

Control de mermas y desperdicio: *antes vs después* (Análisis Masterrestaurant 2026)

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

VEREDICTO RÁPIDO

El control de mermas y desperdicio no es higiene operativa: es el segundo pilar de la rentabilidad después del food cost. El excedente de comida en foodservice equivale al 14% de las ventas (ReFED, 2024): en un restaurante de servicio completo cuya utilidad antes de impuestos es apenas 2,8% de las ventas (National Restaurant Association, 2024), recuperar un tercio de esa merma multiplica el resultado. El «antes» típico opera a ciegas —sin inventario ni conteo de merma—; el «después» del método Masterrestaurant costea cada plato, separa merma de porción y ataca el prime cost. La decisión que dispara: si no mides tu merma en dinero cada semana, estás regalando margen de contribución que ya pagaste.



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 es un Análisis Masterrestaurant 2026: una síntesis experta de datos públicos reales del sector —ReFED, National Restaurant Association, USDA ERS, U.S. BLS y CANIRAC— leídos por Diego F. Parra desde la caja del restaurante. No es una investigación primaria con muestra propia: es la interpretación de un consultor senior sobre cifras que ya publicaron organizaciones serias.

El desperdicio de alimentos se ha vuelto un problema de estructura de costos, no de sostenibilidad. Con el índice de precios de todos los alimentos 35% por encima del nivel de febrero de 2020 (USDA ERS / BLS, 2026), cada kilo que va a la basura pesa más que nunca sobre el food cost. Controlar la merma dejó de ser una virtud verde: es la palanca de rentabilidad más ignorada del sector.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	ANTES (SIN CONTROL DE MERMA)	DESPUÉS (MÉTODO MASTERRESTAURANT)
Excedente de comida (foodservice, % de ventas)	✗ 14% de las ventas se pierde como excedente (ReFED, 2024)	✓ Objetivo: recortar un tercio de ese excedente vía costeo y porción

	ANTES (SIN CONTROL DE MERMA)	DESPUÉS (MÉTODO MASTERRESTAURANT)
Valor total del excedente (EE.UU.)	✗ \$157 mil millones en 2024 (ReFED, 2024)	✓ La porción recuperable regresa al margen de contribución
Utilidad antes de impuestos — servicio completo	✗ 2,8% de las ventas, mediana 2024 (NRA, 2024)	✓ Cada punto de merma recuperado sube casi 1:1 esa utilidad
Utilidad antes de impuestos — servicio limitado	✗ 4,0% de las ventas, mediana 2024 (NRA, 2024)	✓ Margen más holgado, pero misma sensibilidad al desperdicio
Presión de precios de insumos	✗ Alimentos 35% sobre feb-2020 (USDA ERS/BLS, 2026)	✓ Costear por plato reacciona al alza sin destruir el ticket
Cierre en el primer año	✗ 14-17% cierra el primer año (U.S. BLS / UC Berkeley)	✓ El control de merma es control de caja: sostiene la operación

Hallazgo 1 — La merma vale varias veces tu utilidad neta

El desperdicio de comida en un restaurante de servicio completo equivale a varias veces su utilidad neta, no a un gasto menor. El excedente de foodservice sumó \$157 mil millones en 2024, el 14% de las ventas del sector (ReFED, 2024), mientras la utilidad antes de impuestos de un restaurante de servicio completo fue apenas 2,8% de las ventas en su mediana (National Restaurant Association, datos 2024). Haz la cuenta como la hago yo desde la caja: si el 14% de tus ventas se va a la basura y solo te quedas con 2,8% de utilidad, la merma pesa cinco veces tu ganancia real. Eso no es higiene operativa: es el segundo pilar de la rentabilidad después del food cost. Cada plato que tiras ya pagaste su proteína, su prep y su energía; recuperar la mitad de esa merma puede duplicar el resultado del año. La merma pesa hoy más que en cualquier año reciente porque el insumo cuesta 35% más que antes de la pandemia.

Hallazgo 2 — Por qué la merma pesa más que nunca en 2026

El índice de precios al productor de todos los alimentos está 35% por encima del nivel de febrero de 2020 (USDA ERS / BLS, 2026), y el índice general de precios al productor todavía subió +3,0% en 2025 tras +3,5% en 2024 (U.S. BLS, 2025). Cada kilo que va al contenedor de basura arrastra ese 35% de encarecimiento acumulado. Lo he visto en decenas de cocinas: el mismo desperdicio físico que hace cinco años costaba \$1.000 al mes hoy cuesta \$1.350 por el mismo volumen. Controlar la merma dejó de ser una virtud verde para el folleto; es la palanca de margen más ignorada del sector, y la que menos capital exige activar. No necesitas más ventas, necesitas dejar de regalar lo que ya compraste. La operación tradicional trata la merma como un costo fijo inevitable, y ahí pierde el margen. El dueño la mira en cajas o kilos al final del turno, suspira y la asume como «lo que pasa en una cocina».

Hallazgo 3 — El «antes»: la merma como costo inevitable

Con la utilidad de servicio completo en 2,8% y la de servicio limitado en 4,0% de las ventas (National Restaurant Association, datos 2024), ese resignarse cuesta caro: la merma no es un detalle contable, es varias veces la utilidad neta que el negocio pelea todo el mes. El error que veo una y otra vez es medir el desperdicio en volumen y no en dinero. «Tiramos dos cajas de lechuga» no dice nada; «tiramos \$180 de margen de contribución ya pagado» sí mueve al equipo. Mientras la merma sea un número angustiante y anónimo, nadie la posee y na-

die la corrige. El enfoque Masterrestaurant trata la merma como margen de contribución ya pagado que se puede recuperar, no como pérdida perdida. La diferencia es contable y mental: cada gramo desechado ya cargó su costo de insumo, con alimentos 35% sobre febrero de 2020 (USDA ERS / BLS, 2026), así que rescatarlo cae casi entero a la última línea.

Hallazgo 4 — El «después»: margen de contribución recuperable

Diego F. Parra lo plantea así: en un negocio que gana 2,8% antes de impuestos (National Restaurant Association, datos 2024), recuperar un punto de merma equivale a subir ventas más de un tercio, sin un cliente extra ni un peso de publicidad. Por eso el primer movimiento no es cortar personal ni renegociar al proveedor: es medir el desperdicio en dinero, por causa y con dueño. Lo que se mide en pesos y tiene responsable, se corrige; lo que se mide en cajas, se tolera para siempre. El control eficaz separa la merma en tres causas —prep, porción y vencimiento— y así convierte un número angustiante en cuatro acciones concretas. La merma de prep es el recorte y el rendimiento del corte; la de porción es la mano pesada del cocinero contra el gramaje de ficha técnica; la de vencimiento es lo que caduca en cámara por sobrecompra o mala rotación.

Hallazgo 5 — Mide por causa: prep, porción y vencimiento

Cada una tiene su dueño y su meta semanal. En un sector donde 14-17% de los restaurantes cierra en su primer año (U.S. Bureau of Labor Statistics / UC Berkeley) y donde el excedente equivale al 14% de las ventas (ReFED, 2024), esta separación no es burocracia: es la diferencia entre saber dónde sangras y adivinar. Un dueño que reporta «\$620 de merma esta semana: \$310 vencimiento, \$190 porción, \$120 prep» ya sabe qué atacar el lunes. Un dueño que solo sabe que «se desperdicia mucho» no arregla nada. Ante insumos 35% más caros, el operador senior reingeniería el menú por margen de contribución antes de subir el ticket a lo loco. Con el índice de precios al productor de alimentos 35% sobre febrero de 2020 (USDA ERS / BLS, 2026), la reacción refleja es cargar todo al cliente; pero el ticket casual dining ya está en \$15–\$35 por persona (One Haus, 2025) y el mercado no absorbe subidas infinitas.

Hallazgo 6 — Reingeniería el menú antes de tocar el precio

El movimiento fino es otro: identificar los platos que combinan alto margen y baja merma, empujarlos con menu engineering, y rediseñar o retirar los que generan recortes caros. Lo he visto salvar el año en restaurantes con utilidad de 2,8% (National Restaurant Association, datos 2024): un plato de prep costoso que se convierte en dos usos del mismo corte recupera food cost sin tocar el precio. Primero rescatas margen dentro de la cocina; solo después, y con datos, ajustas el menú de cara al cliente. El control de mermas funciona como rutina diaria de medición, no como auditoría anual que llega tarde. Se pesa lo que se tira, se anota la causa y se valora en dinero cada cierre; el reporte semanal por causa se revisa en la junta de operaciones igual que las ventas. En un sector que factura \$1,5 billones en Estados Unidos (National Restaurant Association, 2025) y donde el default de préstamos SBA para restaurantes ronda 12%–15% en condiciones normales (Crestmont Capital, 2026), la caja fina decide quién sobrevive.

Hallazgo 7 — Sistema de medición diaria, no auditoría anual

Diego F. Parra insiste: la merma no baja con un discurso de sostenibilidad ni con carteles en la cocina, baja con una balanza, una libreta y un dueño que revisa el número cada semana. El restaurante que instala este sistema ve caer su desperdicio en pocos meses porque, por fin, alguien es responsable del peso exacto que va al contenedor. Empieza el lunes pesando y valorando en dinero cada kilo que va a la basura, separado por prep, porción y vencimiento. No compres software ni contrates a nadie: una balanza de cocina, una planilla y quince mi-

nutos por cierre bastan para tener tu primer reporte por causa en siete días. Con la merma del sector en 14% de las ventas (ReFED, 2024) y la utilidad de servicio completo en 2,8% (National Restaurant Association, datos 2024), recuperar apenas dos o tres puntos de ese desperdicio puede más que duplicar tu resultado anual sin un cliente nuevo.

Hallazgo 8 — Qué hacer el lunes: la acción concreta

La meta de la primera semana no es corregir, es ver: qué causa manda, quién la posee, cuánto dinero exacto se va. Con ese número en la mano, el ajuste del menú por margen de contribución llega solo y con datos. La merma es margen que ya pagaste; ve a recuperarlo. El «antes» trata la merma como un costo inevitable; el «después» la trata como margen de contribución ya pagado que se puede recuperar. Con el excedente de foodservice en 14% de las ventas (ReFED, 2024) y la utilidad de servicio completo en 2,8% (NRA, 2024), la merma no es un detalle: es varias veces la utilidad neta. El «antes» mide en cajas o kilos; el «después» mide en dinero y por causa. Separar prep, porción y vencimiento convierte un número angustiante en cuatro acciones concretas, cada una con su dueño y su meta. El «antes» reacciona al alza de insumos subiendo precios a lo loco; el «después» —con alimentos 35% sobre feb-2020 (USDA ERS/BLS, 2026)— reingeniería el menú por margen de contribución antes de tocar el ticket promedio.

PUNTO POR PUNTO

Antes vs después: el veredicto por criterio

MEDICIÓN DE LA MERMA

A · ANTES (SIN CONTROL DE MERMA) Se estima «a ojo» o en cajas, sin valorizar en dinero

B · MASTERESTAURANT Inventario y merma valorizados en pesos cada semana

Veredicto: El «después» gana: solo se controla lo que se mide en dinero contra ventas (referencia ReFED 2024: 14% de las ventas).

CÁLCULO DEL FOOD COST

A · ANTES (SIN CONTROL DE MERMA)

Promediado para todo el menú, sin gramaje fijo

B · MASTERESTAURANT Calculado por plato con tope duro de 32%

Veredicto: El «después» gana: el promedio esconde los platos que sangran food cost por sobreporción.

REACCIÓN AL ALZA DE INSUMOS

A · ANTES (SIN CONTROL DE MERMA)

Sube precios a lo loco y ahuyenta clientes

B · MASTERESTAURANT Reingeniería el menú por margen de contribución primero

Veredicto: El «después» gana: con alimentos 35% sobre feb-2020 (USDA ERS/BLS, 2026), la porción y la receta se ajustan antes que el ticket.

KPI DE CONTROL

A · ANTES (SIN CONTROL DE MERMA) Se mira solo el food cost o solo las ventas

B · MASTERESTAURANT Se vigila el prime cost (food + labor) como número de caja

Veredicto: El «después» gana: el prime cost decide si ganas o pierdes; en servicio completo la utilidad es apenas 2,8% (NRA, 2024).

COMPARACIÓN LADO A LADO

El «antes»: operar a ciegas SIN CONTROL

- ✗ No hay inventario semanal ni conteo de merma en dinero.
- ✗ El food cost se estima «a ojo», no se calcula por plato.
- ✗ La merma de prep, la sobreporción y el vencimiento se confunden en un solo hueco.
- ✗ El dueño descubre el problema en el estado de resultados, tres meses tarde.

El «después»: costear y medir MASTERESTAURANT

- ✓ Inventario y merma valorizados cada semana, en dinero, no en cajas.
- ✓ Food cost calculado por plato (tope duro 32%), no promediado.
- ✓ Merma separada por causa: prep, porción, vencimiento, robo.
- ✓ El prime cost (food + labor) se vigila como el KPI de caja principal.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	ANTES (SIN CONTROL DE MERMA)	DESPUÉS (MÉTODO MASTERESTAURANT)
Excedente de comida (foodservice, % de ventas)	✗ 14% de las ventas se pierde como excedente (ReFED, 2024)	✓ Objetivo: recortar un tercio de ese excedente vía costeo y porción
Valor total del excedente (EE.UU.)	✗ \$157 mil millones en 2024 (ReFED, 2024)	✓ La porción recuperable regresa al margen de contribución
Utilidad antes de impuestos — servicio completo	✗ 2,8% de las ventas, mediana 2024 (NRA, 2024)	✓ Cada punto de merma recuperado sube casi 1:1 esa utilidad
Utilidad antes de impuestos — servicio limitado	✗ 4,0% de las ventas, mediana 2024 (NRA, 2024)	✓ Margen más holgado, pero misma sensibilidad al desperdicio
Presión de precios de insumos	✗ Alimentos 35% sobre feb-2020 (USDA ERS/BLS, 2026)	✓ Costear por plato reacciona al alza sin destruir el ticket

	ANTES (SIN CONTROL DE MERMA)	DESPUÉS (MÉTODO MASTERRESTAURANT)
Cierre en el primer año	✗ 14-17% cierra el primer año (U.S. BLS / UC Berkeley)	✓ El control de merma es control de caja: sostiene la operación

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

El scorecard del desperdicio: cifras reales del sector 2026

157

MIL M USD

Excedente de comida en foodservice (EE.UU., 2024)

14%

El excedente equivale al 14% de las ventas de foodservice

2.8%

Utilidad antes de impuestos, servicio completo (mediana 2024)

4.0%

Utilidad antes de impuestos, servicio limitado (mediana 2024)

35%

Precios de alimentos por encima del nivel de feb-2020 (may-2026)

17%

Tasa de cierre de restaurantes en el primer año (hasta)

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

Excedente de comida en foodservice (EE.UU., 2024)



El excedente equivale al 14% de las ventas de foodservice



Utilidad antes de impuestos, servicio completo (mediana 2024)



Utilidad antes de impuestos, servicio limitado (mediana 2024)



Precios de alimentos por encima del nivel de feb-2020 (may-2026)



Tasa de cierre de restaurantes en el primer año (hasta)



Fuentes: [ReFED 2024](#) · [National Restaurant Association 2024](#) · [USDA ERS / BLS 2026](#) · [U.S. Bureau of Labor Statistics](#) / [UC Berkeley](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO REAL

“El error que veo una y otra vez: el dueño jura que su food cost es 30% y su merma es «poca». Le pido el inventario en dinero de la última semana y no existe. Cuando por fin valorizamos lo que se tira —prep mal cortado, porciones sin estándar, producto vencido en la cámara— aparece un hueco equivalente a más de un punto de sus ventas. En un servicio completo que gana 2,8% antes de impuestos, ese punto era casi la mitad de su utilidad. No perdía por ventas bajas: regalaba margen de contribución que ya había comprado y pagado.”

— Diego F. Parra, Masterrestaurant

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Cómo pasar del «antes» al «después» en 4 pasos

1

1. Valoriza la merma en dinero, semanalmente

Deja de contar cajas: cuenta pesos. Levanta inventario de apertura y cierre, y anota cada merma con su costo. La meta no es cero desperdicio —imposible—, es saber cuánto es en dinero y contra qué ventas. Con el excedente de foodservice en 14% de las ventas (ReFED, 2024), tu número real es tu punto de partida.

2

2. Separa la merma por causa

Un solo número de merma no acciona nada. Divídelo en cuatro: prep (cortes, recortes), sobreporción (falta de estándar), vencimiento (compra o rotación mal calculada) y robo/error. Cada causa tiene un dueño y una solución distinta. La mayor suele ser sobreporción: el plato que sale con 15% más gramaje del costeadado.

3

3. Costea cada plato y aplica el tope de food cost 32%

Con receta estandarizada y gramaje fijo, calcula el food cost por plato. Ningún plato debe superar 32% (máximo, no recomendado); nómina, renta y servicios NO se cargan al plato —van al punto de equilibrio—. Con alimentos 35% sobre feb-2020 (USDA ERS/BLS, 2026), este costeo es tu radar contra el alza de insumos.

4

4. Vigila el prime cost como KPI de caja

Food cost + labor = prime cost. Es el número que decide si el restaurante gana o pierde. Recuperar merma baja el food cost y, por tanto, el prime cost, sin tocar el ticket promedio ni la rotación de mesas. Reingeniería tu menú por margen de contribución antes de subir precios: el ajuste de porción y receta protege el resultado sin ahuyentar clientes.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre control de mermas y desperdicio

¿Cuánto desperdicio es normal en un restaurante?

El excedente de comida en foodservice equivale al 14% de las ventas según ReFED (2024), un total de \$157 mil millones en EE.UU. Ese es el promedio del sector, no una meta sana. Un restaurante bien gestionado apunta a recortar al menos un tercio de esa cifra midiendo la merma en dinero cada semana.

¿Cómo afecta la merma a la rentabilidad de mi restaurante?

Muchísimo más de lo que parece. La utilidad antes de impuestos de un servicio completo es apenas 2,8% de las ventas (NRA, 2024). Si tu merma vale un punto de tus ventas, estás perdiendo más de un tercio de tu utilidad neta en comida que ya compraste y pagaste.

¿Cómo calculo el food cost por plato correctamente?

Con receta estandarizada y gramaje fijo: suma el costo de cada ingrediente y divídelo entre el precio de venta. El resultado no debe superar 32% (tope máximo). Nómina, renta y servicios NO se cargan al plato: van al punto de equilibrio. Costear por plato, no promediar, es lo que revela dónde está la fuga.

¿Por qué mi restaurante pierde dinero si tengo ventas buenas?

Casi siempre es prime cost, no ventas. Con alimentos 35% por encima de feb-2020 (USDA ERS/BLS, 2026), la merma y el food cost sin control se comen el margen aunque llenes mesas. Mide tu merma en dinero, separa por causa y vigila food cost + labor: ahí está la fuga.

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
Tasa de intercambio combinada promedio de Visa y Mastercard en EE. UU. (2025)	2.36%	The Motley Fool — Average Credit Card Processing Fees 2025
Tarifa efectiva promedio de procesamiento de tarjetas en persona (EE. UU.)	≈1.79% + \$0.08 por transacción	The Motley Fool — Average Credit Card Processing Fees 2026
Comisiones de procesamiento de tarjetas pagadas por comercios de EE. UU. (2025)	\$198.25 mil millones (récord)	The Motley Fool — Average Credit Card Processing Fees 2025
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
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