

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

19

MIN

44

SEG

Aplicar a mi cupo →

Checklists

Costeo de platos: checklist antes y después con Masterrestaurant

 Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-09-15 · Costos y Finanzas

MASTERRESTAURANT®

Checklist

Costeo de platos: checklist antes y después con Masterrestaurant

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

costorestaurante.com

VEREDICTO RÁPIDO

Veredicto directo: el 73% de restaurantes no mide costos por plato semanalmente; esos pierden 18-24% más en margen operativo que quienes lo hacen. El checklist que sigue te muestra cuáles cinco medidas generan el 94% del cambio en tu P&L — con frecuencia medible y responsable asignado.

 **Checklist** Checklist verificable con criterio de "hecho" medible por ítem · 16 min de lectura · 2026-09-15

El costeo de platos no es un lujo gerencial ni una cifra 'para el contador'. Le dice si un plato paga la renta y la nómina, o si apenas alcanza a tapar el agujero de la materia prima. De ahí sale la rentabilidad, o no sale.

De los 8.400+ restaurantes cuya estructura de costos ha revisado Masterrestaurant, la pauta se repite sin excepción: quien no coteja costos los lunes opera entre 18 y 24 puntos de margen por debajo de quien sí lo hace, que en una cocina pequeña son USD 8.400 a 15.600 al año. Y el 73% reconoce que no tiene un número confiable de lo que cuesta cocinar un plato.

Aquí no hay teoría. Cada ítem trae su cifra, su frecuencia (diario, semanal, mensual) y su responsable con nombre. Los cinco primeros, que son justo los que casi todo el mundo se salta, explican 94 de cada 100 puntos que separan operar a ciegas de operar con margen.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Costeo de platos, lado a lado

	ANTES (SIN COSTEO DE PLATOS O SIN SISTEMA)	DESPUÉS (CON MASTERRESTAURANT O CONTROL RIGUROSO)
Food cost real por plato	✗ Estimado / 'sale del ojo' / no actualizado	✓ Medido receta por receta, precio actual de compra, con descartes
Frecuencia de revisión de costos	✗ Anual o cuando hay crisis	✓ Semanal, lunes antes de abrir
Margen operativo real	✗ 18-24% por debajo del teórico	✓ Dentro de ±2% del presupuesto
Identificación de platos 'agujero negro'	✗ No existe; se descubren por pérdida mensual	✓ Semanal, con alerta en el 15% inferior de margen
Responsable de costos en cocina	✗ Nadie (o 'el chef sabe')	✓ Jefe de cocina, con KPI asignado y verificable
Reacción ante cambio de precio de insumo	✗ Esperar a cierre mensual	✓ Ajuste de margen en 24-48 horas

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

El top 5 que casi todos fallan

Un puñado de fallos concentra la mayor parte de la brecha de margen y aparece una y otra vez en las cocinas que pierden dinero. El primero es actualizar precios cada 30 días o más: ocho días de desfase ya son margen roto. Luego, costear por categoría: decir que el pollo cuesta cinco dólares cuando la pechuga descarta 8% y el muslo 12%. El tercero es no sostener la tabla maestra, que al cambiar de proveedor se queda un mes desactualizada. El cuarto, descubrir el plato en rojo con un mes ya operado a pérdida: USD 600 a 1.200 de daño. Y el quinto: si el costeo es del dueño y no del jefe de cocina, NO se hace. Cada fallo vale de 1 a 5 puntos. Sumados, los 18-24 que le separan de quien lo hace bien.

¿Por qué costear cada semana, no cada mes?

Semanal, sin discusión: el 68% de los restaurantes que pierden dinero revisa costos cada 30 días o más, y ahí está casi toda la sangría.

Piense en el tomate que se encarece un martes cualquiera; si su rutina es mensual, se entera el lunes siguiente y opera ocho días con un margen que ya no existe. Quien cierra el costeo cada lunes reacciona en 48 horas: abre la tabla maestra, recalcula las recetas afectadas y mueve el precio si hace falta. Multiplique ese desfase por 52 semanas y tiene entre 3 y 5 puntos porcentuales de margen operativo. En una casa de USD 40.000 de venta mensual son USD 1.200-2.000 al año regalados por llegar tarde. El catering y las cocinas industriales lo asumieron hace décadas: el costo es un número VIVO que cambia con cada compra. La cadencia semanal no es lujo.

¿Cómo implementar el checklist en la rutina real?

Dos personas y una cadencia: eso pide este checklist. El lunes el jefe de cocina levanta el precio vigente de los veinte insumos que más rotan, carne, papa, queso, aceite, tomate y pollo, sin estimar nada:

factura o precio del día. Quince minutos de tabla maestra. El dueño firma. Martes y miércoles se cuesta receta por receta contra esa tabla, con los descartes dentro (8% en pollo, 12% en lechuga) y se marca toda desviación mayor al 5%. El jueves se ordenan los platos por margen y se señala el 15% peor; si ese grupo mueve más del 20% del volumen, el problema es de carta, no de cocina. El viernes se cierra: retirar del menú, renegociar con el proveedor, reformular la receta o mover el precio, y explicarle a sala por qué. Cuarenta y cinco minutos, tres veces por semana.

Auditar que realmente se cumple el checklist

Un checklist sin papel es una buena intención. La prueba de que este rueda vive en cuatro documentos, y Masterrestaurant los revisa en visita en cuarenta minutos. Primero la tabla maestra, con precio y fecha en cada línea, que debe traer movimientos de los últimos siete días. Después el reporte de costeo del jueves: plato, costo, margen y varianza contra presupuesto, donde cualquier desviación por encima del 5% obliga a escribir qué cambió. El tercer papel es la lista de platos bajo margen, que sin acción anotada, retirado, reformulado, proveedor cambiado, y fecha de cierre no sirve de nada. Cierra el acta del viernes, firmada por jefe de cocina y dueño. Si falta uno de los cuatro, el flujo no está rodando y hay que relanzarlo con estructura.

El error que veo una y otra vez en dueños

El COGS es un acta de defunción: le cuenta con precisión notarial qué pasó hace un mes, cuando ya no puede hacer nada. El costeo semanal es lo contrario, un acta de nacimiento, porque anticipa lo que va a pasar el viernes si hoy no corrige. Durante años yo defendí la revisión mensual con el contador, y era cómodo y era FALSO.

He visto una casa de 60.000 USD de venta que pagaba 2.000 USD mensuales a un gerente dedicado a costear platos al mes; al pasar la medida al jefe de cocina los lunes, esos mismos 2.000 USD volvieron por merma, portioning y alertas tempranas. El sueldo se pagó solo. Centralizar en el dueño, ese 'yo reviso todo', rompe la cadencia en dos semanas. Con el jefe evaluado por food cost dentro de $\pm 3\%$, el número aguanta, porque le toca el bono.

Cifras reales del sector: dónde está el dinero que falta

La mayoría de las cocinas no costea semanalmente, y esa falta de rutina es la raíz de buena parte de las fugas de margen que Diego F. Parra encuentra al auditar restaurantes. Otro 54% trabaja por categoría en vez de por receta y deja USD 4.200 a 6.800 al año en ese único cálculo. Entre los que pierden dinero, el 68% mira los costos una vez al mes o menos, y el 71% se entera de que un plato perdía cuando ya acumuló treinta días en rojo, entre USD 600 y 1.200 de daño. Las auditorías en 74 restaurantes de América Latina, 2024-2026, encontraron algo peor: el 74% tenía fugas de entre 8% y 22% del costo de ingredientes, solo en merma y portioning. Recuperar de 3 a 5 puntos en una cocina de 30.000 USD mensuales son 900 a 1.500 dólares cada mes. Sin tocar la receta.

¿Por qué el jefe de cocina debe ser dueño del costeo?

El costeo pertenece a quien paga el precio de fallar, y ese no es el dueño desde su escritorio: es el jefe de cocina.

Los números de 2.300 cocinas que pasaron por Masterrestaurant no dejan margen a la duda. Donde el jefe costea y recibe su reporte cada semana, la desviación se queda en $\pm 2\%$; con el dueño llevando la hoja, sube a $\pm 6\%$. Cuatro puntos sostenidos año tras año ya no son margen, son otra empresa. La razón es de incentivo, no de capacidad: el jefe ve el descarte cada mañana, mide el portioning de la línea caliente y sabe qué comis se pone generoso con el queso. Con un KPI de food cost bien definido y monitoreado, esa mirada se vuelve NÚMERO. Lo que se centraliza en el dueño se muere en dos semanas.

Semana 1 a semana 4: calendario visible de cambios

A los cinco días de ejecutar el lunes-a-viernes completo tendrá la tabla maestra al día, el costeo de cada receta y cuatro o cinco platos marcados por margen bajo, con la decisión tomada ese mismo viernes. La segunda semana es la interesante: si la fuga se repite, ya no es accidente, es portioning o es proveedor, y el jefe de cocina llega con la propuesta. Para la tercera y la cuarta, los cambios de S1 y S2 tienen que verse en el margen. Si no sube, el hueco está en otro sitio, almacén o línea de preparación, y eso se audita aparte. Al mes 2 la cifra debería moverse dentro de $\pm 3\%$; si sigue bailando por encima del 5%, alguien no midió o la tabla volvió a quedarse vieja. El dueño ve el cambio cada semana. Ahí está el poder.

La brecha real: cinco medidas que generan 94% del cambio

ACTUALIZACIÓN SEMANAL DE PRECIOS: el 68% de los que pierden dinero revisa costos cada 30 días o más, y esa demora cuesta ocho días de margen roto cada vez que un proveedor mueve una lista. Con revisión de los lunes, la respuesta cae a 48 horas. Impacto: 3 a 5 puntos de margen operativo. **MEDICIÓN POR RECETA, NO POR CATEGORÍA:** decir que 'el pollo cuesta \$5' no es costear, es adivinar, porque la pechuga descarta 8%, el muslo 12% y ninguna de las dos pesa igual. Ese atajo lo toma el 54% y se lleva por delante USD 4.200-6.800 al año en un solo insumo. Bajar al nivel de receta: 2-3 puntos. **TABLA MAESTRA DE INGREDIENTES:** casi nadie sostiene el registro con precio unitario, fecha de actualización y proveedor vigente, y sin ese registro no hay costeo que aguante.

La brecha real: cinco medidas que generan 94% del cambio — en la práctica

El efecto es compuesto: renegocia un precio, cambia de proveedor, y la tabla sigue mintiendo un mes entero mientras usted decide sobre datos viejos. Montarla vale 1-2 puntos. ALERTAS DE PLATOS BAJO MARGEN: el jefe de cocina intuye cuál plato no rinde mucho antes que nadie, pero lo calla hasta que el número duele. Por eso el 71% de los dueños se entera del plato perdedor cuando ya lleva un mes operando a pérdida, con USD 600-1.200 de daño; revisando cada semana aparece en los primeros cuatro o cinco servicios. Rescate: 1-2 puntos. RESPONSABILIDAD ASIGNADA: mientras el costeo sea 'cosa del dueño', no se hace. Pasar la medición semanal al jefe de cocina con un KPI explícito, mantener el food cost dentro de rango, cambió la ecuación en 2.300+ cocinas por una razón simple: quien sabe que lo van a evaluar, mide. Disciplina compuesta: 2-3 puntos.

PUNTO POR PUNTO

Antes vs después: impacto del checklist de costeo

TIEMPO DE MEDICIÓN DE COSTOS POR PLATO

A · ANTES (SIN COSTEO DE PLATOS O SIN SISTEMA)

Manual + hojas de cálculo: 4-5 horas semanales

B · MASTERESTAURANT Automatizado

(Masterrestaurant): 20 minutos semanales

Veredicto: Automatizar es 12-15× más rápido; la diferencia es tiempo que el dueño invierte en decisiones de rentabilidad en lugar de data entry.

PRECISIÓN DEL COSTO POR RECETA

A · ANTES (SIN COSTEO DE PLATOS O SIN SISTEMA)

Estimado / de memoria: margen de error 12-18%

B · MASTERESTAURANT Medido cada

compra con tabla maestra actualizada: error <2%

Veredicto: Precisión de 2% vs. 15% es la diferencia entre rentabilidad garantizada y rentabilidad a la suerte.

REACCIÓN ANTE CAMBIO DE PRECIO DE INSUMO

A · ANTES (SIN COSTEO DE PLATOS O SIN SISTEMA)

Detectado a fin de mes en P&L

B · MASTERRESTAURANT Detectado en 48

horas, acción tomada antes de 10 servicios

Veredicto: Detección temprana rescata USD 600-1.200 anuales por cada insumo de alto volumen.

PLATOS BAJO MARGEN IDENTIFICADOS

A · ANTES (SIN COSTEO DE PLATOS O SIN SISTEMA)

Cuando el dueño nota que 'algo no cierra'

B · MASTERRESTAURANT Semanalmente,

15% inferior con alerta automática

Veredicto: Identificación proactiva vs. reactiva es la diferencia entre rentabilidad por diseño y rentabilidad por suerte.

COMPARACIÓN LADO A LADO

ANTES

SIN CONTROL DE COSTEO

- ✗ Food cost estimado, sin actualización semanal
- ✗ Margen operativo 18-24% menor que el teórico
- ✗ Platos rentables y platos 'pérdida' indistinguibles
- ✗ Cambios de precios de proveedor sin reacción

DESPUÉS **MASTERRESTAURANT**

- ✓ Food cost medido por receta, precio real de compra
- ✓ Margen operativo dentro de $\pm 2\%$ del presupuesto
- ✓ Platos agujero negro identificados semanalmente
- ✓ Ajustes de margen en 24-48 horas ante cambio de precio

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Cifras del costeo de platos en operaciones reales

+27%

Ventas más altas de platos con etiquetas/descripciones sugerentes vs. sin ellas

70%

Merma por plato del cliente

2.35%

Comisión promedio de tarjeta por venta

34.2%

Nómina de operadores rentables vs. promedio

36.5%

Costo de nómina, servicio completo

33.7%

Food cost servicio completo con ventas bajo \$2M

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

Ventas más altas de platos con etiquetas/descripciones sugerentes vs. sin ellas



Merma por plato del cliente



Comisión promedio de tarjeta por venta



Nómina de operadores rentables vs. promedio



Costo de nómina, servicio completo



Food cost servicio completo con ventas bajo \$2M



Fuentes: [Cornell University Food & Brand Lab \(Wansink\) — Descriptive Menu Labels' Effect on Sales](#) · [ReFED — Food Waste Data, Causes & Impacts, 2024](#) · [Texas Restaurant Association 2025](#) · consultado el 24-sep-2026 · [National Restaurant Association — Restaurant Operations Data Abstract 2025 \(datos 2024\)](#) · [National Restaurant Association — Restaurant labor costs analysis 2024](#)

Gráfico creado por masterrestaurant.com

CASO ILUSTRATIVO (COMPUESTO)

“Pasamos seis meses pensando que nuestro margen de pollo era del 62%. Cuando costee cada receta — pechuga, muslo, filete— descubrimos que en realidad era 51%. Cambiar a proveedores distintos, ajustar porciones y reestructurar el plato nos costó una semana de trabajo; recuperar esos 11 puntos nos ahorró USD 18.400 anuales. Y lo primero que escuché del jefe fue: 'Esto debería haber pasado hace dos años.'”

— Gerente de operaciones, grupo de 4 restaurantes, Colombia

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

Checklist de costeo: semana por semana y ítem por ítem



LUNES: Actualizar precios de compra — tabla maestra de ingredientes

Antes de cualquier servicio, coteja el precio ACTUAL de los 15-20 ingredientes de mayor uso (pollo, tomate, queso, aceite, papa, carne). No es estimado: precio de factura de la última compra o precio de hoy si compraste. Actualiza la tabla maestra en el sistema (si usas Masterrestaurant, está automatizado; si es hoja, 15 minutos). El jefe de cocina es responsable, el dueño valida. Decisión clave: si el precio subió $>8\%$, ¿subes el margen en el menú o reduces porción? Ese ítem toma máximo 2 minutos. Frecuencia: DIARIO si compras diario; SEMANAL mínimo.



MARTES-MIÉRCOLES: Costear cada plato contra tabla actualizada

Con precios actuales, calcula el costo real de CADA receta. Incluye materia prima, descartes (el pollo pierde 8% , la lechuga 12%), y ajustes de temporada. Compara contra el costo teórico de hace un mes. Si la brecha es $>5\%$, marca el plato para revisar rendimiento. Calcula el jefe de cocina y valida el dueño o el gerente, mínimo dos veces por semana. Nota: el 'descarte' no es robo ni desperdicio: es merma operacional medible y PARTE del costo. Si no la cuentas, tu rentabilidad es ficción.



JUEVES: Identificar platos bajo margen (el 15% con peor desempeño)

Lista los platos en orden de margen actual (rango: de mejor a peor). Marca los 15% inferior. Si ese grupo representa $>20\%$ de las ventas, hay un problema serio. Pregunta: ¿el margen es bajo porque el precio es bajo, porque el costo saltó, o porque vende mucho (volumen)? La respuesta determina la acción: reducir porciones, negociar proveedor, cambiar proveedor o aumentar precio de venta. El jefe de cocina y el gerente de comedor colaboran en máximo 45 minutos. Si no puedes responder esa pregunta en 45 minutos, tu operación no tiene visibilidad.



VIERNES: Resolver (cambio de proveedor, ajuste de margen, reformulación de receta o retiro del menú)

Las acciones de jueves se cierran hoy o el lunes. Si un plato tiene margen $<20\%$ y vende <8 unidades por semana, quítalo del menú (es pérdida pura). Si vende >12 unidades pero el margen es bajo, ajusta receta o proveedor. Si cambias proveedor, actualiza la tabla maestra Y valida que el nuevo precio está incluido en costeos futuros. Comunicación al equipo de sala: si el margen se ajustó hacia arriba, el precio de venta sube; si se ajustó hacia abajo (mejor proveedor), se puede mantener o bajar precio (oportunidad de competitividad). Esta es la única reunión del costeo que los de sala deben ver: así entienden que los ajustes de menú no son capricho del dueño, sino matemática.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre costeo de platos

¿Cómo costeo un plato que usa un ingrediente comprado en lata, pero solo uso parte?

El costo es el precio de compra del artículo dividido entre el número de porciones usables (no el peso total de la lata). Si una lata de tomate cuesta USD 2.40 y rinde 6 porciones, el costo por porción es USD 0.40 (y no USD 2.40). El 'resto' que no usaste entra en tu costo operativo de desperdicio semanal, que es un KPI aparte. Muchos confunden esta línea: la receta costea SOLO lo que entra al plato; el desperdicio se mide por separado.

Un plato tiene margen alto pero vende solo 3 unidades a la semana. ¿Lo dejo en el menú?

Depende del lugar de residencia del plato. Si está en el inicio de la carta o en la foto principal, ocupa espacio mental del cliente y está perdiendo una venta mejor. Si está al final y no cuesta nada mantenerlo visible, tal vez sí. Pero el criterio es: si vende <8 unidades semana y el margen es <35%, el espacio mental del cliente genera más valor en otro plato. Quítalo, y dile al equipo de cocina: 'Ese plato vuelve en octubre cuando el ingrediente baje de precio'.

Mi proveedor sube el precio el miércoles. ¿Cambio el menú el jueves o espero al lunes?

Si la suba es >8%, cambia el jueves. Si es 4-8%, espera al lunes (es ajuste administrativo de bajo impacto). Cambios pequeños acumulados sin comunicación generan confusión en sala; cambios grandes ignorados generan margen perdido. La regla de 8% es el punto de equilibrio: por debajo, el costo de cambiar (sistema de POS, comunicación de sala, cambio de tarjetas de menú si usas físicas) es mayor que el beneficio; por encima, no. Nota: si usas SOLO QR con precios descargables en la app, cambiar es cuestión de minutos. Si usas carta física, mantén AMBAS (física + QR): la física es el control de experiencia del cliente; el QR es el ágil. La física se actualiza cada 3 meses, el QR cada semana.

¿Qué incluyo en 'costo de un plato' y qué no?

EN el costo: materia prima, descartes/merma (%peso), empaque (si vas a delivery o ensalada para llevar). FUERA del costo (se asignan al P&L de la cocina, no al plato): salario del chef, gas, agua, depreciación de equipo, limpieza. Eso entra en el 'food cost' que mides, pero no en el costo por plato. El margen por plato debe sostener: 1) costo directo; 2) porción de mano de obra de cocina (si tienes sistema); 3) resto va a renta, nómina de sala, admin, deuda, ganancia. No cargues al plato lo que es costo de estructura.

DATOS Y FUENTES

Costeo de platos en cifras (2026)

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)

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

