

Control de gastos del restaurante: *mito vs realidad* — Análisis Masterrestaurant 2026



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-07-17 · Costos y Finanzas

VEREDICTO RÁPIDO

Veredicto. El control de gastos del restaurante no se gana recortando el food cost al hueso, sino gobernando el prime cost —comida más nómina— dentro del 55%-65% de las ventas. La cifra que decide todo: el costo laboral de servicio completo llegó al 36,5% de las ventas en 2024 (National Restaurant Association, 2025), su techo histórico. Si tu prime cost supera el 67%, no tienes un problema de precios: tienes una fuga de capital estructural. Este análisis sintetiza datos públicos reales por segmento para que sepas, con cifra citada, dónde caes y qué decisión disparar hoy.



Estudio Masterrestaurant / Síntesis del Sector · Síntesis experta · fuentes del sector citadas

· 14 min de lectura · 2026-07-17

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERRESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

Este documento es una síntesis experta —no una investigación primaria con muestra propia. Diego F. Parra y el equipo de Masterrestaurant reunimos y contrastamos datos públicos reales de fuentes serias del sector (National Restaurant Association, Toast, U.S. Bureau of Labor Statistics, Black Box Intelligence, Rezk, MoneyGeek) publicados entre 2024 y 2026, y sobre ellos aplicamos la lectura de un consultor que ha trabajado con más de 8.400 restaurantes en 43 países. Las cifras son de las fuentes citadas; el aporte propio es la interpretación y la organización por segmento.

El control de gastos del restaurante arrastra un mito que cuesta caro: que 'controlar' es sinónimo de recortar el food cost. La realidad, leída sobre los datos públicos de 2024-2026, es que el food cost es apenas una de las dos mitades del prime cost, y que la nómina —hoy en máximos históricos— es la variable que más margen destruye. Este análisis separa el mito de la realidad métrica a métrica, con cada cifra atribuida a su fuente real, para que la decisión no dependa de la intuición sino del benchmark verificado del sector.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	MITO (CREENCIA COMÚN DEL DUEÑO)	REALIDAD (DATO PÚBLICO REAL DEL SECTOR)
Costo laboral, servicio completo	✗ Se controla bajándolo a ~25% de ventas	✓ Mediana real 36,5% de ventas en 2024 (National Restaurant Association, 2025)
Costo laboral, servicio limitado	✗ Similar al de servicio completo	✓ Mediana 31,7% de ventas en 2024 (National Restaurant Association, 2025)
Costo de ocupación (renta)	✗ Da igual mientras se pague la renta	✓ Sano ≤6-10% de ventas brutas (Toast, 2025; FSR Magazine)
Delivery de terceros	✗ Solo cuesta la comisión visible (~15-30%)	✓ Costo efectivo total 30%-40% del pedido (OPA!, 2026)
Desperdicio de comida	✗ Es una pérdida menor e inevitable	✓ ≈\$72.000 al año por restaurante (The Restaurant HQ, 2025)
Rotación de personal	✗ Cambiar gente sale gratis	✓ \$2.305 por empleado por hora; \$16.770 por un GM (Black Box Intelligence, 2024)

Hallazgo 1 — El prime cost manda: comida más nómina dentro del 55%-65%

El control de gastos del restaurante se gobierna por el prime cost —food cost más nómina—, que debe vivir entre el 55% y el 65% de las ventas, no por el food cost aislado. La mitad que hoy más margen destruye es la nómina: el costo laboral de servicio completo alcanzó el 36,5% de las ventas como mediana en 2024, según la National Restaurant Association (Restaurant Operations Data Abstract 2025), mientras el servicio limitado quedó en 31,7%. En mi trabajo con más de 8.400 restaurantes he visto el error repetido: dueños que aprieten el plato al 25% de food cost y dejan la sala sobredotada. Bajar comida sin gobernar el trabajo es apretar la mitad equivocada. El costo laboral del sector oscila entre 25% y 35% de ventas según formato (U.S. Bureau of Labor Statistics), y en QSR subió 6,3% en 2024 solo por el alza del salario mínimo (National Restaurant Association).

Hallazgo 2 — La nómina en máximos históricos: la variable que decide el resultado

La nómina es hoy la línea que más pesa sobre la utilidad, con el 36,5% de las ventas en servicio completo durante 2024, según la National Restaurant Association. Esa cifra no es coyuntural: refleja alzas de salario mínimo que empujaron el costo laboral de QSR un 6,3% en un solo año (National Restaurant Association, 2024). El benchmark sano del sector sitúa la nómina entre 25% y 35% de ventas según formato (U.S. Bureau of Labor Statistics; Toast). Cuando un servicio completo cruza el 36% sin corregir horarios, el margen operativo se evapora antes de llegar al alquiler. A esto se suma un costo oculto que casi nadie contabiliza: el seguro de compensación al trabajador cuesta US\$1,06 por cada US\$100 de nómina, según Kickstand Insurance (2025). Diego F. Parra insiste: el forecasting de horas por franja, no el recorte del food cost, es la palanca real sobre el prime cost.

Hallazgo 3 — La rotación de personal es una línea del P&G, no un tema de RR. HH.

La rotación de personal cuesta dinero contante y sonante: reemplazar a un empleado por hora sale US\$2.305 en costos duros de separación, reemplazo y capacitación, y reponer a un gerente general asciende a US\$16.770, según Black Box Intelligence (2024). Ese gasto no aparece en la carta ni en el food cost, pero destruye margen tan real como una merma. En decenas de restaurantes he visto equipos que rotan tres veces al año en cocina y luego el dueño se pregunta por qué el prime cost no baja del 65%. La estabilidad del equipo es una línea del P&G gerencial, no un asunto de recursos humanos. Con el costo laboral de servicio completo ya en 36,5% de las ventas (National Restaurant Association, 2024), cada renuncia evitada equivale a proteger directamente el margen. Retener cuesta menos que reponer: esa es la matemática que Masterrestaurant pone sobre la mesa.

Hallazgo 4 — El delivery de terceros: un canal que puede operar bajo el punto de equilibrio

El delivery de terceros no cuesta 'la comisión de la app': su costo efectivo total llega al 30%-40% del valor del pedido cuando sumas tarifas, promociones y reembolsos, según OPA! (True Cost of Third-Party Delivery, 2026). Con un food cost del 30% y una nómina del 36,5% (National Restaurant Association, 2024), un canal que se lleva otro 35% del ticket opera por debajo del punto de equilibrio en cada pedido. El error que veo una y otra vez: dueños que celebran el volumen del delivery sin costear su margen real por canal. La cifra decide: si el prime cost sano vive entre 55% y 65% de ventas, sumar un canal al 40% de costo directo obliga a subir precios en la app o a restringir el menú disponible. Masterrestaurant lo trata como un P&G separado por canal, no como ingreso incremental sin costo. El costo de ocupación —renta más gastos asociados— debe mantenerse por debajo del 6%-10% de las ventas brutas para no ahogar el margen, según los benchmarks de Toast y FSR Magazine.

Hallazgo 5 — Ocupación y servicios: los gastos fijos que fijan el punto de equilibrio

Los servicios (energía, gas, agua y residuos) suman otro 2%-5% de los ingresos totales (Toast, 2025): en términos físicos, un restaurante gasta cerca de US\$2,90 por pie² en electricidad y US\$0,85 por pie² en gas natural al año. Estos fijos no se cargan al plato: pertenecen al punto de equilibrio, junto con nómina y renta. El error clásico es diluir renta y luz dentro del food cost del plato, distorsionando el costeo. Con la ocupación bajo el 10% y los servicios bajo el 5%, queda espacio para que el prime cost del 55%-65% (comida más nómina) deje utilidad. Masterrestaurant separa siempre lo variable del plato de lo fijo del local para que la decisión de precio no mienta. El desperdicio de comida cuesta en promedio US\$72.000 al año por restaurante, según The Restaurant HQ (Food Waste Statistics 2025), un gasto que rara vez aparece explícito en el P&G pero infla el food cost sin que el dueño lo note.

Hallazgo 6 — El desperdicio de comida: US\$72.000 al año que casi nadie mide

Esa merma se suma al costo del equipamiento de cocina —entre US\$50.000 y US\$150.000 para un restaurante mediano (Rezku, 2025)— y al costo de abrir, que en EE. UU. tuvo una mediana de US\$375.000, o US\$113 por pie², en 2025 (Rezku). Controlar gastos empieza por medir lo invisible: porciones, mermas y sobreproducción. En mi experiencia, atacar el desperdicio recupera puntos de food cost más rápido que renegociar con proveedores. Con la comida ya siendo una de las dos mitades del prime cost, cada dólar de merma evitado protege el 55%-65% objetivo tan directamente como un turno de nómina bien planificado. Los seguros son un gasto que estabiliza el negocio y no debe ser el primero en recortarse: una póliza integral de negocio (BOP) para restaurante cuesta cerca de US\$3.000 al año en EE. UU., y el seguro de propiedad ronda los US\$740 anuales, según MoneyGeek (Restaurant Business Insurance Cost 2025).

Hallazgo 7 — Seguros y protección: el gasto que estabiliza, no el que se recorta primero

A ello se añade la compensación al trabajador, a US\$1,06 por cada US\$100 de nómina (Kickstand Insurance, 2025), un costo que crece con la propia planilla del 36,5% de servicio completo (National Restaurant Association, 2024). Frente a un costo de construcción de US\$100 a US\$800 por pie² (Rezku, 2025), estas primas son marginales pero protegen la inversión entera. El error que veo es recortar cobertura para maquillar el margen mensual. Masterrestaurant las trata como blindaje del capital: se optimizan negociando, no eliminando, porque un siniestro sin póliza borra años de control de gastos bien hecho. El mito recorta el food cost al 25% y descuida la nómina; la realidad es que el prime cost sano vive entre 55% y 65% de las ventas y que la nómina de servicio completo ya pesa 36,5% (National Restaurant Association, 2025). Bajar comida sin gobernar el trabajo es apretar la mitad equivocada.

Hallazgo 8 — Mito vs realidad: dónde se pierde el capital de verdad

El mito ve el delivery como 'la comisión de la app'; la realidad es un costo efectivo de 30%-40% del pedido cuando sumas tarifas, promos y reembolsos (OPA!, 2026). Un canal que parece marginal puede estar operando por debajo del punto de equilibrio. El mito trata la rotación como cero costo; la realidad es \$2.305 por reemplazar a un empleado por hora y \$16.770 por un gerente general (Black Box Intelligence, 2024). La estabilidad de equipo es una línea del P&G gerencial, no un tema de RR. HH. El mito ignora los servicios y el desperdicio por 'pequeños'; la realidad es 2%-5% de ingresos en energía, gas, agua y residuos (Toast, 2025) y ≈\$72.000/año en comida tirada (The Restaurant HQ, 2025). Las 'pequeñas' fugas suman puntos enteros de EBITDA.

PUNTO POR PUNTO

Mito vs realidad, criterio por criterio

FOCO DEL CONTROL DE GASTOS

A · MITO (CREENCIA COMÚN DEL DUEÑO)

Recortar el food cost por debajo del 25%

B · MASTERRESTAURANT Gobernar el

prime cost (comida + nómina) en 55%-65%

Veredicto: Gana la realidad: con nómina de servicio completo en 36,5% (NRA, 2025), el prime cost es el lever que decide el margen.

TRATAMIENTO DEL DELIVERY

A · MITO (CREENCIA COMÚN DEL DUEÑO)

Contarlo por la comisión visible de la app

B · MASTERESTAURANT Contarlo por su costo efectivo del 30%-40% del pedido

Veredicto: Gana la realidad: sin el costo efectivo (OPA!, 2026), el canal parece rentable cuando opera bajo el punto de equilibrio.

COSTO DE ROTACIÓN DE PERSONAL

A · MITO (CREENCIA COMÚN DEL DUEÑO)

Asumir que cambiar gente es gratis

B · MASTERESTAURANT Costear cada salida (\$2.305 hora / \$16.770 GM)

Veredicto: Gana la realidad: la rotación (Black Box Intelligence, 2024) es una línea del P&G, no un tema blando de RR. HH.

ESTRUCTURA FIJA (OCUPACIÓN Y SERVICIOS)

A · MITO (CREENCIA COMÚN DEL DUEÑO)

Ignorarla porque 'ya está pagada'

B · MASTERESTAURANT Fijar ocupación $\leq 6-10\%$ y servicios 2%-5% de ventas

Veredicto: Gana la realidad: los rangos sanos (Toast, 2025) protegen el EBITDA cuando las ventas bajan.

COMPARACIÓN LADO A LADO

El mito operativo CREENCIA COMÚN

- ✗ Controlar gastos = recortar el food cost hasta el hueso.
- ✗ La nómina es fija y no hay nada que hacer con ella.
- ✗ El delivery de terceros solo cuesta la comisión que se ve en la app.
- ✗ El desperdicio de comida es una pérdida menor que no mueve la aguja.
- ✗ Rotar personal es gratis: sale uno, entra otro.

La realidad métrica MASTERRESTAURANT

- ✓ El lever es el prime cost (comida + nómina), no solo el food cost.
- ✓ La nómina de servicio completo alcanzó 36,5% de ventas en 2024, su techo (NRA, 2025).
- ✓ El delivery cuesta 30%-40% efectivo del pedido con tarifas, promos y reembolsos (OPA!, 2026).
- ✓ El desperdicio drena ≈\$72.000/año por restaurante (The Restaurant HQ, 2025).
- ✓ Reemplazar un GM cuesta \$16.770 en costos duros (Black Box Intelligence, 2024).

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	MITO (CREENCIA COMÚN DEL DUEÑO)	REALIDAD (DATO PÚBLICO REAL DEL SECTOR)
Costo laboral, servicio completo	✗ Se controla bajándolo a ~25% de ventas	✓ Mediana real 36,5% de ventas en 2024 (National Restaurant Association, 2025)
Costo laboral, servicio limitado	✗ Similar al de servicio completo	✓ Mediana 31,7% de ventas en 2024 (National Restaurant Association, 2025)
Costo de ocupación (renta)	✗ Da igual mientras se pague la renta	✓ Sano ≤6-10% de ventas brutas (Toast, 2025; FSR Magazine)
Delivery de terceros	✗ Solo cuesta la comisión visible (~15-30%)	✓ Costo efectivo total 30%-40% del pedido (OPA!, 2026)

	MITO (CREENCIA COMÚN DEL DUEÑO)	REALIDAD (DATO PÚBLICO REAL DEL SECTOR)
Desperdicio de comida	✗ Es una pérdida menor e inevitable	✓ ≈\$72.000 al año por restaurante (The Restaurant HQ, 2025)
Rotación de personal	✗ Cambiar gente sale gratis	✓ \$2.305 por empleado por hora; \$16.770 por un GM (Black Box Intelligence, 2024)

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

El scorecard: control de gastos por línea (cifras públicas reales, 2024-2026)

36.5%

Nómina de servicio completo sobre ventas, mediana 2024 (techo histórico)

31.7%

Nómina de servicio limitado sobre ventas, mediana 2024

40%

Costo efectivo total del delivery de terceros sobre el pedido (tope del rango 30-40%)

72000USD

Desperdicio de comida por restaurante al año (promedio)

16770USD

Costo duro de reemplazar a un gerente general

375000USD

Costo mediano de abrir un restaurante en EE. UU. (2025), \$113/pie²

CASO REAL

“Según Hudson Riehle, vicepresidente senior de investigación de la National Restaurant Association, los costos laborales elevados fueron el factor que más presionó la rentabilidad de los restaurantes en 2024. Lo he visto una y otra vez en la caja: el dueño pelea centavos en el food cost mientras la nómina, ya en 36,5% de ventas, se le come el margen sin que la mire. El día que dejamos de auditar solo la comida y empezamos a gobernar el prime cost completo, aparecieron tres puntos de EBITDA que llevaban años escondidos en la línea equivocada.”

— Lectura de consultor de Diego F. Parra (Masterrestaurant) sobre datos públicos de la National Restaurant Association (2025)

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Cómo situarte: del scorecard a la decisión

1

1. Calcula tu prime cost real, no solo el food cost

Suma food cost + costo laboral total y divídelo entre las ventas del período. El rango sano es 55%-65%. Si tu nómina sola ya ronda el 36,5% de servicio completo (National Restaurant Association, 2025), el margen para la comida es más estrecho de lo que crees: apunta a food cost $\leq 32\%$ por plato como máximo, nunca como meta.

2

2. Audita los canales por su costo efectivo, no visible

Reclasifica el delivery de terceros a su costo real de 30%-40% del pedido (OPA!, 2026) y calcula su margen de contribución por canal. Un pedido que en la app 'gana' puede perder dinero. Decide qué canal escalas y cuál pones tope, con la ingeniería de menú por canal, no por instinto.

3

3. Pon precio a tu rotación y a tu desperdicio

Multiplica tus salidas por \$2.305 (hora) y \$16.770 (GM) según Black Box Intelligence (2024), y estima tu desperdicio contra el promedio de $\approx \$72.000/\text{año}$ (The Restaurant HQ, 2025). Estas dos líneas 'invisibles' suelen valer más que el ahorro que persigues en insumos.

4

4. Cierra la estructura: ocupación, servicios y unit economics

Verifica que la ocupación (renta) quede $\leq 6\text{-}10\%$ de ventas brutas (Toast, 2025) y los servicios en $2\text{-}5\%$ de ingresos (Toast, 2025). Con food cost, nómina, canales, ocupación y servicios ordenados, recalcula tu punto de equilibrio y tu EBITDA por local. Ahí vive el control de gastos del restaurante de verdad.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre el control de gastos del restaurante

¿Cuál es el mayor gasto de un restaurante que hay que controlar primero?

La nómina, no la comida. En servicio completo alcanzó una mediana del 36,5% de las ventas en 2024, su techo histórico (National Restaurant Association, 2025). Controla primero el prime cost —comida más trabajo— porque es donde se decide el margen.

¿Cuánto debería costar el food cost por plato?

El máximo recomendado es 32% del precio de venta por plato, nunca la meta. La nómina, la renta y los servicios no se cargan al plato: van al punto de equilibrio. Un food cost de 28-32% con prime cost bajo control es más sano que uno del 22% que descuida el resto.

¿Por qué mi restaurante vende bien pero no da ganancia?

Casi siempre es una fuga de capital en líneas invisibles: delivery al 30%-40% de costo efectivo (OPA!, 2026), rotación a \$2.305-\$16.770 por salida (Black Box Intelligence, 2024) y ≈\$72.000/año de desperdicio (The Restaurant HQ, 2025). Vender más sin gobernarlas amplifica la pérdida.

¿Cuánto cuesta el delivery de terceros de verdad?

Entre 30% y 40% del total del pedido cuando sumas comisión, tarifas, promociones y reembolsos, no solo la comisión visible (OPA!, 2026). Por eso hay que calcular el margen de contribución por canal antes de decidir cuánto delivery empujar.

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
Unidades del sector restaurantero en México	12,2% de los negocios del país (2024)	CANIRAC / INEGI 2024
Valor de la industria restaurantera de México	300.000 millones de pesos en 2024	CANIRAC 2024
Empleos indirectos del sector restaurantero en México	3,5 millones de empleos indirectos (2024)	CANIRAC 2024
Caída de ventas del sector gastronómico en Colombia	-44% en 2024 (vs -40% en 2023)	Acodrés 2025

Dato	Benchmark 2026	Fuente
Establecimientos gastronómicos en Colombia	130.000 establecimientos, 54% informales (2024)	Acodrés 2025
Cierres de restaurantes en Colombia	1.600 restaurantes cerrados (ago 2023-2024)	Acodrés 2025

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