

RUTA DE TRANSFORMACIÓN

EXPONENCIAL

Arranca el 30 de octubre · 21 cupos

Inversión desde USD 2.497

Transforma tu restaurante en 8 semanas

02

DÍAS

22

HRS

27

MIN

29

SEG

Aplicar a mi cupo →

Checklists

Carta de cócteles con costeo: el *checklist* que evita perder margen en cada trago



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-10-25 · Menú e Ingeniería de Menú

MASTERRESTAURANT®

Checklist

Carta de cócteles con costeo: el checklist que evita perder margen en cada trago

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

costorestaurante.com

VEREDICTO RÁPIDO

Una carta de cócteles con costeo real se apoya en receta estándar escrita y costeo por porción actualizado, y sobre esas dos cosas fija un precio de venta que respeta el techo de food cost de 32%. La mayoría de las cartas de bar en Latinoamérica no tiene ni la primera: el bartender sirve "a ojo" y el gerente se enterará del problema cuando la utilidad de fin de mes no cuadre.

Si su carta no lleva gramos y mililitros por trago, el margen se le fue de las manos antes de mandar el menú a imprenta.

 **Checklist** Checklist verificable con criterio de "hecho" medible por ítem · 11 min de lectura · 2026-10-25

Ninguna carta de cócteles rentable nació del gusto del bartender por una combinación: nace de una receta estándar que el equipo respeta trago tras trago, sin importar quién esté esa noche detrás de la barra.

En bebidas el food cost se comporta distinto que en cocina, y ahí está la trampa: una onza extra de licor premium duele menos en dinero que un filete de más, pero se repite cientos de veces al mes.

Cuando el diseño de la carta de bar está bien hecho, empuja al cliente hacia los cócteles de firma con mejor margen y lo aleja de los clásicos que cualquiera compara de memoria con el bar de la esquina.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparativa lado a lado: carta de cócteles con costeo

	CARTA SIN COSTEO (EL ERROR COMÚN)	CARTA CON COSTEO (EL MÉTODO CORRECTO)
Receta del cóctel	✗ Verbal, "a ojo" del bartender de turno	✓ Ficha técnica escrita en gramos y mililitros exactos
Costeo por porción	✗ No existe o se calculó una sola vez hace años	✓ Recalculado cada vez que sube el precio de un insumo clave
Precio de venta del trago	✗ Copiado de la competencia o fijado por intuición	✓ Derivado del costo real más el margen objetivo del bar
Merma de licor y guarniciones	✗ No se mide; se asume que "algo se pierde"	✓ Se registra semanalmente y se descuenta del costeo
Ingeniería de la carta de bar	✗ Todos los cócteles con el mismo peso visual	✓ Los de mejor margen ocupan el lugar de mayor atención visual
Actualización de precios	✗ Se ajusta solo cuando el dueño lo nota a fin de mes	✓ Revisión trimestral ligada al costeo, no al humor del dueño

¿Qué es una carta de cócteles con costeo?

Una carta de cócteles con costeo pone ficha técnica en gramos y mililitros por trago, calcula el costo por porción al precio de hoy y fija el precio bajo el techo de food cost de 32% del método MASTERRESTAURANT.

Nada de intuición, nada de copiar al bar de enfrente. Y la definición importa por una razón de caja: el food cost promedio del sector full-service ronda el 32,0% según la National Restaurant Association, así que la barra que no costea sus tragos navega a ciegas y no descubre de qué lado de esa línea está hasta que la utilidad de fin de mes no cuadra.

Entre una carta que parece profesional y una que defiende el margen, lo que decide casi siempre es ese papel con GRAMOS EXACTOS detrás de cada cóctel; el diseño y el tipo de letra vienen después.

¿Por qué el bartender que improvisa cuesta más de lo que parece?

Multiplique una onza de más de licor premium por ciento cincuenta cócteles servidos en una semana ocupada y el food cost de la barra ya pasó el 32% sin que nadie levante la mano esa noche:

el error de servir "a ojo" nunca es grande, es pequeño y REPETIDO. Eso es lo que lo vuelve caro. Aparece en el inventario de fin de mes, semanas tarde, cuando el trago ya se sirvió. Súmele que la rotación anual de personal en foodservice llega a 79,6% según Toast, Inc.: si la receta vive solo en la cabeza de quien está detrás de la barra, se pierde y se reaprende cada pocos meses. Por eso insisto con la ficha técnica escrita: es lo único que sobrevive a la renuncia del bartender estrella.

¿Cómo se calcula el costeo por porción de un cóctel?

El costeo por porción sale de sumar cada insumo de la receta —licor base, licor secundario, jugo, jarabe, guarnición y hielo— al precio vigente de compra, con el porcentaje de merma esperada por evaporación y derrame durante el servicio ya incluido.

Y aquí dividimos, no restamos. Por ejemplo, si un cóctel de firma cuesta 18.000 pesos en insumos y su food cost objetivo es 30%, el precio mínimo sale de dividir ese costo entre 0,30. La inflación anual de alimentos ronda el 3,4% según la FAO, y ese porcentaje se come el costeo sin ruido entre una revisión y la siguiente, aunque el precio del trago no se mueva ni un peso. Recostear solo cuando el proveedor pega el salto es entrar en pérdida sin enterarse.

¿Cómo diseñar la carta física para vender los cócteles de mejor margen?

Ciento nueve segundos. Ese es el tiempo que un cliente dedica a leer la carta antes de decidir, según NeatMenu, y con esa ventana la jerarquía visual tiene que hacer sola el trabajo de la venta sugerida:

los cócteles de mejor margen van en el punto de mayor atención, no donde quepan. Hay una tensión real entre dos formatos que MASTERRESTAURANT pide mantener SIEMPRE juntos, nunca uno en lugar del otro. La carta física gobierna el ritmo del servicio y la sugerencia cara a cara; el menú QR aporta accesibilidad, cambio de precio en minutos y analítica de qué tragos se consultan. Si usted apuesta todo al QR para ahorrar impresión, ¿qué pasa esa noche?

El mesero pierde el guion, nadie empuja el trago de mejor margen y el ahorro de imprenta vuelve como ticket más bajo.

¿Qué revisar cada trimestre para que el costeo no se desactualice?

Cuatro revisiones, en este orden:

el precio vigente de cada insumo clave, la merma real registrada contra la estimada, el food cost resultante frente al techo de 32% y la posición de cada cóctel en la carta física según el margen que deja hoy. Yo ordené esto al revés durante años, mirando primero el precio de venta, y así ajustaba precios sin saber qué los empujaba. Mal orden, mal diagnóstico.

El 47% de los restaurantes subió precios de carta en seis meses, según TouchBistro, lo que dice que mover precios con regularidad es práctica corriente del sector y no síntoma de que el negocio va mal. Lo que separa a la barra que defiende su margen de la que lo pierde despacio no es cuánto cobra el trago: es si abre este checklist cada TRIMESTRE o espera el estado de resultados.

¿Qué cambia realmente entre una carta improvisada y una carta costeadada?

Una carta improvisada depende de que el mismo bartender siga en la nómina; la costeadada sobrevive a la rotación porque la receta está escrita.

Cuando el proveedor sube el precio, la carta costeadada lo detecta el mismo día que llega la factura, mientras la improvisada reacciona semanas más tarde, cuando el gerente se topa con el número. En la improvisada todos los cócteles pesan igual sobre el papel; la costeadada usa el diseño del menú para empujar el consumo hacia los tragos de mayor margen.

Merma y venta se confunden sin costeo; con costeo usted separa lo que se sirvió de lo que se derramó, se sirvió de más o caducó.

PUNTO POR PUNTO

Carta improvisada contra carta con costeo: comparación directa

RECETA ESCRITA

A · CARTA SIN COSTEO (EL ERROR COMÚN)

No existe, vive en la memoria del bartender

B · MASTERESTAUANT Ficha técnica en gramos y mililitros exactos

Veredicto: Sin receta escrita no hay costeo posible: la ficha técnica es el primer paso obligatorio.

PRECIO DE VENTA

A · CARTA SIN COSTEO (EL ERROR COMÚN)

Copiado del bar competidor

B · MASTERRESTAURANT Derivado del costo real más margen objetivo

Veredicto: El precio debe nacer del costeo propio, no de mirar la carta de al lado.

CONTROL DE MERMA

A · CARTA SIN COSTEO (EL ERROR COMÚN)

Se asume, no se mide

B · MASTERRESTAURANT Se registra semanalmente y se descuenta del costeo

Veredicto: La merma no medida es la fuga de margen más silenciosa de toda la barra.

FORMATO DE LA CARTA

A · CARTA SIN COSTEO (EL ERROR COMÚN)

Solo QR o solo física, nunca ambos

B · MASTERRESTAURANT Carta física con venta sugerida y QR como complemento accesible

Veredicto: Ninguno reemplaza al otro: la física controla la experiencia, el QR suma accesibilidad.

COMPARACIÓN LADO A LADO

La carta que sangra margen **ERROR COMÚN**

- ✗ Recetas que viven en la memoria del bartender estrella, no en un papel
- ✗ Precio fijado por comparación con el bar de al lado, sin mirar el costo propio
- ✗ Ningún control de merma en licores premium ni en guarniciones frescas

La carta con costeo real

MASTERESTAURANT

- ✓ Ficha técnica por cóctel con gramos, mililitros y costo unitario vigente
- ✓ Precio de venta que respeta el techo de food cost de 32% del método MASTERESTAURANT
- ✓ Revisión trimestral de costos con recalcule automático del precio de venta

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Lo que dice el sector sobre bebidas, precios y margen

490

MIL M USD

ventas totales de bebidas en EE. UU. en 2025

32.0%

food cost promedio del sector
full-service (mediana 2025)

31.0%

food cost en restaurantes de más
de USD 2M en ventas (2024)

47%

restaurantes que subieron precios
de carta en 6 meses (2024)

79.6%

rotación anual de personal en
foodservice (promedio a 10 años)

109s

tiempo promedio que un cliente dedica a leer la carta

3.4%

inflación anual de alimentos que
erosiona el costeo entre recosteos

72%

comensales dispuestos a pagar
más por sostenibilidad en el menú

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

ventas totales de bebidas en EE. UU. en 2025



food cost promedio del sector full-service (mediana 2025)



food cost en restaurantes de más de USD 2M en ventas (2024)



restaurantes que subieron precios de carta en 6 meses (2024)



rotación anual de personal en foodservice (promedio a 10 años)



tiempo promedio que un cliente dedica a leer la carta



Fuentes: [Circana 2025](#) · [National Restaurant Association 2025](#) · [TouchBistro 2024 \(vía Apicbase\)](#) · [Toast, Inc. 2024](#) · [NeatMenu 2026](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO ILUSTRATIVO (COMPUESTO)

“Durante años cobramos el mismo precio por el cóctel de firma que por el clásico, hasta que costeamos receta por receta y vimos que el de firma dejaba 12 puntos menos de margen por usar un licor importado que casi nadie notaba en el sabor. Cambiamos la base a un destilado nacional equivalente, ajustamos el precio 8.000 pesos y en 30 días el margen de barra subió sin que bajaran los pedidos de ese trago.”

— gerente de un restaurante con barra de cócteles de 60 cubiertos — caso ilustrativo

Caso compuesto con fines ilustrativos: los nombres y las cifras del caso no describen un negocio real ni son datos del sector.

Cómo montar el checklist de carta de cócteles con costeo



Escribe la ficha técnica de cada cóctel

Pesa y mide en gramos y mililitros exactos cada insumo: licor base, licor secundario, jugo, jarabe, guarnición y hielo. Sin esta ficha, nada de lo siguiente sirve, porque el costeo se construye sobre una receta fija, no sobre la memoria del bartender.



Calcula el costo real por porción

Suma el costo de cada insumo al precio vigente de compra, incluida la merma esperada de licor por evaporación y derrame. Recalcula esta cifra cada vez que el proveedor mueva el precio, no una vez al año.



Fija el precio respetando el techo de food cost

Divide el costo por porción entre el food cost objetivo (máximo 32%) para obtener el precio de venta mínimo. Si ese precio queda muy por encima del mercado, el problema es la receta o el proveedor, no el precio.



Rediseña la carta física para empujar el margen

Ubica los cócteles de mejor margen en el punto de mayor atención visual de la carta física impresa y mantenlos también en el menú QR para pedidos por delivery o mesa. La carta física conserva el ritmo del servicio y la venta sugerida; el QR suma accesibilidad y actualización rápida de precios.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre carta de cócteles con costeo

¿Cuánto cuesta de verdad cada trago de una carta de cócteles?

Cuesta la suma de cada insumo servido en mililitros y gramos exactos, al precio de compra vigente, más guarnición, hielo y la merma esperada; con ese costo por porción, el precio de venta debe dejar el trago bajo el techo de food cost de 32%. El costo de una receta calculada hace años ya no sirve: la inflación anual de alimentos ronda el 3,4% según la FAO, y una onza de más servida cada noche se repite hasta que aparece en el inventario de fin de mes.

¿Qué es una carta de cócteles con costeo real?

Es una carta donde cada trago tiene ficha técnica en gramos y mililitros, costo por porción actualizado y precio de venta que respeta el techo de food cost de 32% del método, en vez de precios copiados de la competencia o fijados a ojo por el bartender.

¿Qué es un bartender y por qué su criterio no reemplaza el costeo?

Un bartender es quien prepara y sirve los cócteles en la barra; su criterio sensorial es valioso para crear la receta, pero el costeo lo define el gerente con datos de compra, porque el gusto no paga la nómina ni la renta del local.

¿Qué es coctelería aplicada al costeo de un restaurante?

Es la disciplina de crear y servir cócteles, y cuando se combina con costeo se convierte en control financiero de barra: cada receta tiene un costo conocido y un margen objetivo, no solo una técnica de preparación.

¿Cada cuánto se debe recostear la carta de cócteles?

Cada vez que sube el precio de un insumo clave (licor, cítrico, jarabe) y como mínimo cada trimestre, porque la inflación de alimentos erosiona el margen entre una revisión y la siguiente aunque el precio de venta no se mueva.

DATOS Y FUENTES

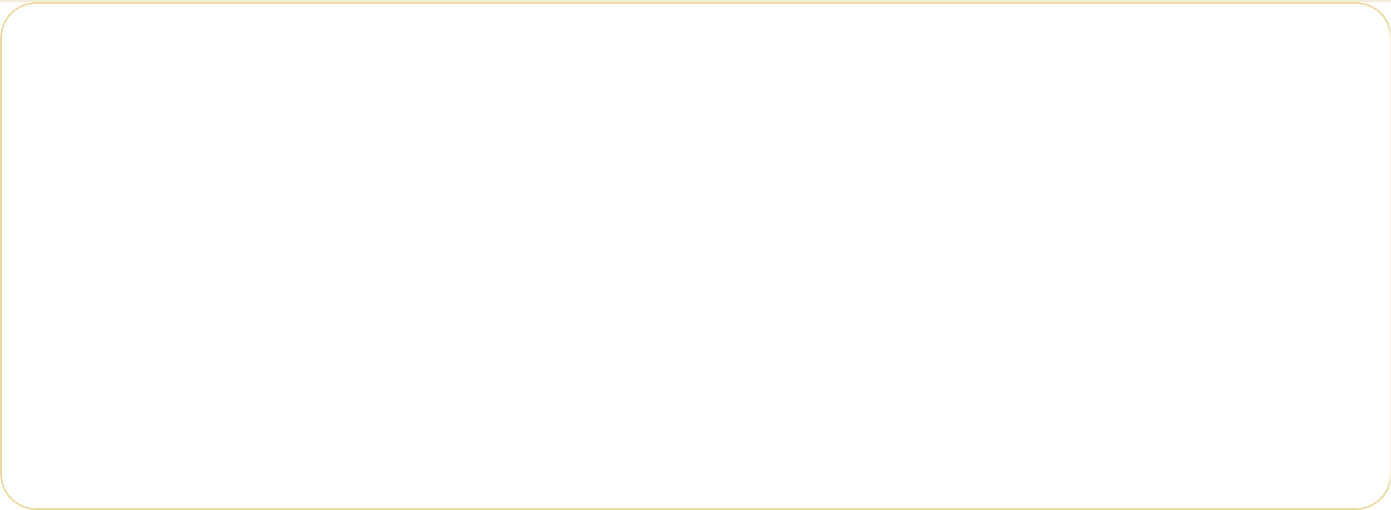
Carta de cócteles con costeo: datos 2026 de fuentes oficiales

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

Dato	Valor	Fuente
Crecimiento real (ajustado por inflación) de las ventas de restaurantes en EE. UU. previsto para 2026, que limita cuánto se puede subir el precio de la carta	1,3 % (2026)	National Restaurant Association — Report: Sales to hit \$1.55T in 2026 despite challenging business environment (2026)
Empleo total proyectado en la industria restaurantera de EE. UU. en 2026, dimensión del sector donde compite una carta con nombres gourmet	15,8 millones de empleados (2026)	National Restaurant Association — Report: Sales to hit \$1.55T in 2026 despite challenging business environment (2026)
Porcentaje de adultos estadounidenses que ya han usado un menú con código QR en restaurantes, relevante para decidir el formato de la carta (EE. UU., 2025).	65 % (2025)	Ipsos — QR Code menus are growing even less popular (2025)
Porcentaje de estadounidenses que dice que le gustaría volver a los menús en papel frente al menú digital QR (EE. UU., 2025).	58 % (2025)	Ipsos — QR Code menus are growing even less popular (2025)
Porcentaje de estadounidenses que dice que le gusta la experiencia del menú QR en general, dato para valorar la carta digital (EE. UU., 2025).	37 % (2025)	Ipsos — QR Code menus are growing even less popular (2025)

Dato	Valor	Fuente
Aumento de ventas de platos con nombre descriptivo frente al nombre simple en la carta, estudio de la Universidad de Cornell (2014; anterior a 2023).	28 % (2014)	Cornell Food & Brand Lab vía EurekAlert — News Release (2014)

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



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

🔗 Contenido creado con asistencia de IA, revisado por el equipo editorial de MASTERRESTAURANT.