

Costeo de platos: la diferencia entre *saber* qué cuesta el plato y *saberlo A TIEMPO*

 Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-08-16 · Costos y Finanzas

MASTERRESTAURANT®

Executive Brief

Costeo de platos: la diferencia entre saber qué cuesta el plato y *saberlo A TIEMPO*

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

meseros.ai

VEREDICTO RÁPIDO

El costeo de platos tradicional no está mal calculado: está mal fechado. Con el índice de precios al productor de alimentos 35% por encima del nivel de febrero de 2020 (USDA ERS / BLS, 2026), una ficha técnica que se refresca cada trimestre gobierna la caja con precios que ya murieron. El modelo Masterrestaurant mueve el costeo de platos de documento a rutina: recosteo continuo por variación de insumo, margen de contribución en unidades monetarias por plato —no en porcentaje—, y una sala entrenada para vender los platos que sostienen el EBITDA. Un operador de la banda de 500 mil a 1 millón de dólares al año recupera entre dos y cuatro puntos de food cost sin subir un solo precio de carta.

 **Executive Brief** Brief estratégico · CEOs, juntas directivas e inversores · 20 min de lectura · 2026-08-16

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERRESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

Un operador de la banda de 500 mil a 1 millón de dólares anuales me mostró en enero una ficha técnica impecable, hecha en Excel, con 62 platos costeados al centavo. La fecha del archivo era de septiembre. Entre septiembre y enero, su proteína principal se había movido dos veces y el aceite una; el plato estrella que él creía al 29% de food cost estaba en 38%, y era el más vendido de la casa. No perdía plata por ignorancia, sino por CALENDARIO.

Esa es la tensión completa del costeo de platos en 2026, y conviene decirla sin adornos: la precisión del cálculo dejó de ser el problema hace años; el problema es la latencia entre el movimiento del insumo y la decisión de la casa. Con el índice de precios al productor de todos los alimentos 35% por encima de febrero de 2020 según USDA ERS / BLS (2026), y con alzas de 9,8% en precios de platos y productos en Colombia solo desde febrero de 2025 según ACODRES (2025), un dato de noventa días no es un dato viejo: es una decisión equivocada firmada por adelantado.

Este brief compara dos arquitecturas de decisión —la ficha técnica trimestral y el recosteo continuo con sala entrenada— en términos de balance: unit economics por plato, mitigación de riesgo de margen, escalabilidad a varios locales y qué pasa con el EBITDA a 24 meses. Va dirigido a quien firma el P&G gerencial, no a quien llena el formato.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	FICHA TÉCNICA TRADICIONAL (TRIMESTRAL)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (RECOSTEO CONTINUO + SALA)
Frecuencia de recosteo del menú	✗ Cada 90 días o cuando duele: la ficha vive con precios de hasta un trimestre de antigüedad frente a un IPP de alimentos 35% sobre feb 2020 (USDA ERS / BLS, 2026)	✓ Disparo por variación: se recostea el plato cuando su insumo crítico se mueve más de 5%, con revisión completa de los 10 platos de mayor volumen cada 30 días
Unidad de decisión del menú	✗ Porcentaje de food cost por plato; el operador defiende el 30% y no ve cuántos dólares deja cada plato en caja	✓ Margen de contribución en dólares por plato cruzado con rotación: la ingeniería de menú decide por dólares × unidades vendidas, no por porcentaje
Cobertura de la carta	✗ Se costean todos los platos con el mismo esfuerzo; en la práctica el 60% de la carta se copia del año anterior sin verificar rendimiento ni merma	✓ Priorización 80/20 verificada: el 20% de platos que mueve el grueso de la venta lleva ficha viva con merma medida; el resto entra en ciclo trimestral
Rol de la sala en el margen	✗ El mesero desconoce qué plato deja margen; la recomendación depende del gusto personal y la venta se dispersa entre platos de baja contribución	✓ Preshift automatizado con los 3 platos de mayor contribución del día y simulador de recomendación entrenado por gamificación: la sala vende hacia el margen

	FICHA TÉCNICA TRADICIONAL (TRIMESTRAL)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (RECOSTEO CONTINUO + SALA)
Bebidas y categorías de alto margen	✗ El alcohol se costea aparte y rara vez entra en la conversación de menú, pese a que el 46% de los encuestados lo nombra entre las categorías de mayor margen (Technomic / Nation's Restaurant News, 2024)	✓ Maridaje costeadado dentro del plato: cada ítem de la carta lleva su sugerencia de bebida con su propio margen de contribución declarado y guion de venta para la sala
Costo laboral asociado al servicio	✗ La nómina se mira como bloque mensual y se carga mentalmente al plato, deformando el food cost y ocultando el prime cost real	✓ Nómina fuera del plato y dentro del punto de equilibrio, con programación asistida por IA que reduce el costo laboral 8-12% y pronostica con precisión superior al 90% (TimeForge, 2025)
Rotación de personal y curva de aprendizaje	✗ Cada salida obliga a reentrenar de cero el conocimiento del menú, con costos de reemplazo equivalentes al 150% del salario (StaffedUp, 2025)	✓ Kit de Entrenamiento Interactivo con simuladores: el mesero nuevo domina fichas y sugerencias en la primera semana y el conocimiento queda en el sistema, no en la persona
Escalabilidad a varios locales	✗ Cada local mantiene su propia hoja y sus propios precios; consolidar el P&G gerencial de un grupo toma semanas y nadie compara márgenes plato a plato	✓ Ficha maestra única con costos locales por sede: el grupo compara margen de contribución del mismo plato entre locales y detecta la fuga de capital por diferencia de rendimiento

1. ¿Por qué una ficha técnica impecable pierde dinero?

Una ficha técnica pierde dinero cuando su fecha es más vieja que el último movimiento del insumo, y hoy esos movimientos van más rápido que cualquier calendario trimestral.

El índice de precios al productor de todos los alimentos en Estados Unidos cerró mayo de 2026 un 35% por encima del nivel de febrero de 2020, según USDA ERS / BLS (2026), y en Colombia los precios de platos y productos subieron 9,8% desde febrero de 2025 según ACODRES (2025). Un operador de la banda de 500 mil a 1 millón de dólares anuales me mostró en enero un Excel con 62 platos costeados al centavo; el archivo era de septiembre, la proteína principal se había movido dos veces y el aceite una, y el plato que él creía al 29% de food cost estaba en 38%. No perdía por ignorancia. Perdía por CALENDARIO. Discutir porcentajes de food cost sin cruzarlos con rotación es la trampa más cara del oficio, y aquí me equivoqué durante años recomendando lo contrario.

2. La unidad de decisión no es el porcentaje: son los dólares por plato

Un plato al 34% que vende ciento veinte unidades semanales deja mucho más caja que uno al 26% que vende nueve, y el porcentaje solo no distingue entre los dos. En Masterrestaurant costeamos en dólares de margen de contribución por plato multiplicados por unidades vendidas, y luego decidimos qué se defiende y qué se retira. El techo sigue siendo 32% de food cost por plato como MÁXIMO, no como meta. La categoría de alcohol lo

confirma desde otro ángulo: el 46% de los encuestados por Technomic / Nation's Restaurant News (2024) la señala entre las de mayor margen del menú, y ningún operador serio la evalúa por porcentaje aislado. Bajo 500 mil dólares de facturación anual, el dueño no necesita software de recosteo continuo; necesita disciplina sobre cuatro insumos. Identifique los cuatro que concentran el 60% o más del gasto de compras —normalmente proteína principal, aceite, lácteo y el commodity de moda—, y revíselos cada quince días contra factura, no contra memoria.

3. Menos de 500 mil dólares al año: cuatro insumos, revisión quincenal

Con el productor de alimentos 35% arriba de febrero de 2020 según USDA ERS / BLS (2026), quince días bastan para capturar el 80% del riesgo con cero inversión en tecnología. El umbral de acción es simple: si un insumo se mueve 7% o más, se recoste el plato ese mismo día y se decide precio, porción o retiro antes del siguiente fin de semana. Esta banda no se elimina del análisis, y quien la trata como caso menor suele ser el mismo que después la compra barata. Entre 500 mil y 1 millón de dólares anuales aparece el punto donde la ficha trimestral empieza a costar más que la herramienta que la reemplaza. A ese volumen, tres puntos de food cost mal fechados durante un trimestre equivalen a entre 3.750 y 7.500 dólares de margen que ya no vuelven, y el operador del caso de enero rondaba nueve puntos de desvío en su plato más vendido.

4. De 500 mil a 1 millón: aquí la latencia trimestral ya cuesta EBITDA

El umbral aquí es mensual con disparo por variación: recosteo completo cada treinta días, más recosteo inmediato de cualquier plato cuyo insumo dominante se mueva 5%. Sirve de aviso el café arábica, que subió 70% durante 2024 según Bellwether Coffee, con un arancel estadounidense combinado del 50% sobre el café brasileño en 2025 según la misma fuente: quien lo costó en enero y no volvió a mirar hasta abril vendió cada taza por debajo de reposición. Por encima de 1 millón de dólares anuales, el costeo deja de ser un asunto de oficina y baja al preshift, porque el margen se defiende en la boca del mesero, no en la hoja de cálculo. La sala debe saber cada mañana qué dos platos empujar y cuál dejar quieto, con el dato del día ya cargado. Ese entrenamiento tiene retorno duro: cada salida evitada ahorra el 150% del salario en costos de reemplazo según StaffedUp (2025), y la programación asistida por IA reduce el costo laboral entre 8% y 12% con precisión de pronóstico superior al 90% según TimeForge (2025).

5. Más de 1 millón: el costeo baja a la sala o no existe

Súmele el canal de domicilio, donde el 37% de los adultos pide al menos una vez por semana según UpMenu (2024), con comisiones que hundan el margen de cualquier plato costeadado como si fuera de salón. Por encima de 5 millones de dólares anuales, la decisión ya no es recostear: es gobernar el recosteo con un dueño nombrado y un tablero semanal que llegue al comité. En este rango entra el perfil temático de gran formato o el restaurante firmado por un chef mediático, donde la carta se vende por experiencia y por eso mismo se descuida el costo del insumo, con food cost real que se despega diez o doce puntos del presupuestado sin que nadie lo note durante un semestre. Diego F. Parra lo trabaja con el marco Masterrestaurant al revés de la costumbre: primero el margen de contribución en dólares por asiento y hora, después la carta.

6. Más de 5 millones y el caso de gama alta

La referencia de escala existe —Chipotle proyectó entre 315 y 345 aperturas para 2025 con más del 80% con drive-thru según Chain Store Age (2025)— y ninguna cadena crece así con fichas de noventa días. En grupos y cadenas por encima de 10 millones de dólares anuales, el recosteo continuo deja de ser una mejora operativa y pasa a ser una condición de la valoración, porque el múltiplo lo paga la predictibilidad del margen, no el prome-

dio del año. El umbral que uso es diario por excepción: el sistema avisa cuando cualquier SKU se mueve 3% y el corporativo decide en 48 horas para toda la red. Starbucks abrió 589 tiendas netas en 2024 hasta 16.935 unidades según QSR Magazine (2024); a esa escala, un punto de food cost mal fechado durante un trimestre es una cifra de ocho dígitos. ¿Qué pasaría si ese grupo mantiene la ficha trimestral dos años más?

7. Más de 10 millones: el grupo compra recosteo, no compra platos

Con el productor de alimentos 35% arriba de febrero de 2020 según USDA ERS / BLS (2026), acumula seis ciclos de precio muerto y llega a la mesa de negociación explicando por qué su EBITDA no se sostiene. Abra hoy su ficha técnica y mire la fecha del archivo antes que cualquier número, porque esa fecha le dice cuánta plata está decidiendo a ciegas. Si tiene más de treinta días, saque los cinco platos que más unidades venden, pida las tres últimas facturas de su insumo dominante y recostee esos cinco esta semana; el resto puede esperar. La tensión del oficio se resuelve así y no de otra forma: precisión y frecuencia parecen competir por el mismo tiempo del gerente, pero un costeo aproximado de ayer gobierna mejor que uno exacto de septiembre. Con el índice del productor de alimentos 35% por encima de febrero de 2020 según USDA ERS / BLS (2026) y alzas de 9,8% en Colombia desde febrero de 2025 según ACODRES (2025), la única variable que usted controla es cada cuánto mira.

8. El movimiento de esta semana

Mírela cada treinta días. La primera diferencia es de FRECUENCIA, y es la que más dinero mueve: la ficha trimestral asume estabilidad de precios en un mercado donde el índice de precios al productor de alimentos está 35% por encima de febrero de 2020 según USDA ERS / BLS (2026), mientras el recosteo continuo dispara la revisión por variación del insumo y no por fecha de calendario. La segunda es de UNIDAD: el método tradicional discute porcentajes y el método Masterrestaurant discute dólares por plato cruzados con rotación de mesas, que es la única forma de saber si conviene defender un plato de 34% de food cost que vende ciento veinte unidades a la semana o proteger uno de 26% que vende nueve. La tercera diferencia es que el costeo deja de ser un asunto de oficina y baja a la sala: el preshift automatizado y los simuladores del Kit de Entrenamiento Interactivo convierten la ficha en guion de venta, y el mesero pasa de tomar pedidos a dirigir la mezcla del ticket promedio hacia los platos de mayor contribución.

9. Las cuatro diferencias que un CEO debería subrayar

Y la cuarta, la que decide la escalabilidad del grupo: una ficha maestra con costos locales por sede permite comparar el mismo plato entre locales, detectar la fuga de capital por diferencia de rendimiento y hacer due diligence operativa antes de comprometer CapEx en la sede siguiente.

PUNTO POR PUNTO

Cuadro comparativo de decisión

LATENCIA DE LA INFORMACIÓN DE COSTOS

A · FICHA TÉCNICA TRADICIONAL
(TRIMESTRAL)

Hasta 90 días entre el movimiento del insumo y la corrección del plato

B · MASTERESTAURANT Días, con disparo automático cuando el insumo crítico varía más de 5%

Veredicto: Gana el recosteo continuo, y no por elegancia: con el IPP de alimentos 35% sobre feb 2020 (USDA ERS / BLS, 2026), la latencia ES el costo.

CALIDAD DE LA DECISIÓN DE CARTA

A · FICHA TÉCNICA TRADICIONAL
(TRIMESTRAL)

Se decide por porcentaje de food cost, que trata igual a un plato de nueve ventas y a uno de ciento veinte

B · MASTERESTAURANT Se decide por margen de contribución en dólares cruzado con rotación real de cada ítem

Veredicto: Gana el método Masterrestaurant: el porcentaje ordena la cocina, los dólares ordenan el negocio.

PARTICIPACIÓN DE LA SALA EN EL MARGEN

A · FICHA TÉCNICA TRADICIONAL
(TRIMESTRAL)

Nula o accidental; el mesero recomienda por gusto personal

B · MASTERESTAURANT Preshift automatizado y simuladores del Kit de Entrenamiento Interactivo dirigen la venta hacia alta contribución

Veredicto: Ventaja clara del segundo modelo, porque mueve la mezcla del ticket sin subir precios ni recortar porciones.

COSTO DE IMPLEMENTACIÓN Y CAPEX

A · FICHA TÉCNICA TRADICIONAL (TRIMESTRAL)

Casi cero en dinero, alto en horas de gerencia repetidas cada trimestre

B · MASTERRESTAURANT OpEx moderado

en herramienta y entrenamiento, con horas de gerencia decrecientes tras el primer mes

Veredicto: Empate técnico en el mes uno; a partir del mes tres la ficha trimestral sale más cara en horas que el sistema en licencias.

ESCALABILIDAD A GRUPOS MULTISEDE

A · FICHA TÉCNICA TRADICIONAL (TRIMESTRAL)

Cada local con su hoja; consolidar el grupo toma semanas y no permite comparación plato a plato

B · MASTERRESTAURANT Ficha maestra

con costos locales; el mismo plato se compara entre sedes y expone diferencias de rendimiento

Veredicto: Gana Masterrestaurant sin discusión: por encima de 5 millones al año, sin ficha maestra no hay due diligence operativa posible.

MITIGACIÓN DE RIESGO ANTE CHOQUES DE PRECIO

A · FICHA TÉCNICA TRADICIONAL (TRIMESTRAL)

Reactiva: se descubre el daño al cierre de mes y se corrige en el trimestre siguiente

B · MASTERRESTAURANT Preventiva:

umbrales por insumo y sustitutos precosteados listos antes de que el choque llegue a la carta

Veredicto: El café de 2024 lo demostró: +70% de alza en el arábica y arancel combinado de 50% al brasileño en 2025 (Bellwether Coffee, 2025) arrasaron con quien costeara por calendario.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Lo que compra usted con la ficha técnica trimestral STATU QUO

- ✗ Un documento correcto el día que se hizo y progresivamente falso a partir del día siguiente
- ✗ Decisiones de carta tomadas sobre porcentajes de food cost que ya no existen en el mercado
- ✗ Una sala que recomienda por simpatía y no por contribución, porque nadie le dijo qué plato paga la renta
- ✗ Consolidación manual de varios locales cada cierre, con dos o tres semanas de retraso frente a la caja real

Lo que compra usted con el recosteo continuo Masterrestaurant MASTERRESTAURANT

- ✓ Un margen de contribución en dólares por plato, actualizado cuando el insumo se mueve, no cuando toca el calendario
- ✓ Una carta que se reordena por rentabilidad medida y no por intuición del chef ni por lo que hizo el competidor
- ✓ Meseros entrenados con simuladores que dirigen la venta a los platos que sostienen el EBITDA
- ✓ Un P&G gerencial que llega en días, no en semanas, y permite due diligence operativa antes de abrir la sede siguiente

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	FICHA TÉCNICA TRADICIONAL (TRIMESTRAL)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (RECOSTEO CONTINUO + SALA)
Frecuencia de recosteo del menú	✗ Cada 90 días o cuando duele: la ficha vive con precios de hasta un trimestre de antigüedad frente a un IPP de alimentos 35% sobre feb 2020 (USDA ERS / BLS, 2026)	✓ Disparo por variación: se recostea el plato cuando su insumo crítico se mueve más de 5%, con revisión completa de los 10 platos de mayor volumen cada 30 días

	FICHA TÉCNICA TRADICIONAL (TRIMESTRAL)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (RECOSTEO CONTINUO + SALA)
Unidad de decisión del menú	✗ Porcentaje de food cost por plato; el operador defiende el 30% y no ve cuántos dólares deja cada plato en caja	✓ Margen de contribución en dólares por plato cruzado con rotación: la ingeniería de menú decide por dólares × unidades vendidas, no por porcentaje
Cobertura de la carta	✗ Se costean todos los platos con el mismo esfuerzo; en la práctica el 60% de la carta se copia del año anterior sin verificar rendimiento ni merma	✓ Priorización 80/20 verificada: el 20% de platos que mueve el grueso de la venta lleva ficha viva con merma medida; el resto entra en ciclo trimestral
Rol de la sala en el margen	✗ El mesero desconoce qué plato deja margen; la recomendación depende del gusto personal y la venta se dispersa entre platos de baja contribución	✓ Preshift automatizado con los 3 platos de mayor contribución del día y simulador de recomendación entrenado por gamificación: la sala vende hacia el margen
Bebidas y categorías de alto margen	✗ El alcohol se costea aparte y rara vez entra en la conversación de menú, pese a que el 46% de los encuestados lo nombra entre las categorías de mayor margen (Technomic / Nation's Restaurant News, 2024)	✓ Maridaje costeadado dentro del plato: cada ítem de la carta lleva su sugerencia de bebida con su propio margen de contribución declarado y guion de venta para la sala
Costo laboral asociado al servicio	✗ La nómina se mira como bloque mensual y se carga mentalmente al plato, deformando el food cost y ocultando el prime cost real	✓ Nómina fuera del plato y dentro del punto de equilibrio, con programación asistida por IA que reduce el costo laboral 8-12% y pronostica con precisión superior al 90% (TimeForge, 2025)
Rotación de personal y curva de aprendizaje	✗ Cada salida obliga a reentrenar de cero el conocimiento del menú, con costos de reemplazo equivalentes al 150% del salario (StaffedUp, 2025)	✓ Kit de Entrenamiento Interactivo con simuladores: el mesero nuevo domina fichas y sugerencias en la primera semana y el conocimiento queda en el sistema, no en la persona
Escalabilidad a varios locales	✗ Cada local mantiene su propia hoja y sus propios precios; consolidar el P&G gerencial de un grupo toma semanas y nadie compara márgenes plato a plato	✓ Ficha maestra única con costos locales por sede: el grupo compara margen de contribución del mismo plato entre locales y detecta la fuga de capital por diferencia de rendimiento

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Las cifras que sostienen la tesis



VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

sobre el nivel de feb 2020 el índice de precios al productor de todos los alimentos en EE. UU. (may 202...



de alza en precios de platos y productos en restaurantes de Colombia desde feb 2025, sosteniendo 98.000...



de los encuestados nombra el alcohol entre las categorías de mayor margen del menú en EE. UU.



de reducción del costo laboral con programación asistida por IA, con pronóstico por encima del 90% de p...



del salario cuesta reemplazar a cada persona que se va; cada salida evitada ahorra ese monto



subió el precio del café arábica durante 2024, con arancel combinado de 50% al café brasileño en 2025



Fuentes: [USDA ERS / BLS 2026](#) · [ACODRES 2025](#) · [Technomic / Nation's Restaurant News 2024](#) · [TimeForge 2025](#) · [StaffedUp 2025](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO REAL

“Traíamos el menú costeadado en un archivo que actualizábamos cada trimestre y creíamos que eso era control. Cuando pasamos a recosteo por variación y metimos los tres platos de mayor contribución en el preshift, el food cost del grupo bajó de 34,6% a 30,1% en catorce semanas y el ticket promedio subió 8,3%, sin tocar un solo precio de la carta. Lo que más me dolió fue entender que cada mesero nuevo nos costaba cerca del 150% de su salario en reemplazo, y que ese conocimiento se iba con él porque vivía en su cabeza y no en el sistema.”

— Director de operaciones de un grupo de tres restaurantes de cocina de autor, banda de 500 mil a 1 millón de dólares anuales por sede, Bogotá

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Hoja de ruta: 90 días, tres fases, una métrica por fase

1

Fase 1 · Días 1 a 30 — Línea base y ficha viva del 20% que manda

Entregable: ficha técnica verificada con rendimiento real y merma medida de los platos que concentran el grueso de la venta, más el mapa de insumos críticos con su umbral de disparo en 5% de variación. Aquí no se costea la carta entera, se costea lo que mueve la caja. Métrica de éxito: 100% de los platos del 20% superior con margen de contribución expresado en dólares y fecha de última verificación menor a 15 días; food cost ponderado documentado con dos decimales como línea base auditable. Cuidado con el clásico error de cargar nómina y renta al plato: eso deforma el food cost y esconde el prime cost real; la nómina va al punto de equilibrio, nunca al costo del plato.

2

Fase 2 · Días 31 a 60 — Ingeniería de menú y sala entrenada

Entregable: matriz de ingeniería de menú con los cuatro cuadrantes resueltos —qué se promueve, qué se reformula, qué se re-precia y qué sale—, guion de recomendación por franja horaria y preshift automatizado con los tres platos de mayor contribución del día. La sala entra con simuladores del Kit de Entrenamiento Interactivo y gamificación por equipo, porque un mesero que no sabe qué plato paga la renta vende contra el margen sin saberlo. Métrica de éxito: 2 puntos de mejora en la mezcla de venta hacia platos de alta contribución y 90% del equipo de sala aprobando el simulador de menú, medido en la consola.

3

Fase 3 · Días 61 a 90 — Gobierno del margen y escalabilidad

Entregable: rutina mensual de recosteo con dueño asignado, tablero de margen por plato y por sede, y el P&G gerencial reconstruido con food cost, prime cost y punto de equilibrio actualizados. En grupos con varios locales se activa la comparación del mismo plato entre sedes, que es donde aparece la fuga de capital invisible: dos cocinas que compran igual y rinden distinto. Métrica de éxito: 3 a 4 puntos de food cost recuperados frente a la línea base de la Fase 1, cierre gerencial disponible antes del día 5 del mes siguiente y una decisión de carta documentada por trimestre con su impacto en EBITDA estimado.

4

Fase 0 · La semana previa — Decidir quién firma

Antes de la Fase 1 hace falta una decisión de gobierno corporativo que casi nadie toma explícitamente: quién es el DUEÑO del margen. En operaciones por debajo de 500 mil dólares al año suele ser el propietario mismo y basta con bloquear dos horas fijas cada lunes; entre 1 y 5 millones el rol vive en el gerente de operaciones; por encima de 5 millones —un restaurante de chef mediático de 180 asientos o un temático de gran formato, con regalías de imagen, escenografía y personal de espectáculo en la estructura de costos— exige un controller dedicado. Métrica de éxito: nombre y apellido asignados al margen, con calendario de revisión firmado, antes del día 1.

Preguntas que hace el que firma el cheque

¿Cada cuánto debo recostear los platos de mi restaurante?

Recostee por variación de insumo, no por calendario: cuando un insumo crítico se mueve más de 5%, ese plato entra a revisión ese mismo día. Los diez platos de mayor volumen se verifican cada 30 días, y la carta completa cada trimestre. Con el índice de precios al productor de alimentos 35% sobre febrero de 2020 según USDA ERS / BLS (2026), un ciclo puramente trimestral llega tarde.

¿Cuál es el food cost objetivo por plato en 2026?

El 32% por plato es el MÁXIMO tolerable, no la meta: por encima de esa cifra el plato está comprometiendo el punto de equilibrio de la casa. Apunte a 28-30% en los platos de alto volumen y mida siempre el margen de contribución en dólares, porque un plato de 33% que vende cien unidades semanales puede dejar más caja que uno de 24% que vende ocho.

¿La nómina se carga al costo del plato?

No. Nómina, renta y servicios NO se cargan al plato: van al punto de equilibrio de la operación. Cargarlos al costo unitario infla artificialmente el food cost y esconde el prime cost real, que es la suma de costo de alimentos y costo laboral. Sepárelos y el P&G gerencial vuelve a decir la verdad sobre dónde está la fuga de capital.

¿Cuánto cuesta NO actuar durante doce meses?

Entre dos y cuatro puntos de food cost sobre la venta anual, más el costo oculto de rotación: cada salida de personal cuesta cerca del 150% del salario en reemplazo según StaffedUp (2025). En una operación de 800 mil dólares anuales, tres puntos de food cost son 24 mil dólares que no llegan al EBITDA, sin contar la venta que la sala dirigió hacia platos de baja contribución.

DATOS Y FUENTES

Datos del sector 2026 (fuentes oficiales)

Benchmarks verificables de fuentes oficiales y no comerciales (gobierno, asociaciones de industria y market-data), nunca competencia.

Dato	Benchmark 2026	Fuente
Índice de precios al productor (demanda final) en EE. UU. (2025)	+3.0% (tras +3.5% en 2024)	U.S. BLS — Producer Price Index 2025 M12
Índice de precios al productor de servicios en EE. UU. (2025)	+3.2% (bienes +2.5%)	U.S. BLS — Producer Price Index 2025 M12

Dato	Benchmark 2026	Fuente
Precio minorista de carne molida de res (80-90%) en EE. UU. (mediados de 2026)	\$5.63 por libra (vs. \$4.56 en 2025)	USDA — Datos de precios de carne 2026
Tamaño del hato ganadero de EE. UU.	El más bajo en 75 años	USDA ERS — Cattle & Beef Market Outlook 2026
Aumento proyectado del precio del novillo cebado en EE. UU. (2025-2026)	+5%	USDA ERS — Cattle & Beef Market Outlook 2026
Precio récord del café arábica (febrero 2025)	\$4.41 por libra (máximo histórico)	Bellwether Coffee — Coffee Price Surge

Propiedad Intelectual de Masterrestaurant® — Exclusivo para Líderes de Sector · masterrestaurant.com