

Cómo calcular el food cost del restaurante: los errores que se comen el margen y el método que lo devuelve



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-08-28 · Costos y Finanzas

MASTERRESTAURANT®

White Paper

Cómo calcular el food cost del restaurante: los errores que se comen el margen y el método que lo devuelve

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

costorestaurante.com

VEREDICTO RÁPIDO

Veredicto: calcular el food cost del restaurante dividiendo el costo del insumo entre el precio de venta es el error que más capital destruye en esta industria. El método correcto tiene tres capas: costo teórico por plato (receta estandarizada con mermas y rendimiento, no precio de lista), costo real por periodo (inventario inicial + compras – inventario final, sobre ventas del mismo periodo) y food cost variance, la diferencia entre ambos expresada sobre ventas. La primera capa le dice cuánto DEBERÍA costar; la segunda, cuánto costó; la tercera es donde vive la fuga de capital. Un food cost de 32% por plato es el techo, no la meta, y la nómina, la renta y los servicios no se cargan al plato: viven en el punto de equilibrio. Con 90% de los operadores de servicio completo subiendo precios en 2024 (National Restaurant Association, 2024) y el precio de la carne molida de res en 5,63 dólares por libra a mediados de 2026 frente a 4,56 en 2025 (USDA, 2026), medir mal el food cost ya no cuesta puntos de margen: cuesta el negocio.

Hay una escena que se repite en cocinas de todo tamaño, desde el local de menos de 500 mil dólares al año hasta el grupo de más de 10 millones: el dueño abre una hoja de cálculo, escribe el precio que le cobró el proveedor por el kilo de solomillo, lo divide entre el precio de venta del plato, ve un 28% y respira tranquilo. Ese 28% es ficción. No incluye la merma de limpieza, no incluye el rendimiento real después de la cocción, no incluye la porción que se devolvió, no incluye el descuento de empleado ni el plato que salió mal y volvió a salir. Cuando ese mismo restaurante cierra el mes y hace el cálculo por inventario, el número aparece en 36% y nadie sabe explicar de dónde salieron los ocho puntos.

Ese hueco de ocho puntos tiene nombre técnico —food cost variance— y tiene una consecuencia contable brutal: sobre una venta anual de un millón de dólares son 80 mil dólares que salieron de la caja sin generar ingreso. No es un error de redondeo. Es la diferencia entre un EBITDA sano y una operación que sobrevive del flujo del mes siguiente. Y lo más incómodo del asunto es que casi nunca se trata de robo: se trata de un sistema de medición que nunca existió.

El contexto macroeconómico de 2026 no perdona esa imprecisión. Los operadores de servicio completo rentables corren con nómina en 34,2% de las ventas frente a 36,5% del promedio (National Restaurant Association, Restaurant Operations Data Abstract 2025 con datos 2024), una diferencia de 2,3 puntos que, sumada a una varianza de food cost sin controlar, define quién cierra el año en negro. Este documento desarma el método equivocado, expone la fórmula correcta con sus supuestos, simula tres escenarios de inflación de insumos y entrega un roadmap de 90 días con KPIs que una junta directiva puede leer sin traducción.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	COSTEO POR PRECIO DE LISTA (EL ERROR)	COSTEO TEÓRICO + VARIANZA (MÉTODO MASTERRESTAURANT)
Base de cálculo del plato	✗ Precio de factura ÷ precio de venta; ignora merma. Subestima el costo real en 4-8 puntos	✓ Costo por porción servida con rendimiento neto y merma medida; desviación típica menor a 1 punto
Frecuencia de medición	✗ Se calcula 1 vez, al fijar el precio, y se revisa cuando ya se perdió el año	✓ Teórico por receta + real por inventario cada 30 días; escandallo crítico cada 7 días
Tratamiento del desperdicio	✗ No se registra; el 4%-10% del inventario comprado desaparece del cálculo (The Restaurant HQ, 2025)	✓ Merma registrada como línea propia del P&G gerencial, con meta de reducción de 2 puntos en 12 meses

	COSTEO POR PRECIO DE LISTA (EL ERROR)	COSTEO TEÓRICO + VARIANZA (MÉTODO MASTERRESTAURANT)
Separación CapEx / OpEx	✗ Nómina, renta y equipo se prorratean al plato; el food cost aparente sube a 45%-55% y bloquea decisiones	✓ El plato carga solo insumo; nómina y renta van al break-even. Food cost objetivo 28%-32% máximo
Decisión de menú que habilita	✗ Subir precio parejo a toda la carta: 90% de operadores subió precios en 2024 (NRA, 2024)	✓ Ingeniería de menú por margen de contribución en dólares; se rediseña el 20% de platos, no el 100%
Reacción ante inflación de insumos	✗ Reactiva: el huevo sube 43,1% a nivel granja (USDA, 2024) y el margen se entera 60 días después	✓ Simulación previa de escenarios 5%/12%/20% con umbral de reprecio automático por familia de insumo
Lectura para junta directiva	✗ Un porcentaje sin trazabilidad; imposible auditar y imposible defender ante un inversionista	✓ Prime Cost, varianza en dólares y margen de contribución por plato, con serie de 12 meses

Capítulo 1 — Por qué dividir la factura entre el precio de venta le miente al dueño

Dividir el costo del insumo entre el precio de venta le da un número que no existe, y ese número suele equivocarse por seis a nueve puntos porcentuales. Compra usted el kilo de lomo a 18 dólares, lo divide entre un plato de 64 dólares con porción de 200 gramos, ve 28% y cierra la hoja. Lo que la hoja ignora: limpieza de grasa y nervio, merma de cocción entre 18% y 25% en cortes rojos, la porción devuelta, el descuento del personal y el plato que salió mal. Cuando cierra el mes con inventario real aparece 36%. Sobre una venta anual de un millón de dólares, esos ocho puntos son 80 mil dólares evaporados. Y casi nunca es robo: es un sistema de medición que nadie construyó. El USDA registró la carne molida de res 80-90% en 5,63 dólares la libra a mediados de 2026 frente a 4,56 en 2025, así que el error se amplifica cada trimestre.

Capítulo 2 — El costo teórico sale de la receta y del rendimiento, jamás de la factura

Costee sobre RENDIMIENTO NETO, no sobre el precio que le cobró el proveedor. Si el kilo de lomo entra a 18 dólares y después de limpieza y cocción le quedan 680 gramos servibles, el kilo servido cuesta 26,47 dólares — un 47% más que la factura. Esa brecha es aritmética pura, no criterio ni intuición. La ficha técnica correcta lleva cuatro columnas por ingrediente: cantidad bruta, factor de rendimiento, cantidad neta y costo neto extendido; sin la segunda columna todo lo demás miente. Un restaurante promedio desperdicia entre 4% y 10% de lo que compra según The Restaurant HQ (2025), y buena parte de ese rango vive escondido dentro del rendimiento que nadie midió. Empiece por sus diez platos de mayor rotación, péselos crudos y cocidos durante una semana, y verá aparecer los puntos perdidos con nombre y apellido. La fórmula que su contador debería exigirle es inventario inicial más compras del periodo, menos inventario final, dividido entre las ventas de ESE mismo periodo.

Capítulo 3 — El costo real se mide por diferencia de inventario, nunca sumando facturas

Sumar las facturas del mes produce un número que sube y baja sin razón, porque ignora lo que quedó en cámara y lo que se consumió del mes anterior. Un pedido grande de aceite el día 28 le arruina el cierre de enero y le regala febrero. Con conteo físico quincenal en las veinte referencias que concentran el 80% del gasto —proteínas, lácteos, aceites, licores— la varianza baja a rango medible en dos ciclos. Diego F. Parra insiste en Masterrestaurant sobre un punto que incomoda: la cifra de food cost que no se pueda reproducir con un conteo físico no es una cifra, es una opinión. ReFED calculó que el foodservice representó el 17,9% del excedente de comida de Estados Unidos en 2024. Food cost variance es la resta entre lo que la receta dice que debió costar y lo que el inventario dice que costó, y su objetivo es mantenerla por debajo de 1,5 puntos porcentuales.

Capítulo 4 — La varianza entre teórico y real es el único KPI que importa

Con 30% teórico y 31,2% real usted está bien. Con 30% teórico y 36% real tiene un problema de porcionamiento, recepción o rendimiento, y la buena noticia es que ya sabe dónde buscar. La varianza convierte una discusión de sospechas en una lista de tres o cuatro ingredientes concretos. La National Restaurant Association reportó que el 90% de los operadores de servicio completo subió precios en 2024 y el 60% quitó platos del menú; subir precios sin cerrar la varianza primero es tapar un agujero con dinero del cliente. Mida semanalmente sus cinco referencias más caras y mensualmente el resto: la frecuencia mata más varianza que cualquier software. Un punto de food cost significa cinco cosas distintas según cuánto facture usted al año, y esa es la razón por la que los benchmarks genéricos hacen daño. Por debajo de 500 mil dólares, un punto son 5.000 dólares y el dueño costea a mano en hoja de cálculo: ahí lo urgente son las fichas técnicas de los diez platos que mueven el 70% de la venta.

Capítulo 5 — El mismo punto de food cost pesa distinto según su banda de facturación

Entre 500 mil y un millón, el punto vale hasta 10.000 y aparece el primer jefe de cocina que compra sin fichas. Arriba del millón se necesita conteo quincenal formal. Sobre cinco millones, un solo punto son 50.000 dólares anuales y el control pasa de tarea a puesto. Encima de diez millones, con nómina de operadores rentables en 34,2% frente al promedio de 36,5% (National Restaurant Association, datos 2024), la varianza de food cost decide el EBITDA del grupo entero. Por encima de cinco millones de dólares anuales, el restaurante de chef mediático o el temático de gran formato corre con un food cost teórico entre 33% y 38%, y eso está bien mientras el margen de contribución por asiento lo sostenga. El problema no es el porcentaje sino la volatilidad: menús que rotan cada ocho semanas, proteínas de importación, mise en place con tres días de trabajo y una merma de preparación que en cocinas de este nivel llega al doble de la de un bistró.

Capítulo 6 — Gama alta: el restaurante de chef mediático paga costos que nadie presupuesta

Cuando Brasil concentra cerca del 38% de la oferta mundial de café según Bellwether Coffee, una helada allá le mueve a usted la carta de postres aquí. La disciplina que funciona es recostear el menú completo antes de cada cambio de carta, no después, y fijar un techo de food cost por familia de platos en lugar de un promedio general que esconde a los tres platos que están sangrando. Suponga que su food cost está en 31% sobre una venta de 1,2 millones de dólares y la canasta le sube 3 puntos, algo nada exótico cuando el huevo minorista

subió 21,9% en 2025 según el USDA. Sin tocar nada, usted pierde 36.000 dólares de margen bruto al año, que en la mayoría de operaciones de servicio completo equivale al beneficio neto completo. Suba precios 4% de forma pareja y probablemente pierda tráfico en los platos elásticos.

Capítulo 7 — Qué pasa si la inflación de insumos le sube tres puntos y usted no mueve nada

La ruta que sí funciona: reingeniería de menú sobre los seis platos de mayor volumen, ajuste de gramaje donde el cliente no lo percibe, sustitución de dos referencias importadas por equivalentes locales y renegociación de las tres compras que concentran el gasto. La inflación de restaurantes en Estados Unidos ya tocó 8,8% en marzo de 2023 (National Restaurant Association); quien recostea trimestralmente absorbe el golpe, quien recostea una vez al año lo descubre en el balance. Empiece el lunes por las fichas técnicas y termine el trimestre con varianza bajo 1,5 puntos: ese es todo el plan. Días 1 a 30, pese y documente rendimientos reales de sus veinte insumos principales y levante fichas técnicas con factor de merma; días 31 a 60, instale conteo físico quincenal y calcule su primer food cost por inventario, que casi siempre duele; días 61 a 90, cierre la varianza plato por plato y recostee la carta.

Capítulo 8 — Roadmap de 90 días con los KPIs que una junta directiva puede leer

Tres indicadores para la junta: food cost real por inventario, varianza teórico-real en puntos y margen de contribución por plato en dólares, que es el que decide qué se queda en la carta. Con el 99% de operadores reportando mayor gasto laboral en 2024 (TouchBistro), el food cost es la única línea grande que todavía responde a la disciplina interna. Convoque mañana el conteo físico de proteínas. El costo teórico no sale de la factura, sale de la receta. Comprar un kilo de lomo a 18 dólares no significa que el kilo servido cueste 18: después de limpieza, grasa y merma de cocción, el rendimiento neto puede quedar en 68%, lo que empuja el costo del kilo servido a 26,47 dólares. Costear sobre la factura y no sobre el rendimiento es el origen matemático de la mayor parte de la brecha, y es un error de aritmética, no de criterio.

Capítulo 9 — Las cinco diferencias que separan un food cost medido de uno inventado

El costo real se mide por diferencia de inventario, jamás por suma de facturas. La fórmula es inventario inicial más compras del periodo menos inventario final, dividido entre las ventas de ESE mismo periodo. Sumar las facturas del mes ignora lo que quedó en cámara y lo que se consumió del mes anterior, y produce un número que oscila sin razón mes a mes. La varianza es el diagnóstico, no el resultado. Un restaurante puede tener 31% de food cost real y estar sangrando, si su teórico era 26%. Otro puede tener 34% y estar perfectamente sano, si su teórico era 33,5% porque vende producto premium con ticket alto. El porcentaje absoluto sin su teórico al lado no informa nada. Nómina, renta y servicios NO se cargan al plato. Esta es una regla dura del método Masterrestaurant y la fuente de discusiones eternas con contadores formados en manufactura. Un restaurante no es una fábrica: la nómina es capacidad instalada, no insumo variable por unidad.

Capítulo 10 — Las cinco diferencias que separan un food cost medido de uno inventado — en la práctica

Cargarla al plato produce un food cost aparente de 50% que impide tomar cualquier decisión de menú con sentido. El techo de 32% es máximo, no objetivo. En Masterrestaurant trabajamos con 28%-30% como banda operativa sana para servicio completo y toleramos hasta 32% en conceptos de producto premium con ticket promedio alto. Por encima de 32%, el margen de contribución que queda no alcanza a cubrir el Prime Cost sin comprometer el EBITDA.

Comparativa técnica: costeo por factura contra costeo teórico con varianza

PRECISIÓN DEL COSTO POR PLATO

A · COSTEO POR PRECIO DE LISTA (EL ERROR)

Error típico de 4 a 8 puntos porcentuales por ignorar rendimiento neto y merma de proceso

B · MASTERRESTAURANT Desviación

menor a 1 punto, porque el gramaje se pesa antes y después de limpiar y cocinar

Veredicto: Gana el costeo teórico: sin rendimiento medido, el número de la factura es una estimación disfrazada de dato

VELOCIDAD DE DETECCIÓN DE UNA FUGA

A · COSTEO POR PRECIO DE LISTA (EL ERROR)

60 a 90 días, cuando el contador cierra el trimestre y el flujo ya avisó

B · MASTERRESTAURANT 7 días en

insumos críticos, 30 días en el cierre completo del periodo

Veredicto: Gana el conteo corto: una fuga de 3 puntos detectada a los 7 días cuesta la doceava parte que a los 90

CALIDAD DE LA DECISIÓN DE MENÚ

A · COSTEO POR PRECIO DE LISTA (EL ERROR)

Subida pareja de precios en toda la carta, con riesgo de castigar los platos que sí rendían

B · MASTERRESTAURANT Reprecio o

rediseño del 20% de platos bajo la mediana de margen de contribución en dólares

Veredicto: Gana la ingeniería de menú: el 90% de operadores subió precios en 2024 (NRA, 2024) y solo algunos protegieron el margen

DEFENDIBILIDAD ANTE JUNTA O BANCO

A · COSTEO POR PRECIO DE LISTA (EL ERROR)

Un porcentaje sin trazabilidad, imposible de auditar y difícil de sostener en una revisión

B · MASTERRESTAURANT Serie de 12

meses de food cost real, varianza en dólares, Prime Cost y margen ponderado

Veredicto: Gana el método trazable: un inversionista no financia un porcentaje, financia una serie con método detrás

RESISTENCIA A LA INFLACIÓN DE INSUMOS

A · COSTEO POR PRECIO DE LISTA (EL ERROR)

Reacción tardía; la carne molida pasa de 4,56 a 5,63 USD por libra (USDA, 2026) y el P&G lo refleja dos meses después

B · MASTERRESTAURANT Umbrales de

reprecio por familia de insumo y simulación previa de escenarios de estrés a 5%, 12% y 20%

Veredicto: Gana la simulación: quien ya sabe qué hará con 12% de inflación no improvisa cuando llega

COSTO DE IMPLEMENTACIÓN

A · COSTEO POR PRECIO DE LISTA (EL ERROR)

Cero horas y cero disciplina, que es exactamente lo que se paga después en puntos de margen

B · MASTERRESTAURANT Entre 40 y 60

horas de trabajo en 90 días, más una rutina semanal de conteo de 18 insumos

Veredicto: Gana el método aun con su costo: 60 horas contra 155 mil dólares anuales de fuga no es una discusión de ROI

COMPARACIÓN LADO A LADO

Lo que hace el 80% de las operaciones MÉTODO QUE DESTRUYE MARGEN

- ✗ Divide el precio de factura del insumo entre el precio de venta del plato y llama a eso food cost.
- ✗ Ignora el rendimiento neto: compra 10 kilos de lomo y costea como si los 10 kilos llegaran al plato.
- ✗ Prorratea nómina y renta al costo del plato, inflando el porcentaje hasta un número que no permite decidir nada.
- ✗ No hace inventario físico mensual, así que jamás conoce su costo real ni su varianza.
- ✗ Sube precios de forma pareja a toda la carta cuando el margen aprieta, castigando también los platos que sí rendían.
- ✗ Trata la merma y el desperdicio como algo inevitable de la cocina, no como una línea contable con meta de reducción.

Lo que hace una operación con estructura financiera MASTERESTaurant

- ✓ Estandariza cada receta con gramaje, rendimiento y merma medida, y recalcula el escandallo cuando cambia el proveedor.
- ✓ Calcula costo teórico por receta y costo real por inventario, y persigue la brecha entre ambos todos los meses.
- ✓ Deja el plato cargando solo insumo, y lleva nómina, renta y servicios al punto de equilibrio del periodo.
- ✓ Mide el margen de contribución en dólares por plato, no solo el porcentaje, y ordena la carta con esa cifra.
- ✓ Define umbrales de reprecio por familia de insumo y los dispara antes de que la inflación llegue al P&G.
- ✓ Reporta Prime Cost mensual, que suma food cost y nómina, y lo compara contra el benchmark de su segmento.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	COSTEO POR PRECIO DE LISTA (EL ERROR)	COSTEO TEÓRICO + VARIANZA (MÉTODO MASTERESTaurant)
Base de cálculo del plato	✗ Precio de factura ÷ precio de venta; ignora merma. Subestima el costo real en 4-8 puntos	✓ Costo por porción servida con rendimiento neto y merma medida; desviación típica menor a 1 punto
Frecuencia de medición	✗ Se calcula 1 vez, al fijar el precio, y se revisa cuando ya se perdió el año	✓ Teórico por receta + real por inventario cada 30 días; escandallo crítico cada 7 días
Tratamiento del desperdicio	✗ No se registra; el 4%-10% del inventario comprado desaparece del cálculo (The Restaurant HQ, 2025)	✓ Merma registrada como línea propia del P&G gerencial, con meta de reducción de 2 puntos en 12 meses
Separación CapEx / OpEx	✗ Nómina, renta y equipo se prorratean al plato; el food cost aparente sube a 45%-55% y bloquea decisiones	✓ El plato carga solo insumo; nómina y renta van al break-even. Food cost objetivo 28%-32% máximo

	COSTEO POR PRECIO DE LISTA (EL ERROR)	COSTEO TEÓRICO + VARIANZA (MÉTODO MASTERRESTAURANT)
Decisión de menú que habilita	✗ Subir precio parejo a toda la carta: 90% de operadores subió precios en 2024 (NRA, 2024)	✓ Ingeniería de menú por margen de contribución en dólares; se rediseña el 20% de platos, no el 100%
Reacción ante inflación de insumos	✗ Reactiva: el huevo sube 43,1% a nivel granja (USDA, 2024) y el margen se entera 60 días después	✓ Simulación previa de escenarios 5%/12%/20% con umbral de reprecio automático por familia de insumo
Lectura para junta directiva	✗ Un porcentaje sin trazabilidad; imposible auditar y imposible defender ante un inversionista	✓ Prime Cost, varianza en dólares y margen de contribución por plato, con serie de 12 meses

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Los indicadores que enmarcan la decisión de costeo en 2026

90%

de operadores de servicio completo en EE. UU. subió precios de menú en 2024 y 60% retiró platos de la carta

34.2%

de nómina sobre ventas en operadores de servicio completo rentables, frente a 36,5% del promedio (2024)

10%

tope del inventario de comida que un restaurante promedio desperdicia; el rango va de 4% a 10% de lo comprado

5.63 USD

por libra de carne molida de res 80-90% a mediados de 2026, frente a 4,56 USD en 2025

43.1%

de alza del precio del huevo a nivel de granja en EE. UU. durante 2024

8.8%

pico de inflación de precios de
restaurantes en EE. UU. en marzo de
2023, el mayor en más de dos décadas

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

de operadores de servicio completo en EE. UU. subió precios de menú en 2024 y 60% retiró platos de la c...



de nómina sobre ventas en operadores de servicio completo rentables, frente a 36,5% del promedio (2024)



tope del inventario de comida que un restaurante promedio desperdicia; el rango va de 4% a 10% de lo co...



por libra de carne molida de res 80-90% a mediados de 2026, frente a 4,56 USD en 2025



de alza del precio del huevo a nivel de granja en EE. UU. durante 2024



pico de inflación de precios de restaurantes en EE. UU. en marzo de 2023, el mayor en más de dos décadas



Fuentes: [National Restaurant Association 2024](#) · [National Restaurant Association — Restaurant Operations Data Abstract 2025](#) · [The Restaurant HQ — Food Waste Statistics 2025](#) · [USDA Economic Research Service 2026](#) · [USDA Economic Research Service 2024](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO REAL

“Llegamos con food cost reportado en 29% y el banco pidiendo explicación del flujo. El inventario físico devolvió 36,4% real: 7,4 puntos de varianza sobre una venta de 2,1 millones al año, o sea 155 mil dólares anuales evaporados sin robo, solo por costear con precio de factura y no con rendimiento neto. Estandarizamos 42 recetas, montamos conteo semanal de 18 insumos críticos y separamos nómina del plato. En el mes cuatro la varianza bajó a 1,3 puntos y el Prime Cost cerró en 58,7%, con 62 mil dólares recuperados en el año fiscal.”

— Grupo de tres locales de servicio completo, banda de facturación de más de 1 millón USD anual, intervención con la metodología Masterrestaurant

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Roadmap de 90 días para instalar un costeo que sí se puede auditar

1 Días 1-15 · Levantar la línea base real, no la que usted cree

Antes de tocar una receta, mida dónde está parado. Haga un inventario físico completo valorizado a costo actual, cierre el periodo con la fórmula de inventario inicial más compras menos inventario final sobre ventas, y obtenga su food cost REAL. Paralelamente clasifique la estructura de costos separando CapEx de OpEx, y saque nómina, renta y servicios del costo del plato: van al punto de equilibrio. Al terminar la quincena usted debe tener tres números en la mano —food cost real, Prime Cost y break-even mensual— y aceptar que el primero probablemente sea entre cuatro y ocho puntos peor de lo que reportaba. Ese golpe es el punto de partida honesto; sin él, todo lo demás es maquillaje.

2 Días 16-45 · Estandarizar recetas y calcular el costo teórico por porción

Tome el 20% de platos que genera el 80% de la venta y estandarícelos con gramaje exacto, rendimiento neto medido en cocina y merma documentada por proceso. No copie factores de rendimiento de un manual: pese el producto antes y después de limpiar y de cocinar, en SU cocina y con SU proveedor. Con eso construya el escandallo y obtenga el costo teórico por porción y el margen de contribución en dólares de cada plato. Aquí aparece la primera sorpresa útil: casi siempre hay dos o tres platos estrella por volumen que aportan menos margen en dólares que un plato secundario. Ese hallazgo es el insumo de la ingeniería de menú del paso siguiente, y suele valer más que cualquier subida de precio.

3

Días 46-70 · Medir la varianza y perseguir la fuga, insumo por insumo

Con teórico y real en la mano, calcule la food cost variance como costo real menos costo teórico dividido entre ventas del periodo. Una varianza sana vive por debajo de 1,5 puntos; por encima de 3 usted tiene un problema estructural. Descomponga la brecha en cuatro sospechosos habituales: porcionamiento sin control, merma no registrada, precio de compra que subió sin actualizar el escandallo, y consumo interno no descontado. Instale conteo semanal de los 15 a 20 insumos que concentran el gasto —proteína, mariscos, lácteos, alcohol— porque contar todo cada semana no es sostenible y contar solo una vez al mes llega tarde. La disciplina de este conteo corto es lo que separa un sistema vivo de una hoja de cálculo muerta.

4

Días 71-90 · Reprecio quirúrgico, umbrales automáticos y reporte a la junta

Ahora sí toque precios, pero quirúrgicamente. Reprecio o rediseño solo de los platos cuyo margen de contribución en dólares esté bajo la mediana de la carta, aplicando ingeniería de menú clásica: rediseñar receta, cambiar guarnición, mover posición en la carta o retirar. Defina umbrales de reprecio por familia de insumo —si la proteína roja sube más de 8% sostenido durante tres semanas, se dispara revisión— para no volver a enterarse tarde. Cierre con un tablero mensual de cuatro líneas que una junta lee en un minuto: food cost real, varianza en dólares, Prime Cost y margen de contribución promedio ponderado. A los 90 días la conversación con su director financiero cambia de tono, porque deja de ser una opinión y pasa a ser una serie.

PREGUNTAS FRECUENTES**Preguntas que aparecen cada vez que se toca el costeo****¿Qué porcentaje de food cost es aceptable en un restaurante?**

El máximo es 32% del precio de venta por plato, y esa cifra es un techo, no una meta. La banda operativa sana para servicio completo vive entre 28% y 30%; los conceptos de producto premium con ticket alto pueden sostener 32% porque su margen de contribución en dólares es mayor. Por encima de 32% el Prime Cost se descuadra y el EBITDA se comprime.

¿Se cargan la nómina y la renta al costo del plato?

No. Es una regla dura del método Masterrestaurant: el plato carga insumo, y nómina, renta y servicios viven en el punto de equilibrio del periodo. La nómina es capacidad instalada, no insumo variable por unidad. Cargarla al plato produce un food cost aparente de 45% a 55% que impide comparar contra cualquier benchmark y bloquea toda decisión de ingeniería de menú.

¿Cuál es la fórmula del food cost real por periodo?

Inventario inicial más compras del periodo menos inventario final, todo dividido entre las ventas de comida de ese mismo periodo. Sumar facturas no sirve, porque ignora lo que quedó en cámara. Ese resultado se compara contra el costo teórico de las recetas vendidas, y la diferencia sobre ventas es la food cost variance, que es el número que de verdad diagnostica la operación.

¿Cada cuánto hay que recalcular el escandallo de las recetas?

El escandallo completo se revisa cada trimestre, y los insumos críticos —proteína, mariscos, lácteos, aceites— cada vez que el precio de compra se mueve más de 8% de forma sostenida durante tres semanas. Con el huevo subiendo 43,1% a nivel de granja en 2024 según el USDA, un escandallo anual es un documento histórico, no una herramienta de gestión.

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
Prime cost objetivo (food + labor)	55–65% de ventas (meta sana ≤60%)	Toast · Restaurant Payroll Guide
Costo laboral del sector	25–35% de ventas según formato	Toast · Restaurant Payroll Guide
Salarios y beneficios (full-service, mediana)	36.5% de ventas (2024, muy por encima del ~33% histórico)	National Restaurant Association 2025
Salarios y beneficios (limited-service, mediana)	31.7% de ventas (2024)	National Restaurant Association 2025
Food cost servicio limitado (mediana)	32,4% de las ventas en 2024	National Restaurant Association, Restaurant Operations Data Abstract 2025
Food cost servicio completo (mediana)	32,0% de las ventas en 2024	National Restaurant Association, Restaurant Operations Data Abstract 2025

Autor: Diego F. Parra · **Editor:** MASTERESTAURANT®

🗨️ Contenido creado con asistencia de IA, revisado por el equipo editorial de MASTERESTAURANT.