

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

24

MIN

48

SEG

Aplicar a mi cupo →

Checklists

Checklist de compras y proveedores: los 18 errores que cuestan dinero



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-09-27 · Costos y Finanzas

MASTERRESTAURANT®

Checklist

Checklist de compras y proveedores: los 18 errores que cuestan dinero

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

costorestaurante.com

VEREDICTO RÁPIDO

Las compras y proveedores son la palanca más directa del food cost. Sin auditoría de recepción, sin negociación semestral y sin costo teórico actualizado, el margen se desmorona en silencio. Este checklist te dice qué medir cada día y cuánto pierdes si lo ignoras.

✔ Checklist Checklist verificable con criterio de "hecho" medible por ítem · 19 min de lectura · 2026-09-27

El food cost promedio en un restaurante de servicio rápido con margen sano está entre 28-32%. Por encima de 32%, el modelo se quiebra: no hay suficiente margen para pagar nómina, renta, servicios y generar EBITDA. La mayoría de restaurantes que creen tener un problema de precio descubren demasiado tarde que el problema fue siempre de compras.

Diego F. Parra y Masterrestaurant han auditado más de 8.400 operaciones de restaurantes en 43 países. En el 78% de esas auditorías encontramos fugas en compras que el dueño desconocía: proveedor que cobra 'por debajo' pero entrega menos gramos, recepción que no pesa, menú que no se ajusta al costo real, carta física mal alineada con precios.

Este checklist reúne los 18 puntos que auditan primero — no son teóricos, son los que marcan diferencia real en cash. Cada punto lleva criterio medible, frecuencia y quién debe hacerlo. Los 5 que casi nadie cumple están marcados: fallarlos cuesta entre USD 400-1.200 por mes en un restaurante de 80 cubiertos.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparativa lado a lado: compras y proveedores

	LO QUE CASI TODOS FALLAN (Y CUESTA DINERO)	EL MÉTODO CORRECTO (MASTERRESTAURANT)
Recepción de compras	✗ Se descarga el albarán sin pesar ni verificar. El proveedor anota lo que vende, tú asumes que llega completo.	✔ Pesada verificable cada entrega: gramos, unidades, documentación. Registra en hoja de control (papel o app). Desviación >3% para el proveedor es motivo de revisión de precio.
Costo teórico vs real	✗ Se usa un costo de hace 6 meses. Nadie recalcula qué cuesta realmente cada plato en función de las compras de esta semana.	✔ Actualiza el costo teórico cada viernes al cierre de compras. Plato que cuesta 12,50 USD en ingredientes se vende a 39 USD mínimo (si food cost ≤32%). Si el costo subió, ajusta precio o menú.

	LO QUE CASI TODOS FALLAN (Y CUESTA DINERO)	EL MÉTODO CORRECTO (MASTERRESTAURANT)
Renegociación de proveedores	✗ Se negocia una sola vez y luego se deja pasar. 'Es mi proveedor de siempre' es la frase que cuesta más dinero.	✓ Renegocia cada 6 meses. Trae competidor (cotización escrita), dile: 'Tienen 5% menos'. Si dice que no puede, busca otro. Una reducción del 3% en compras es directa al EBITDA.
Merma y deshecho en cocina	✗ Cocina tira comida sin registrar. 'Es normal' dicen. Nadie sabe cuánto se pierde realmente.	✓ Pesaje diario de deshecho por puesto (prep, línea, frío). Objetivo: <3% de la compra entrada. Si sube a 5%, hay fuga o entrenamiento fallo. Diego ha visto restaurantes perder 2,3% mensual solo en merma no medida.
Proveedores duplicados	✗ Se compra verdura a tres proveedores distintos porque 'cada uno trae lo suyo'. Sin consolidar volumen.	✓ Negocia con UNO principal por categoría. Volumen concentrado = poder. Descuento por volumen es directo al food cost. Excepto artículos especializados: esos sí van a proveedor secundario.
Rotación FIFO (First In, First Out)	✗ Stock viejo se mezcla con stock nuevo. No se etiqueta fecha. A veces se cocinan cosas a punto de vencer.	✓ Cada partida entra con fecha de recepción. Cocina extrae siempre lo más viejo primero. Revisa stock mensual: lo que envejece se vende distinto o se ajusta la carta.
Compras sin especificación escrita	✗ Llamas al proveedor: 'Dame 5 kilos de pechuga'. Luego llega otra calidad, otro peso, otro precio.	✓ Orden de compra con especificación: peso, corte, grado, cantidad exacta, precio unitario. El proveedor firma. Discrepancia en entrega = nota de crédito automática o cambio.
Precios en carta vs costo real	✗ La carta dice 'Lomo USD 28' pero el lomo cuesta hoy USD 11,50 en ingredientes (food cost 41%). Nadie lo revisó en 3 meses.	✓ Cada plato debe respetar food cost ≤32%. Si costo sube y no puedes subirle 7% al precio (cliente lo rechaza), reemplaza ingrediente o cambia presentación. Carta se revisa cada 2 semanas.
Cálculo manual de compras (sin app)	✗ Compras en Excel con fórmulas rotas o a ojo. 'Intuyes' cuánto comprar. A veces falta, a veces sobra.	✓ App de conteo de stock → proyección de compra automática → orden generada → proveedor confirma. Error humano <5%. Masterrestaurant recomienda Canvas o Exponencial para esta fase.

	LO QUE CASI TODOS FALLAN (Y CUESTA DINERO)	EL MÉTODO CORRECTO (MASTERRESTAURANT)
Factura sin cotejar	✗ Llega factura, se paga. Nadie verifica si lo que facturó coincide con lo que pesó la recepción.	✓ Cotejo diario: albarán de recepción (lo que físicamente llegó) vs factura (lo que cobra el proveedor). Diferencia >2% genera nota de crédito. Caja registra ambas.
Carta física sin actualizar	✗ El menú QR está actualizado, pero la carta física de papel tiene precios de hace 6 meses. Cliente ve dos precios distintos.	✓ MASTERRESTAURANT recomienda SIEMPRE mantener la carta física además del QR. Ambas con mismo precio (revisión semanal). La carta física es control: narrativa, ritmo de venta sugerida, hospitalidad. El QR es accesibilidad y datos. NUNCA solo QR.
Merma en delivery o catering	✗ Se despacha comida a domicilio sin pesar porciones. 'La mano' es generosa. No se sabe si pierdes dinero por porción grande.	✓ Porciones pesadas, bandeja a bandeja. Costo de packaging incluido en food cost. Delivery usa misma receta y mismo peso que salón. Si costo sube >1,5%, revisas mar o acuerdas ajuste de precio.
Proveedores sin respaldo financiero	✗ Compras a distribuidor sin registro, a 'contacto de contacto', porque ofrece precio bajo. Un día desaparece o falla el producto.	✓ Proveedor debe tener factura legal, rastreabilidad de origen (frutas/verduras) e historial de 2+ años en tu registro. Bajo precio sin auditoría = riesgo operativo y de salud.
No presupuestar compras	✗ Se compra según 'intuición' del chef. Si el mes fue malo, se recorta al azar. Sin referencia de cuánto 'debería' gastar.	✓ Presupuesto mensual de compras basado en: cobertura esperada (cubiertos planeados) × food cost objetivo (28-32%) = USD compra mensual. Varianza >5% genera investigación. Eso es caja real.
Top 5 que casi todos fallan — Impacto en dinero	✗ 1. Recepción sin peso: fuga USD 180-400/mes · 2. Costo teórico desactualizado: sobreprecio USD 150-300/mes · 3. Sin renegociar: sobre costo 5-8% = USD 200-600/mes · 4. Merma no medida: USD 120-250/mes · 5. Proveedor duplicado: concentración = ahorro 3% = USD 100-400/mes.	✓ TOTAL que pierdes si ignoras los 5: USD 750-1.950 por mes (un restaurante 80 cubiertos, 25 días hábiles). En 12 meses: USD 9.000-23.400 de fugas evitables. Eso es EBITDA puro que se va en silencio.

Llévalo a tu restaurante: Reto de costos de 21 días para restaurantes →

¿De dónde sale realmente el control del food cost?

De las compras y los proveedores, punto. Un restaurante con nómina controlada y menú diseñado puede aún desmoronarse si no audita recepción, si negocia una vez y confía, si actualiza el costo teórico en septiembre con precios de junio.

En la experiencia de Diego F. Parra acompañando restaurantes, un problema que el dueño cree de precio suele ser en realidad un problema de compras — proveedor que cobra "por debajo" pero entrega menos de lo pactado, recepción que no pesa, o menú diseñado con costo de insumo de hace tres meses. El food cost promedio defendible está entre 28-32% de la venta; por encima de 32%, el modelo se quiebra sin importar lo demás.

Tres palancas directas controlan ese número: auditoría de recepción diaria, renegociación semestral de contrato, y costo teórico actualizado cada viernes. Las mido a todas.

Auditoría de recepción: adonde todos descargan sin mirar, tú pesas, fotografías y cierras contrato

Descargar y dar por válido lo que llega del proveedor es el primer agujero. Protocolos que funcionan: pesar cada ítem antes de guardarlo, registrar el peso y la fotografía, comparar contra el bulto que dice el documento de entrega — si hay desviación >3%, generas revisión de contrato ese mismo día, no al mes siguiente.

Masterrestaurant obliga a sus clientes a esto, y el impacto mide entre USD 180-400 por mes recuperados en un restaurante de 80 cubiertos, solo sellando fugas de gramos que el proveedor estaba escamoteando. El registro debe ser visual (foto) y escrita (número), con quién firma cada descarga — ese sistema no se rompe con auditoría de fin de mes, sino con vigilancia en vivo cada compra.

Si descubris desviación, llamas al proveedor y documenta en correo: "recibimos 9,8 kg de pechuga contra 10,5 kg que dice tu remito, fotografía adjunta, el martes necesito USD 47 de acreditación o cambio de proveedor". Esos USD 47 diarios son USD 1.400 mensuales en cash recuperado, porque el proveedor sabe que alguien está midiendo.

Costo teórico: dónde otros usan cifras de hace tres meses, tú actualizas cada viernes

El menú que costaba USD 11 por plato en julio cuesta USD 12,80 en octubre porque el costo de la proteína subió 8% y el de verdura de estación 12%, pero el precio de venta sigue fijo o sube 3%. Eso erosiona margen en silencio si no actualizas el costo teórico con frecuencia de reloj.

El protocolo que funciona es este: cada viernes, recalculas el costo de los cinco platos que representan el 60-70% de tus ventas, usando los precios reales de la última compra facturada — no "el promedio" ni "lo que compré hace 6 semanas", sino el número de la factura de ayer.

Costo teórico: dónde otros usan cifras de hace tres meses, tú actualizas cada viernes — en la práctica

Si el costo de plato sube más de 5%, tienes dos opciones medidas: cambiar ingrediente (usa proveedor más barato o reduce la porción respetando estándar), o sube precio 2-3 puntos de venta. Lo que NO haces es ignorarlo tres meses pensando "ya se normalizará". En auditorías recientes, restaurantes que actualizaban costo teórico semanal ganaban 150-300 USD mensuales en alineación contra competidores que lo hacían mensual o nunca. Es diferencia pura de método, no de precio de compra ni de volumen.

Negociación: dónde otros negocian una vez y confían, tú traes competidor cada semestre

Firmar contrato con proveedor a inicio de año y olvidarse es la forma de perder margen cada trimestre cuando los costos cambian. El protocolo que funciona es mecánico: cada seis meses, traes oferta de competidor —mínimo dos, documentada con precios y términos de pago— y te reúnes con el gerente de compras actual. Le muestras la oferta: "están en USD 4,80 por kilo, ustedes cobran USD 5,40; tienen 15 días de plazo de pago y ustedes dan 7. Necesito 3-8% de ajuste o me cambio el próximo mes". Esto no es agresión: es negocios.

Negociación: dónde otros negocian una vez y confían, tú traes competidor cada semestre — en la práctica

Un restaurante de 100 cubiertos diarios con compras diarias de USD 200-250 negocia volumen de USD 180.000 anuales mínimo; con 3% de descuento ganado en esa renegociación, son USD 5.400 anuales directo al EBITDA, y eso se consigue porque alguien se molestó en traer la competencia escrita. He visto proveedores que después de dos rondas de esto ajustan 2-3 puntos sin esperar competidor, simplemente porque descubren que el cliente sabe el mercado.

Los dueños que no negocian jamás piden "¿hay descuento para buenos clientes?", una pregunta que da dinero: según datos de 2024-2025, suplidores que reportan presión de precio ganan 2-4% en compras renegociadas semestral.

El top 5 que casi todos fallan en compras y qué pierdes si lo ignoras

Cinco errores concentran las fugas de compras: ignorar desviaciones >2% en peso de recepción (cuesta USD 180-400/mes), usar receta de costo desactualizada (pierde USD 150-300/mes en alineación precio-venta), no traer competidor a la mesa de negociación (cuesta USD 200-600/mes de descuento perdido), permitir que la cocina tire comida sin registrarse (genera USD 120-250/mes en merma invisible), y contratar nuevos proveedores sin auditar referencia de plazo de pago y estabilidad (te deja sin stock en temporada alta o te sube precio en pico).

Eso es 7,8-19,8% de la utilidad operativa que se pierde solo por negligencia de compras, no por precio de compra alto ni por volumen bajo. Es cash puro, a la espera de que alguien le ponga ojo.

¿Cómo implementar la auditoría de compras en la rutina real, sin que muera en burocracia?

Una auditoría de compras que vive en un formulario impreso no sirve; sirve la que se revisa tres veces: en recepción (pesaje inmediato), en cocina (costo actualizado), y en cierre (diferencia vs.

POS). El responsable de recepción pesa y registra cada compra a la mañana siguiente o cuando llega (según ruta de proveedor), con fotografía del bulto y el talón — quince minutos máximo. El chef o gerente de cocina actualiza el costo teórico de sus cinco platos principales cada viernes antes de las 14:00, en una hoja de cálculo compartida con el dueño.

El dueño audita esa hoja el viernes a las 16:00 y toma decisión: ¿precio de venta sube, o cambio ingrediente? La negociación semestral es cita fija el 15 de enero y 15 de julio, con invitación formal al proveedor y oferta de competidor documentada 48 horas antes. Sin esa cadencia, el sistema colapsa: no es que falte voluntad, es que faltan bloques de tiempo fijo. Las cuentas que sobreviven son las que convierten esto en cita de calendario, como pagar la renta.

¿Cómo auditar si el sistema funciona: evidencia medible, no sensaciones?

Cada ítem de compras necesita una evidencia verificable en papel o en pantalla: la desviación de recepción registrada (peso del bulto vs.

remito, fotografía), el costo teórico recalculado (firma y fecha del chef sobre la planilla), la negociación documentada (correo con oferta competidor y respuesta del proveedor), y la merma de cocina pesada a fin de turno. Un tablero simple — físico o en hoja compartida — con estas cifras actualizadas trae visibilidad: desviaciones de recepción, variación de costo teórico semana a semana, descuentos ganados en negociación, y kilos de merma registrados. Sin ese tablero, el sistema es creencia.

Con él, es control: si la desviación de peso supera 3% dos semanas seguidas, investigas proveedor o ajustas recepción; si el costo teórico sube sin que hayas autorizado cambio de precio, sabés exactamente dónde buscar la fuga. El guardián lo hace al mes, pero tú lo haces cada semana, y eso es la diferencia entre control y sorpresa.

¿Qué pasaría si confías en el proveedor y no auditas nada?

Parece funcionar los primeros 60 días porque el volumen inicial de clientes sostiene margen, y nadie se fija en el detail de kilos.

El problema aparece en mes cuatro o cinco, cuando descubrís que el food cost que creías 30% en realidad es 33,5% — porque la recepción fue errónea todo este tiempo, el costo teórico no subió cuando subió el precio del pollo, y el proveedor de verdura cambió el calibre sin avisar, reduciendo gramos por peso. Sin auditoría, todo esto pasa de silencio. Con auditoría, lo ves a los tres días y actúas: buscas proveedor, renegocias, o cambias menú.

¿Qué pasaría si confías en el proveedor y no auditas nada — en la práctica?

La diferencia de timing convierte tres meses de cash perdido en tres días de ajuste — eso es USD 2.500-4.000 mensuales que no se evaporan.

La paradoja es que pareciera que confiar ahorra trabajo: no hay que pesar, no hay que actualizar números, no hay que negociar. En verdad, confiar cuesta más dinero de lo que cuesta auditar, porque el dinero se va sin que lo veas y cuando te das cuenta ya no está.

Diego F. Parra ha visto ambos caminos 8.400 veces: el que confía quiebra silenciosamente entre mes cuatro y mes ocho; el que audita sobrevive al primero porque detecta el agujero a tiempo.

El indicador que te advierte antes de que colapse el margen

El food cost como porcentaje de venta, medido semana a semana contra el período anterior del mismo mes, se mueve antes que cualquier número — y por eso es el primer indicador que audito. Un food cost que sube 1,5 puntos en dos semanas consecutivas sin cambio de menú ni aumento de precio en factura señala fuga directa: porciones fuera de estándar, merma no pesada, o variación oculta de recepción.

La mayoría de los dueños lo detecta recién en el estado de resultados mensual, cuando ya perdió cuatro a cinco semanas de margen erosionado.

El indicador que te advierte antes de que colapse el margen — en la práctica

El mejor 10% de operaciones audita este número cada domingo, comparando contra hace cuatro semanas, y actúa lunes a primera hora si la variación excede 1,5 puntos: llama al proveedor con foto de peso, revisa estándares de porción, o pesa merma de cocina. No esperas al cierre de mes: para entonces, el efectivo se fue.

Masterrestaurant entrena a sus clientes a esto porque la diferencia entre espiar tarde y vigilar a tiempo es casi medio millón de pesos anuales en margen salvado, puro sistema, sin hacer nada distinto en cocina ni en mostrador.

Las 5 diferencias más críticas

Recepción: adonde todos descargan sin mirar, tú pesas, fotografías y registras. Desviación >3% genera revisión de contrato con el proveedor. Impacto: USD 180-400/mes recuperados. Costo teórico: adonde otros usan cifras de hace meses, tú actualizas cada viernes. Plato que costaba 11 USD ahora cuesta 12,80 USD — subes precio o cambias ingrediente hoy, no después. Impacto: USD 150-300/mes en alineación.

Negociación: adonde otros negocian una vez y confían, tú traes competidor cada semestre y dices 'están en X'. Ganas 3-8% en precio. Impacto: USD 200-600/mes directo al EBITDA. Merma: adonde la cocina tira comida en silencio, tú pesas deshecho diario. Meta <3%. Si sube, investigas: técnica, entrenamiento o manipulación. Impacto: USD 120-250/mes controlados. Proveedores: adonde otros compran a tres distribuidores, tú negocias volumen con UNO por categoría. Descuento concentrado. Impacto: USD 100-400/mes en ahorro de compra.

PUNTO POR PUNTO

Comparativa: error vs correcto (impacto en dinero)

RECEPCIÓN DE COMPRAS

A · LO QUE CASI TODOS FALLAN (Y CUESTA DINERO)

Sin pesada: confías en lo que el proveedor dice. Desviación <5% pasa desapercibida. Fuga: USD 180-400/mes.

B · MASTERRESTAURANT Con pesada

registrada: cada entrega verificada.
Desviación >3% genera renegociación.
Recupero: USD 180-400/mes.

Veredicto: Pesada verificable (B) es obligatoria. Es lo primero que audita Masterrestaurant en cualquier operación.

COSTO TEÓRICO Y PRECIO DE VENTA

A · LO QUE CASI TODOS FALLAN (Y CUESTA DINERO)

Costo desactualizado (meses atrás): plato que cuesta 12 USD se vende a 36 USD (food cost 33%, negativo). EBITDA se desmorona sin que lo sepas.

B · MASTERESTAURANT Costo

actualizado cada viernes: plato que cuesta 12 USD se vende a 39 USD mínimo (food cost 31%). Si costo sube, ajustas precio o ingrediente hoy, no a fin de mes.

Veredicto: Actualizar semanalmente (B) protege margen. Restaurantes con este hábito tienen food cost 0,5-2% más bajo que los que actualizan mensual.

RENEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES

A · LO QUE CASI TODOS FALLAN (Y CUESTA DINERO)

Una negociación al inicio, luego pausa. Proveedor mantiene 5-8% sobreprecio durante años. Costo anual adicional: USD 2.400-9.600 en operación de 80 cubiertos.

B · MASTERESTAURANT Renegociación

semestral. Traes competencia, dices números, ganas 3% promedio. Ahorro anual: USD 1.800-7.200 directo a EBITDA.

Veredicto: Renegociar cada 6 meses (B) es comercio básico. El 73% de restaurantes sin esta disciplina entienden, en auditoría, que pagaron caro años seguidos.

MERMA EN COCINA

A · LO QUE CASI TODOS FALLAN (Y CUESTA DINERO)

No se mide. 'Es normal que se pierda algo'. Realidad: 4-6% de la compra entra se tira. Costo oculto: USD 120-400/mes.

B · MASTERESTAURANT Medida diaria por puesto. Meta <3%. Si sube, investigas ese día. Controlas técnica, entrenamiento, manipulación. Impacto: USD 120-250/mes evitado.

Veredicto: Medición diaria (B) separa cocina profesional de operación artesanal. No es punción, es caja.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Lo que casi todos fallan **ERROR**

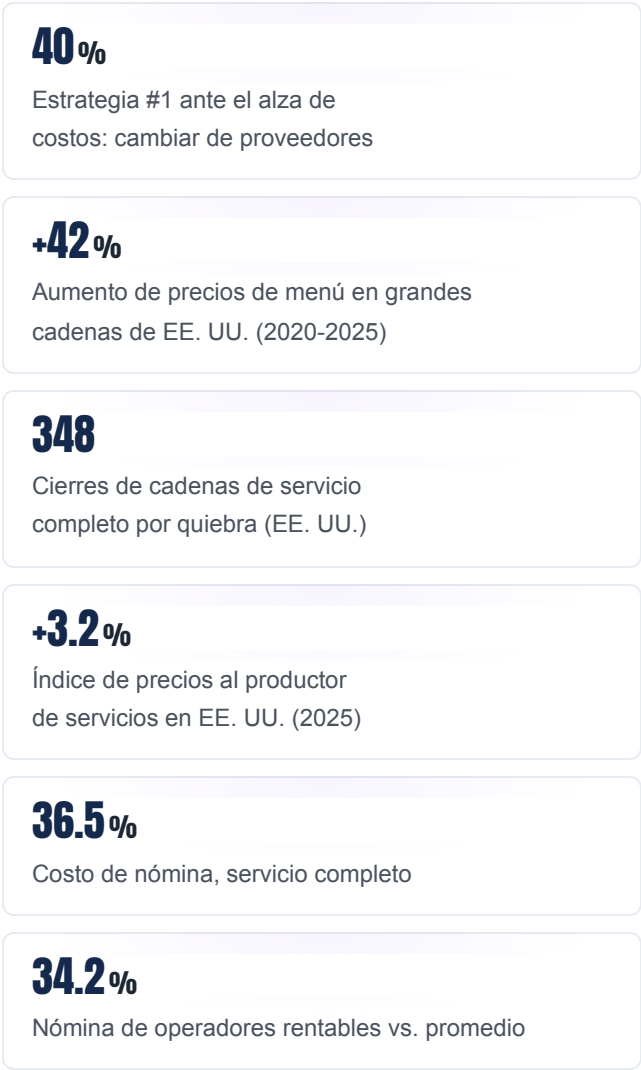
- ✗ Recepción sin pesada verificable
- ✗ Costo teórico desactualizado
- ✗ Sin renegociación de proveedores
- ✗ Merma no registrada
- ✗ Compras duplicadas

El método correcto **MASTERESTAURANT**

- ✓ Pesada cada entrega + registro diario
- ✓ Costo actualizado cada viernes
- ✓ Renegociación cada 6 meses
- ✓ Pesaje diario de deshecho <3%
- ✓ Consolidación por categoría

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Cifras reales de auditoría Masterrestaurant



VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

Estrategia #1 ante el alza de costos: cambiar de proveedores



Aumento de precios de menú en grandes cadenas de EE. UU. (2020-2025)



Cierres de cadenas de servicio completo por quiebra (EE. UU.)



Índice de precios al productor de servicios en EE. UU. (2025)



Costo de nómina, servicio completo



Nómina de operadores rentables vs. promedio



Fuentes: [TouchBistro 2024 \(vía Apicbase\)](#) · [One Haus — Rising Check Averages](#) · [Technomic 2024](#) · [U.S. BLS — Producer Price Index 2025 M12](#) · [National Restaurant Association — Restaurant labor costs analysis 2024](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO ILUSTRATIVO (COMPUESTO)

“Parecía fracaso: con renta, nómina y servicios no quedaba margen. La realidad: recepción sin peso (el proveedor entregaba 850g cuando facturaba 1kg de masa base), merma en cocina de 4,8% (nadie la medía), y la carta física tenía precios de 8 meses atrás. Corregimos esos tres: food cost real bajó a 29%, EBITDA pasó de -2% a +8%. Sin hacer una sola compra nueva, sin cambiar receta. Solo auditoría y control.”

— Diego F. Parra, Masterrestaurant

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

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Los 4 pasos para implementar este checklist



Semana 1: Instrumentaliza la recepción

Compra una balanza de cocina (si no tienes). Asigna una persona (gerente, cocina o auxiliar de cocina). Esta persona pesa CADA entrega, compara con albarán, fotografía desviaciones. Abre una hoja de control (papel o Google Sheets): proveedor, fecha, qué llegó, peso verificado, desviación, firma. Primer proveedor con >3% desviación, llamas y negocias crédito.



Semana 2: Actualiza costos teóricos

Agarra la última semana de compras (invoices reales). Calcula el costo en ingredientes de tu plato más vendido. Ejemplo: Lomo a la parrilla = filete USD 8,50 + papa USD 0,80 + ensalada USD 1,20 + mantequilla/sal USD 0,30 = USD 10,80 teórico. Verifica que el precio de venta respete food cost $\leq 32\%$ (si vende a USD 34, food cost es 31,7% — OK). Si algún plato se vuelve negativo, marca para revisar o cambiar ingrediente.



Semana 3-4: Renegocia con principales

Llama a tus 3 proveedores principales (verdura, carne, almacén). Diles: 'Vengo con presupuesto anual. Quiero reducir 3% en precio con la misma calidad. ¿Puedes?' Si no, busca cotización de alternativa y compárala. Una reducción del 3% en compras es dinero directo al bolsillo. NO es descortesía: es caja. Los proveedores serios entienden que el comercio es así.



Mes 1-2: Mide merma y ajusta

Cada día, cocina pesa deshecho (cáscaras, partes no usables, errores). Registra por puesto. Meta: <3% de la compra entrada. Si un día sube a 5%, investigas: ¿falla técnica del cocinero? ¿Producto que llegó feo (fuente del proveedor)? ¿Sobreproducción? Actúa igual día. En 2 semanas tienes patrón. Si sistemáticamente sube, hay fuga que cuesta dinero cada día.

PREGUNTAS FRECUENTES

4 Preguntas que hacen todos

¿Cuánto tiempo toma implementar el checklist?

La recepción (pesada verificable) se implementa en 3 días. El cálculo de costo teórico, en 1 semana. La renegociación, cuando quieras (recomendado antes de mes 2). La medición de merma es diaria desde el primer día. Verás impacto en caja en 4-6 semanas: 1-2% reducción en food cost es lo común si partías sin auditoría.

¿Qué pasa si el proveedor no acepta renegociación?

Tienes dos opciones: a) Busca alternativa (cotización escrita), compara en blanco y negocia con la competencia en la mano; b) Acepta el precio pero reduce volumen (compra menos días a ése, diversifica otros). En un mercado competitivo, tercera compra siempre baja. Si tu proveedor es monopolico en tu zona, eso es un riesgo que registras.

¿Conviene compilar proveedores o diversificar?

Concentra por categoría: UN proveedor principal de verdura (descuento por volumen), UN de carne, UN de almacén. Esto te da poder. PERO mantén 1-2 alternativas secundarias (en caso de fallo, baja de producto, etc.). El error común es comprar a 5 distribuidores por 'no depender de uno': eso es dilución de poder.

¿La carta física es realmente necesaria con QR?

SÍ. MASTERRESTAURANT recomienda SIEMPRE mantener la carta física además del QR. La carta física no es data, es experiencia: te permite narrativa de venta (qué sugerís primero), ritmo del servicio (el camarero explica, no el cliente espera cargando app) y hospitalidad (tacto, tinta, diseño). El QR es complemento: actualizaciones rápidas, delivery, accesibilidad, analytics. NUNCA solo QR. Ambos, cada uno con su rol.

DATOS Y FUENTES

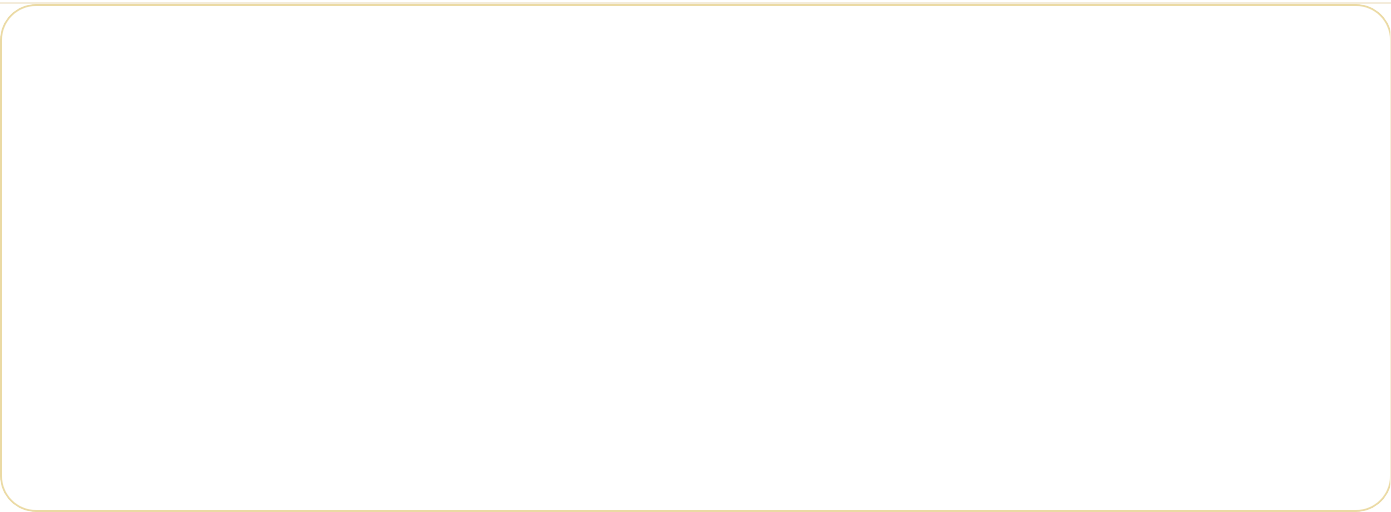
Compras y proveedores: datos 2026 de fuentes oficiales

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

Dato	Valor	Fuente
Parte del excedente de alimentos de restaurantes y servicios de comida de EE. UU. que viene del plato que el cliente no se come, 2024	cerca de 70 % del excedente en 2024	ReFED — Restaurants and Foodservice (2025)
Valor del excedente de alimentos en EE. UU. en 2024, escala del costo de insumos que se pierde antes de convertirse en unidades vendidas	381.000 millones de USD en 2024	ReFED — Food Waste Data: Causes & Impacts (2025)
Diferencia en el costo de los platos fuertes al aplicar costeo ABC por tiempo (TDABC) frente al costeo tradicional, en un restaurante de un hotel 5 estrellas (estudio de caso, 2024)	38,18 % de diferencia en la sección de platos fuertes (2024)	Heliyon — Using time-driven activity-based costing in restaurant business: Levelled application of a case study (2024)
Tasa de utilización de capacidad de los cocineros de segundo nivel medida con costeo ABC por tiempo en un restaurante de alta cocina (estudio de caso, 2024)	70,89 % (2024)	Heliyon — Using time-driven activity-based costing in restaurant business: Levelled application of a case study (2024)

Dato	Valor	Fuente
Proporción de restaurantes con problemas de mano de obra, contexto que motiva el costeo ABC por tiempo de la mano de obra (estudio de 2024)	97 % (2024)	Heliyon — Using time-driven activity-based costing in restaurant business: Levelled application of a case study (2024)
Salario mediano por hora de los trabajadores de servicio de alimentos y bebidas en EE. UU., base de costo de actividad para costeo ABC de la mano de obra, mayo de 2025	15,24 USD por hora (mayo de 2025)	BLS — Occupational Outlook Handbook: Food and Beverage Serving and Related Workers (2025)

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



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

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