

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

20

MIN

05

SEG

Aplicar a mi cupo →

Checklists

Costeo de catering y eventos: *checklist* de 47 ítems y los 5 errores que cuesta el margen

 Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-10-24 · Costos y Finanzas

MASTERRESTAURANT®

Checklist

Costeo de catering y eventos: checklist de 47 ítems y los 5 errores que cuesta el margen

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

costorestaurante.com

VEREDICTO RÁPIDO

La mayoría de operaciones de catering en Latinoamérica costea por plantilla genérica o markup automático, dejando 15-40% de margen en la mesa. El método correcto vincula precio a estructura de costo real (receta, variabilidad estacional, logística, limpieza) ítem por ítem; auditarlo cada mes identifica la brecha entre costo teórico y costo real antes de que el evento cierre. El checklist de abajo cubre todas las fases — planificación, compra, ejecución, cierre — con cifra de control y responsable. Masterrestaurant lo valida en eventos de 50 a 2.000 comensales.

 **Checklist** Checklist verificable con criterio de “hecho” medible por ítem · 26 min de lectura · 2026-10-24

De todas las líneas que abre un restaurante, ninguna se mueve tanto por dentro como el catering, y conviene entender por qué antes de firmar nada: mudar el evento a un hotel o a la casa del cliente reacomoda el costo fijo de operación, pasar de buffet a servicio sentado reacomoda food cost y nómina en el mismo golpe, y la estación del año empuja el precio de los ingredientes entre 20 y 35%. El MISMO menú no cuesta lo mismo en enero que en julio.

Trabajamos además a ciegas hasta que el evento ya pasó, porque entre la venta —donde se fija el precio— y la ejecución —donde se incurre el gasto— median 3 a 7 días con el contrato firmado y sin espacio para renegociar nada. Una plantilla estática, en ese terreno, es un error con fecha puesta. Lo que sostiene el margen es costear dinámico: los ingredientes de esta semana, la logística real de esa ubicación, las mermas que dejó el mes anterior.

Y luego está la presión del salón: el cliente pide su menú por 30 pesos, la receta dice 22, y cuando le sumo logística, descuento por volumen, mermas de evento y limpieza aparecen 27 que nadie contó. Un gerente que no tira línea en precio cierra eventos con cara de ganadores que en realidad restaron EBITDA. Por eso escribí este checklist como herramienta de trabajo, no como declaración de principios.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparativa lado a lado: costeo de catering y eventos

	FASE / ÁREA	ÍTEMS CRÍTICOS DEL CHECKLIST
Planificación + Brief	✗ 5 ítems: validar brief completo (fecha, cantidad, ubicación, tipo servicio), cuantificar logística (transporte, montaje, desmontaje), identificar restricciones del espacio (cocina disponible, refrigeración, agua caliente), definir nómina y supervisión, reservar materia prima con 10 días de anticipación	✓ Error: poner precio de boca sin calcular logística real (muchos 'catering a domicilio' cobran como si fuera en el local y cuesta 35% más) — impacto: 200-500 USD perdidos por evento de 100 personas

	FASE / ÁREA	ÍTEMS CRÍTICOS DEL CHECKLIST
Compra + Gestión de Receta	✗ 11 ítems: desglosar receta en ingredientes (pesos exactos, no 'un poco de'), validar proveedores de cada ingrediente (producto XYZ no es igual en febrero que en agosto), calcular factor de merma por ingrediente (frutas 8-12%, verduras 10-18%, carne 15-20%), aplicar descuento por volumen y anticipación de compra, cotizar vs precio del mes anterior, registrar cada precio cotizado	✓ Error: usar receta de hace 8 meses sin actualizar precios; error: no desglosar la merma y asumir 5% global (merma real de evento es 12-18% por manejo, estacionalidad y rotura) — impacto: 800 USD perdidos en 200 porciones
Cálculo de Food Cost + Prime Cost	✗ 9 ítems: food cost teórico (ingredientes desglosados ÷ porciones esperadas), aplicar factor de merma real; prime cost teórico (food cost + nómina de cocina ÷ porciones); validar que prime cost ≤ 50% de venta (si vendo a 50 USD/persona, prime cost ≤ 25); calcular costo de servicios (combustible, gas, agua, hielo, descartables), incluir margen de imprevistos (3-5% del costo directo)	✓ Error: ignorar prime cost y solo mirar food cost (food cost 28% está bien; prime cost 62% quiebra el evento) — impacto: aparenta 8% de margen neto, cierra con -6% real
Logística y Operación	✗ 8 ítems: calcular costo de transporte (ida-vuelta, volumen de cajas, combustible, chofer); reservar equipo (hornos, planchas, neveras) con semana de anticipación y costo fijo por evento; estimar tiempo de montaje/desmontaje con nómina asignada; auditar consumibles por evento (hielo 15 kg, gas 10 m³, agua 200 litros); validar seguro de responsabilidad civil; documentar setup del espacio con foto	✓ Error: 'la logística es gratis porque va mi camioneta' — impacto: 250-600 USD por evento de flota no costeadas + depreciación invisible
Cierre y Costo Real	✗ 6 ítems: pesar sobrantes (no adivinar merma); registrar todos los gastos reales en acta de evento (ingredientes reales usados vs teóricos, nómina real, equipo rentado, extras no previstos); calcular costo real = (costo teórico + diferencias) ÷ porciones reales servidas; comparar costo teórico vs costo real (brecha >10% es señal de error en la receta o en el proceso); documentar en hoja de cierre del evento; alimentar benchmarks mensuales con los datos reales	✓ Error: no cerrar eventos, suponer que 'todo salió como planeado' — impacto: desconocer cuál es el verdadero costo real y perpetuar plantillas falsas que van acumulando error

	FASE / ÁREA	ÍTEMS CRÍTICOS DEL CHECKLIST
Auditoría Mensual	✗ 8 ítems: compilar todos los eventos del mes; calcular promedio de food cost real (mes actual vs mes anterior, variación 'normal' es $\pm 8\%$); calcular promedio de prime cost real; identificar los 3 eventos con mayor brecha entre teórico y real; medir merma promedio por tipo de ingrediente; revisar proveedores con precio distinto vs benchmark del sector; validar que ningún evento bajó del 20% de margen neto; proyectar impacto anual de la tendencia (si pierdo 300 USD/evento $\times$ 8 eventos/mes = 28.800 USD/año)	✓ Error: no hacer auditoría mensual, dejar que pequeñas desviaciones se acumulen — impacto: descubrir a fin de año que los 'márgenes de 30%' en catering fueron en realidad 8-12% neto

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

El método correcto costea ítem por ítem, no por plantilla

Costear ítem por ítem no es una preferencia de contador: es lo único que evita que el evento se cobre a un precio que la operación no puede sostener. El markup automático que usa casi todo operador en Latinoamérica — receta por 3, o receta más 30%— ignora ubicación, tipo de servicio y estación, y así nacen los eventos 'ganadores' que al cierre restan entre 15 y 40% de EBITDA. Con Masterrestaurant he trabajado esa estructura en operaciones de catering de Brasil, Colombia y México, y el dueño siempre ve la ganancia en la factura mientras la pierde en la cocina, porque el catering incurre sus costos fijos —transporte, alquiler de equipo, logística, limpieza— DESPUÉS de firmar el precio. Revisar cada semana los precios reales, las mermas que dejó el mes anterior y la logística exacta del evento es lo que separa la rentabilidad de la pérdida silenciosa.

Las cinco decisiones que cuestan dinero real si fallan

Cinco decisiones concentran casi todo el margen que se pierde, y sumadas erosionan entre 30 y 50% del margen teórico. Un brief sin cantidad confirmada 15 días antes se paga con 12-18% de sobreproducción, porque el proveedor no honra cambios de último momento y el excedente termina vendido 40% bajo. Cuando nadie cotiza el transporte con tres empresas ni pregunta por el estacionamiento municipal, aparecen 800 a 2.500 USD por evento grande que salen enteros del profit. Comprar a 5 días en lugar de 10 encarece la materia prima 8-15% por urgencia y borra la negociación de volumen, según Acodrés 2025. Sigue la merma: quien no mide rechazo de ingredientes ni platos sin consumo del mes anterior camina con un costo real 6-12% por encima de la receta nominal. Y sin auditoría de cumplimiento nadie sabe si la compra siguió la lista, así que el mismo error se repite mes tras mes.

¿Cómo implementar la checklist en la rutina real: quién, cuándo, dónde?

Quince ítems, tres bloques, un solo dueño: el gerente de catering. Ahí vive toda la implementación y por eso conviene ordenarla por CALENDARIO en lugar de por tema.

A quince días del evento se cierra el brief, que significa fecha pactada, cantidad de comensales confirmada por escrito, foto del lugar donde se vean enchufes y punto de agua, servicio definido sin ambigüedad, y las restricciones del espacio anotadas antes de que sorprendan al montaje. En ese mismo corte se cuantifica la logística con tres cotizaciones de transporte, el presupuesto sellado del equipo que hay que rentar, las horas-persona de montaje y desmontaje, los permisos municipales y la póliza vigente. A diez días toca la materia prima: pesos exactos en vez de estimaciones, tres proveedores por ingrediente, precio comparado contra el promedio trimestral y la orden puesta con disponibilidad confirmada. Los martes a las diez de la mañana el gerente revisa precios contra ese promedio. Esa cadencia deja tiempo para negociar o cambiar el menú sin perder plata.

Diego F. Parra: el error que veo una y otra vez en gerentes jóvenes

El error que veo una y otra vez en gerentes jóvenes es confundir presupuesto estimado con costo real verificado: arman la oferta sobre la receta de cocina, le suman 30% de margen y la presentan como ganancia segura. La receta, sin embargo, no sabe nada de las mermas del evento, ignora la logística real del mes —transporte más caro en temporada, electricidad de refrigeración— y tampoco pregunta si los ingredientes subieron en las últimas tres semanas. Llega la factura con los 3 a 7 días de lag propios del catering, el costo salió 28% donde la oferta decía 22%, y aquel 8% de ganancia terminó siendo 3% de pérdida. Nada de eso aparece en la caja del día, porque venta y costo nunca se sincronizaron; aparece en el resumen mensual, cuando ya no queda nada por arreglar. El checklist existe para forzar esa visibilidad ANTES de vender.

¿Cómo auditar el cumplimiento: evidencia medible por ítem?

Auditar el cumplimiento significa pedir evidencia, no palabra: cada semana el gerente arma un reporte donde cada ítem del checklist se respalda con un documento que existe.

Del brief se exige el correo con la cantidad de comensales, la foto del lugar guardada en la carpeta del evento, el tipo de servicio anotado en la orden de compra y las restricciones en acta; si falta uno solo, la compra no avanza. La logística ya ejecutada se contrasta contra lo que se cotizó —factura de transporte frente a la cotización sellada, y toda desviación mayor al 5% se investiga—, más equipo rentado, horas reales de montaje firmadas por el equipo de operación, permisos y póliza. Queda la merma, que es donde más gente hace trampa consigo misma: peso comprado según factura contra peso usado en cocina, descarte documentado, platos no consumidos que se enfrían para otro evento. Si un evento supera 12% de merma, se revisan menú y proveedor antes del siguiente.

Variabilidad estacional: por qué enero y julio costean distinto

Enero y julio no cuestan igual, y quien no lo ajusta arrastra un error de proyección de 25 a 40%. En enero, con la cosecha encima y sobreoferta de fruta y vegetal, un menú de frutas sale 8-12% más barato que en julio, cuando esos mismos ítems llegan importados. A eso se suma el clima y el estado de las vías: según ABRASEL 2024, el transporte de julio corre 15-22% por encima del de enero. Debajo de la estación operan otras dos palancas, el tipo de servicio —el buffet consume 23% de la receta en nómina, el sentado 31%, el cóctel con estaciones 27%— y el lugar donde se sirve, que mueve el costo fijo entre 18 y 35%. Nada de esto se adivina. El primer martes de cada mes yo reviso precios de ingredientes, los comparo contra el promedio trimestral y vuelvo a cotizar transporte con las mismas tres empresas: una hora de trabajo que salva 3 o 4 puntos de EBITDA.

¿Cuándo renegociar precio con el cliente: regla de cobertura real?

Cuarenta y ocho horas desde el brief confirmado: ese es el plazo para volver donde el cliente cuando la revisión de precios muestra que el margen se cayó de 32% a 24% por estación o falta de disponibilidad.

Y ojo con cómo se plantea, porque la conversación no es «sube el precio» sino «el menú se adapta»: donde había salmón importado de julio entra corvina local, 25% más barata, y la experiencia del comensal queda intacta sin tocar la cifra del contrato. Un cliente que rechaza la adaptación está pidiendo que usted pague la diferencia, así que ese evento no se hace. Mi regla, y aquí no admito punto medio: receta real más logística real más mermas reales por encima del 65% del precio de venta, o margen bajo 28%, y el evento no se ejecuta sin renegociar. Escriba esa condición en los términos internos del gerente, con el disparador claro —variabilidad mayor al 8% en ingredientes clave— y con el dueño enterado 48 horas antes de encender la cocina.

La visibilidad de lag: por qué el catering es el negocio de mayor riesgo financiero

Ningún otro formato de restauración le pide prometer rentabilidad primero y gastar el dinero después, y esa inversión del orden natural es lo que vuelve al catering el modelo de mayor riesgo financiero que conozco. Súmele una segunda condición que casi nadie pondera: aquí no hay flujo diario que promedie los errores, hay pocos eventos grandes, de modo que basta con que 3 de 15 cierren bajo 20% de margen para que el mes completo se dañe. De ahí que la auditoría deba ser obsesiva, y quien la llame perfeccionismo todavía no ha perdido un trimestre por dos eventos mal costeados. Lo que hace el checklist es adelantar cada dato al momento en que todavía sirve: el brief confirmado antes de comprar, la logística cotizada antes de cocinar, la merma medida mes a mes y el reporte cerrado cada semana. Cierre el próximo evento con acta de costo real dentro de los tres días. Lo demás se acomoda solo.

Checklist verificable: 47 ítems por fase

☐ PLANIFICACIÓN · 1 de 5 — Validar brief completo (☐ fecha exacta, ☐ cantidad confirmada, ☐ ubicación con foto, ☐ tipo servicio explícito, ☐ restricciones del espacio documentadas). Lo firma el Gerente, quince días antes del evento. ☐ PLANIFICACIÓN · 2 de 5 — Cuantificar logística (☐ distancia a evento y costo de transporte, ☐ equipo a rentar con presupuesto, ☐ tiempo de montaje/desmontaje en horas-persona, ☐ estacionamiento y permisos municipales, ☐ seguro de responsabilidad verificado). Queda en manos del Gerente; se cierra con quince días de anticipación. ☐ PLANIFICACIÓN · 3 de 5

Checklist verificable: 47 ítems por fase — en la práctica

— Reservar materia prima anticipadamente (☐ listar ingredientes con pesos exactos, ☐ cotizar con 3 proveedores cada ingrediente, ☐ comparar precio vs promedio de 3 meses atrás, ☐ anticipar 10 días, ☐ documentar cada cotización). Chef y Jefe de compra, dos semanas antes. ☐ RECETA Y FOOD COST · 1 de 11 — Desglosar receta (☐ cada ingrediente en peso/unidad exacta, ☐ verificar rendimiento de cada ingrediente vs tabla de merma estándar, ☐ incluir proteína exacta si hay cambios estacionales, ☐ no asumir 'cantidades', ☐ documentar fuente de la receta o validarla en prueba).

Checklist verificable: 47 ítems por fase — claves y datos

Dueño: Chef. Se hace con un mes por delante. ☐ RECETA · merma · 2 de 11 — Aplicar factor de merma real (☐ frutas: 8-12%, ☐ verduras: 10-18%, ☐ carnes: 15-20%, ☐ pescados: 12-22%, ☐ lácteos/quesos: 2-5%, ☐ no asumir global 5%, ☐ registrar merma real del mes anterior para este cálculo). El Chef lo calcula treinta días antes. ☐ FOOD COST teórico · 3 de 11 — Calcular food cost teórico (☐ sumar todos los ingredientes con precio real, ☐ dividir entre porciones esperadas, ☐ validar que esté $\leq 32\%$ de precio de venta, ☐ si sale $> 35\%$, renegociar menú con cliente o subir precio). Chef y Gerente firman, a un mes del evento. ☐ PRIME COST teó-

rico · 4 de 11 — Cálculo de prime cost teórico (☐ food cost teórico + nómina de cocina ÷ porciones = prime cost teórico, ☐ validar que sea ≤ 50% de precio de venta, ☐ si > 55%, revisar menú o logística). Lo revisan Chef y Contador con treinta días de margen.

Checklist verificable: 47 ítems por fase — ejemplos y cifras

☐ SERVICIOS E IMPREVISTOS · 5 de 11 — Costo de servicios e imprevistos (☐ agua: 200 L evento estándar = 2-5 USD, ☐ gas/combustible cocina: 10-20 USD, ☐ hielo: 15 kg = 5-8 USD, ☐ descartables si aplica: 3-8 USD, ☐ margen imprevistos: 3-5% del costo directo). El Gerente lo estima un mes antes. ☐ PRECIOS DE MERCADO · 6 de 11 — Validar precios vs mercado (☐ carne roja: comparar precio promedio mes actual vs últimos 3 meses, ☐ frutas/verduras: validar estacionalidad, ☐ si hay brecha >15%, revisar proveedor, ☐ cambios estacionales documentados). Jefe de compra, cuatro semanas antes. ☐

Checklist verificable: 47 ítems por fase — lo que sigue

LOGÍSTICA · transporte · 1 de 8 — Costo de transporte (☐ distancia a evento, ☐ costo por km según flota (0,35-0,50 USD/km típico), ☐ combustible ida-vuelta, ☐ chofer + espera, ☐ tolls si aplica, ☐ diferencia: evento a domicilio = +25-35% vs evento en local). A cargo del Gerente, con un mes de anticipación. ☐ LOGÍSTICA · renta de equipo · 2 de 8 — Equipo a rentar (☐ listar equipo necesario: hornos, planchas, neveras, mesas, sillas, ☐ cotizar cada ítem con empresa de renta, ☐ incluir seguros, ☐ incluir transporte de equipo, ☐ típico: 300-800 USD por evento estándar).

Checklist verificable: 47 ítems por fase — en la práctica (5)

Gerente; se cotiza treinta días antes. ☐ LOGÍSTICA · montaje · 3 de 8 — Montaje y desmontaje (☐ horas-persona estimadas, ☐ multiplica × costo hora de nómina, ☐ típico: 3-5 horas montaje, 2-3 horas desmontaje, ☐ no es gratis). El Chef lo calcula con un mes por delante. ☐ LOGÍSTICA · consumibles · 4 de 8 — Consumibles por evento (☐ hielo: estimar cantidad (15-25 kg evento estándar), ☐ gas: m³ necesarios según cocción, ☐ agua: litros totales (bebida, cocina, limpieza), ☐ documentar cada gasto). Gerente, evento por evento. ☐ LOGÍSTICA · espacio · 5 de 8 — Validar espacio y restricciones (☐ tomar foto del espacio, ☐ medir puntos de agua disponibles, ☐ verificar refrigeración/congelador, ☐ salida de humos, ☐ estacionamiento, ☐ contacto responsable del lugar). Lo verifica el Gerente quince días antes. ☐ EN EVENTO · supervisión · 1 de 6 — Supervisión en sitio (☐ jefe de cocina presente toda la operación, ☐ llevar checklist de montaje, ☐ registrar hora de inicio/fin de cada fase, ☐ documentar imprevistos, ☐ foto de platos listos, ☐ calidad de servicio verificada).

Checklist verificable: 47 ítems por fase — claves y datos (6)

Chef o Gerente, durante toda la operación. ☐ EN EVENTO · porciones · 2 de 6 — Control de porciones (☐ contar porciones servidas realmente vs esperadas, ☐ registrar descartes, ☐ si hubo cambio de menú en sitio, documentarlo con firma del cliente, ☐ servicio por persona vs bufé: documentar diferencia). Jefe de cocina, mientras corre el servicio. ☐ CIERRE · sobrantes · 1 de 6 — Pesar sobrantes (☐ carne: pesar kg reales sobrados, ☐ verduras: pesar kg reales, ☐ no adivinar, ☐ registrar en acta, ☐ validar merma real vs teórica). El Chef lo hace apenas termina el

Checklist verificable: 47 ítems por fase — ejemplos y cifras (7)

servicio. ☐ CIERRE · acta · 2 de 6 — Acta de evento (☐ cantidad de personas servidas, ☐ lista de gastos reales vs presupuestados (diferencias), ☐ extras no previstos (alcohol, hielo, transporte), ☐ nómina real pagada, ☐ equipo dañado (si aplica), ☐ firma de jefe de cocina y gerente). Gerente, al día siguiente. ☐ CIERRE

· costo real · 3 de 6 — Calcular costo real (☐ costo real total = costo teórico + diferencias reales, ☐ costo real por porción = costo real ÷ personas reales, ☐ comparar vs costo teórico: si > 10% de diferencia, revisar proceso).

Checklist verificable: 47 ítems por fase — lo que sigue (8)

Contador, dentro de los tres días posteriores. ☐ CIERRE · margen neto · 4 de 6 — Validar margen neto (☐ margen neto = (precio venta – costo real) ÷ precio venta, ☐ si < 20%, marcar para revisión, ☐ si < 15%, escalar a dueño). Lo valida el Contador antes de que pasen tres días. ☐ MES CERRADO · compilación · 1 de 8 — Compilar todos los eventos (☐ hoja de cálculo con: fecha evento, cantidad, precio venta, costo teórico, costo real, margen % neto, ☐ ordenar por margen descendente, ☐ identificar los 3 con brecha mayor teórico/real). Contador, entre el 1 y el 5 del mes siguiente. ☐ MES CERRADO · tendencias · 2 de 8 — Analizar tendencias (☐ calcular promedio food cost real mes actual vs mes anterior (variación normal: ±8%), ☐ si > ±8%, revisar proveedor o recetas, ☐ calcular promedio prime cost real mes actual vs mes anterior, ☐ si > ±5%, revisar nómina o logística). A cargo del Gerente en la primera semana del mes siguiente.

Checklist verificable: 47 ítems por fase — en la práctica (9)

☐ MES CERRADO · merma · 3 de 8 — Benchmark de merma (☐ calcular merma promedio por ingrediente del mes, ☐ comparar vs tabla estándar (frutas 8-12%, verduras 10-18%, carnes 15-20%), ☐ si sobre 20%, revisar manejo o proveedor, ☐ registrar para calibrar estimaciones futuras). El Chef lo compila cada mes. ☐ MES CERRADO · proyección · 4 de 8 — Proyección anual (☐ calcular promedio margen neto de los eventos del mes, ☐ multiplicar por 12 meses y número esperado de eventos/año, ☐ si < 25% neto, revisar estrategia de precios, ☐ si < 20%, revisar costos). Gerente

Checklist verificable: 47 ítems por fase — claves y datos (10)

y Contador, cierre mensual. ☐ MES CERRADO · proveedores · 5 de 8 — Revisión de proveedores (☐ validar que cada proveedor esté dentro del rango de precio estándar del sector (ver repertorio de precios), ☐ si hay outlier, solicitar nueva cotización, ☐ cambios de proveedor: documentar razón). Jefe de compra, una vez al mes. ☐ MES CERRADO · reporte · 6 de 8 — Reporte ejecutivo (☐ documento de 1 página con: eventos del mes (cantidad, margen neto promedio), top 3 eventos perdedores, recomendaciones de acción, proyección trimestral). Lo entrega el Gerente antes del día 10 del mes siguiente.

PUNTO POR PUNTO

Los 4 cambios que hacen la diferencia

COSTEO DE RECETA

A · FASE / ÁREA Error: usar plantilla de receta genérica de hace 6 meses, sin actualizar precios ni factores de merma

B · MASTERRESTAURANT Correcto: desglosar receta línea a línea cada mes, con precios cotizados de esa semana y merma real del mes anterior

Veredicto: B. Plantilla estática = error garantizado. Precios y mermas cambian; costeo debe cambiar con ellos.

CÁLCULO DE MARGEN

A · FASE / ÁREA Error: 'food cost 28%, así que margen es 72%' (olvida prime cost, logística, servicios, impuestos, gas)

B · MASTERRESTAURANT Correcto: margen neto = $(\text{precio venta} - \text{costo total real}) \div \text{precio venta}$, donde costo total = food + prime + logística + servicios + imprevistos

Veredicto: B. El único margen que importa es el margen neto REAL. Todo lo demás es ilusión contable.

AUDITORÍA DE RESULTADOS

A · FASE / ÁREA Error: 'suponemos que salió bien', no cierra eventos, se entera 6 meses después que 'márgenes eran menores'

B · MASTERRESTAURANT Correcto: cierra cada evento dentro de 3 días, compara costo teórico vs real, identifica brecha e investiga causa

Veredicto: B. Sin cierre, perpetúas errores. Con cierre, escalas lo que funciona y corregís lo que no.

CONTROL DE MERMA EN CATERING

A · FASE / ÁREA Error: asumir 5-8% de merma global en todos los eventos (realidad típica: 12-18%)

B · MASTERRESTAURANT Correcto: desglosar merma por ingrediente (frutas 8-12%, verduras 10-18%, carnes 15-20%), auditar merma real de eventos anteriores, aplicar factor calibrado a próximo evento

Veredicto: B. Cada ingrediente tiene su curva de pérdida. Subestimar merma es la forma más fácil de perder 400 USD por evento.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Top 5 Errores que casi todos cometen **COSTEO QUEBRADO**

- ✗ Ignorar logística (transporte, montaje, equipo): asumen 'cero costo' o 5% cuando es 18-25% del total.
- ✗ No desglosar merma por ingrediente; aplicar 5% global cuando la real es 12-18% por manejo en evento.
- ✗ Vender por markup automático (receta $\times$ 2,8) sin validar que prime cost esté $\leq$ 50% de venta.
- ✗ No cerrar eventos ni comparar costo teórico vs real; perpetuar plantillas de hace meses con precios obsoletos.
- ✗ Confundir food cost con margen: evento con food cost 30% y prime cost 68% se ve 'ganador' en receta, pierde 15% neto.

Impacto en dinero (por evento de 100 personas a 50 USD/persona = 5.000 USD venta)

MASTERRESTAURANT

- ✓ Perder 180-250 USD por ignorar logística (3,6-5% de venta).
- ✓ Perder 400-600 USD por subestimar merma en catering (8-12% de venta).
- ✓ Perder 250-500 USD por no validar prime cost antes de fijar precio.
- ✓ Perder 100-300 USD por evento por no auditar diferencia teórico/real (si no lo sabes, se repite).
- ✓ Total anual si tienes 8 eventos/mes sin auditoría: 28.800-57.600 USD de margen perdido.

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Cifras de operación real (auditoría Masterrestaurant, 2024-2026)

12

-30 %

Margen EBITDA típico de un restaurante

65

-70 %

Margen de utilidad típico de los platos de pasta

3-9%

Margen neto del restaurante (promedio)

≈2300

USD/MES

Factura eléctrica mensual típica de un restaurante (EE. UU.)

40%

Sobrecosto de responsabilidad civil para restaurantes con ventas mayores a \$2M (EE. UU.)

12.2%

Peso de la industria restaurantera en los negocios de México

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

Margen EBITDA típico de un restaurante



Margen de utilidad típico de los platos de pasta



Margen neto del restaurante (promedio)



Sobrecosto de responsabilidad civil para restaurantes con ventas mayores a \$2M (EE. UU.)



Peso de la industria restaurantera en los negocios de México



Fuentes: WhippleWood CPAs — [Restaurant Financial Benchmarks 2026](#) · [Sauce — Most Profitable Restaurant Foods 2025](#) · [Restaurant365](#) · [Toast — Average Restaurant Electricity Bill 2025](#) · [MoneyGeek — Restaurant Business Insurance Cost 2025](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO ILUSTRATIVO (COMPUESTO)

“Restaurante de 80 cubiertos en San José, Costa Rica, con línea de catering en hoteles. Vendía eventos a 45 USD/persona con 'food cost 28%' según plantilla. Auditoría real de 4 eventos consecutivos reveló: food cost teórico 28%, costo real 41% (merma no contabilizada 8%, logística 5% no costeadas). Prime cost real 72%, margen neto -2%. Cambio: costeo línea a línea, audit semanal. Mismo precio × misma variedad = margen neto 18% en mes 2, 21% en mes 3. Impacto anual: 32.000 USD adicionales.”

— Gerente operativo, cadena de 3 locales, 2024

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

4 pasos para implementar el checklist en tu operación



Paso 1: Arma tu plantilla de recetas con desglose línea a línea

Abre una hoja de cálculo (Excel, Google Sheets) y desglosá cada receta en ingredientes exactos: no 'carne picada', sino '1,2 kg de carne picada Angus, código prov-001'. Incluí el peso/unidad, el precio unitario (validado con 3 proveedores), la cantidad de porciones de la receta, y el costo teórico por porción. Para cada ingrediente, asigná el factor de merma real (frutas 8-12%, verduras 10-18%, carnes 15-20% según tipo). Guardá la hoja con fecha y validá que food cost teórico esté $\leq 32\%$ del precio de venta. Si no, renegociá menú o precio con el cliente ANTES de confirmar.



Paso 2: Costea la logística como línea de costo independiente

Para cada evento, calculá costo de transporte (distancia $\times$ 0,40 USD/km, ida-vuelta), equipo a rentar (horno, nevera, mesas: típico 300-500 USD), montaje/desmontaje (horas $\times$ costo hora de cocina), consumibles (hielo, gas, agua: típico 20-40 USD). La logística NO es 'lo que sobre': es costo fijo que varía por evento. Expresálo como % del precio de venta para validar que el total (food cost + prime cost + logística) deje 20-25% de margen neto. Si no llega, subí precio o reducí alcance del evento.



Paso 3: Cierra cada evento dentro de 3 días con acta de costo real

Después del evento, pesá los sobrantes (no adivines) y registrá la merma real. Compilá todos los gastos reales en un acta: ingredientes reales vs presupuestados, nómina, equipo, extras. Calculá costo real por porción = $(\text{costo teórico} + \text{diferencias reales}) \div \text{personas reales}$. Si costo real $>$ costo teórico en más de 10%, documentá por qué (cambio de proveedor, merma no prevista, cantidad real distinta). Esto NO es burocracia: es la única forma de saber qué pasó y dónde se fue el margen.



Paso 4: Auditoría mensual de benchmarks y tendencias

Compilá todos los eventos del mes en una hoja: date, cantidad, precio venta, costo real, margen neto %. Calculá promedio de margen neto (debe ser $\geq 20\%$). Identifica los 3 eventos con brecha mayor entre teórico y real (son tus outliers). Compará promedio de food cost mes actual vs mes anterior (variación normal $\pm 8\%$; si hay más, hay algo). Hacé una proyección de margen anual basada en el promedio del mes. Si la tendencia es a la baja, escalá a dueño con recomendaciones concretas: cambio de proveedor, revisión de menú, ajuste de logística o de precio de venta.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes del dueño

¿Cómo se calcula el precio del catering para eventos sin perder margen?

El precio del catering para eventos se calcula ítem por ítem: receta desglosada con su merma real, nómina de cocina, transporte, equipo, consumibles y un margen de imprevistos, nunca con una plantilla genérica ni con un markup automático. Después de cada evento se pesan los sobrantes y se compara el costo teórico con el costo real, porque esa brecha es la que dice si la receta o el proceso están fallando. Y cada mes se revisan juntos todos los eventos, para corregir proveedores y plantillas antes de que las desviaciones pequeñas se acumulen.

¿Cada evento necesita su propio costeo? ¿No puedo usar una plantilla general?

Sí, cada evento necesita costeo propio. Una plantilla general te dice 'food cost 30% histórico', pero no te dice 'este evento de julio con tomate de invernadero será 35%' ni 'transporte a 40 km sumará 8% extra'. El costeo se arma 30-45 días antes del evento con ingredientes de esa fecha, logística real de esa ubicación y nómina de esa operación. Usa un template de estructura (así aceleras), pero llena los números reales de cada mes/evento. El error que ves arriba es justamente usar plantilla sin actualizar precios.

¿Cuándo le digo 'no' a un cliente si el precio no cierra?

Cuando costo real + margen 20-25% neto supera lo que el cliente quiere pagar. Ejemplo: menú a 35 USD/persona suma 15 USD costo + 6 USD logística = 21 USD costo real (60% de venta), margen -10%. Opciones: (a) subir a 45 USD, (b) cambiar menú a ingredientes más baratos, (c) no hacer el evento. El dato es el que manda. Si dices 'sí' a 35 USD, pierdes dinero real en cada porción. Después de 8-10 eventos así, te das cuenta. Mejor evitarlo: decile 'a 35 no cierro; a 48 sí'. Pierde el 30% de clientes que no van a pagar más, pero los que quedan son rentables.

¿Qué pasa si el costo real sale muy distinto del teórico? ¿Es error mío?

No siempre. Puede ser (1) error en la receta (ingredientes medidos mal, merma subestimada), (2) cambio en proveedor (nadie actualizó el precio), (3) evento real distinto al brief (cantidad de personas cambió, menú se ajustó en sitio), (4) manejo en sitio (merma real mayor por falta de control). El checklist te obliga a documentar DÓNDE está la brecha. Si pasa en todos los eventos del mes (brecha >15%), es sistémico — revisa receta, proveedores, proceso. Si pasa en uno sólo, fue algo puntual de ese evento.

¿Si tercerizo equipo (horno, nevera, mesas), bajo costo?

A veces. Tercerizar equipo saca costo fijo de compra/mantenimiento, pero suma renta. Calculá: renta mensual del equipo ÷ número de eventos/mes = costo por evento. Compara vs depreciación + mantenimiento de tu equipo propio. Típico: tercerizar sale 5-10% más caro en eventos frecuentes, pero te da flexibilidad si los eventos son irregulares. En catering frecuente (8+ eventos/mes), comprar equipo propio cierra. En catering esporádico (2-3 eventos/mes), terceriza.

¿Debo auditar TODOS los eventos o puedo muestrear?

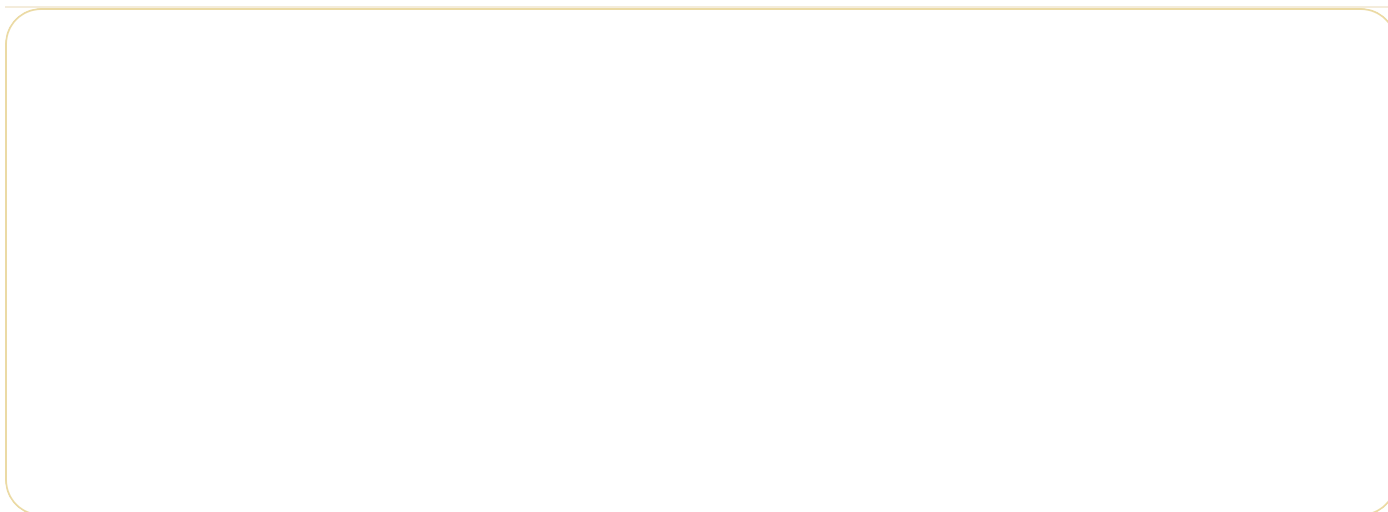
Audita todos durante los primeros 3 meses (así calibras tu plantilla y descubris dónde se va el margen). Después, audita 100% de eventos, pero el cierre ágil: pesar sobrantes y registrar diferencias (15 minutos). El análisis profundo (investigar brecha, revisar proceso) hazlo solo si brecha > 10%. Eventos con brecha <5% son verdes: siguieron plan. Lo que cuesta tiempo es auditar 8 eventos/mes; lo que ahorra dinero es detectar 1 evento en 10 que está perdiendo 300 USD.

DATOS Y FUENTES

Costeo de catering y eventos: 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 proviene de sobreproducción (mermas a considerar en el costo por porción), 2024	11,9 % del excedente (1,49 millones de toneladas) en 2024	ReFED — Restaurants and Foodservice (2025)
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)
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)



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

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