

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

03

MIN

02

SEG

Aplicar a mi cupo →

Checklists

Equipo de cocina industrial: *checklist* y *costos reales*

 Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-10-25 · Costos y Finanzas

MASTERRESTAURANT®

Checklist

Equipo de cocina industrial: checklist y costos reales

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

costorestaurante.com

VEREDICTO RÁPIDO

Invertir entre \$50.000 y \$150.000 USD en equipamiento de cocina industrial para un restaurante mediano es necesario, pero solo si cada pieza cubre un rol operativo medible. El error que veo una y otra vez es comprar equipos sin calcular si el prime cost (food cost + labor en cocina) lo sostiene: un horno conveyor de \$8.000 que reduce labor un 15 % cuesta menos en EBITDA que un horno básico con doble personal.

La diferencia entre quebrar en el primer año y tener margen real está en saber qué comprar, dónde comprar y cuándo reemplazar lo viejo sin quedar atrapado en obsolescencia.



Checklist

Checklist verificable con criterio de "hecho" medible por ítem · 18 min de lectura · 2026-10-25

La cocina industrial es 40-60 % del consumo eléctrico total de un restaurante, y la refrigeración representa 44 % de ese costo.

El equipamiento es decisión financiera, no compra de catálogo: cada máquina tiene un precio fijo, pero su costo real depende de cuántas horas corre, cuánto desperdicio reduce y cuánto trabajo evita.

El desperdicio sin control (mermas, mal porcionado, errores de cocina) es 4,2 % de las compras de alimentos en cocinas comerciales sin sistema de medición.

El gerente de cocina influye en 70 % de la variación en el uso del equipo: una máquina cara en manos de un equipo distraído es gasto puro.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparativa lado a lado: equipo de cocina industrial

	ERROR (COSTO OCULTO)	CORRECTO (COSTO MEDIDO)
Decisión de compra	✗ «Es la más bonita del catálogo» o «la que usa el restaurante de enfrente».	✓ ¿Este equipo reduce mermas, labor o tiempo de servicio? ¿El ahorro de labor o de materia prima lo paga en 18-24 meses?
Refrigeración	✗ Compra el primer frío que vea; no calcula si su consumo de energía lo aguanta el contratista.	✓ Mide la carga térmica real, contrata según eso, y presupuesta 44 % de tu gasto eléctrico en refrigeración. Negocia eficiencia energética.
Reemplazo de equipos	✗ Sigue usando un frío que falla cada mes. Llama al técnico. Paga reparación detrás de reparación.	✓ Cuando el costo de reparación es >40 % del valor de reemplazo, compra nuevo. A los 7-10 años de un equipo pesado, la reparación constante es sangría.

	ERROR (COSTO OCULTO)	CORRECTO (COSTO MEDIDO)
Métricas de equipo	✗ «¿Qué está funcionando?» Nadie lo sabe. No hay checklist. El cocinero se arregla como puede.	✓ Checklist diario de equipo con responsable asignado (cocina), criterio medible («temperatura a las 8 am», «drenajes sin obstrucción») y frecuencia (diario, semanal).
Capacitación en equipo	✗ El equipo se compra y listo. Los cocineros aprenden de oído o por tanteo.	✓ El proveedor incluye capacitación de 4-6 horas post-compra. El gerente de cocina certifica que cada operador maneja el equipo según especificación.
Mermas y desperdicios	✗ No se mide. El costo se absorbe en «otros gastos» y escala con volumen sin control.	✓ Sistema de medición mensual (merma por fase: preparación, cocción, servicio). Meta: food cost máximo recomendado según la National Restaurant Association (2025), 32,4 %.

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

¿Por qué la cocina consume 40-60 % de tu factura eléctrica?

Cuando audito un restaurante, lo primero que cae es que el dueño ve el equipo como compra de catálogo: refrigerador, estufa, horno, y suma.

Pero la realidad es que esa máquina corre 14-16 horas diarias en una cocina comercial, y el consumo es OTRA cifra completamente distinta a la del catálogo. La cocina industrial consume entre 40 y 60 % de toda la energía que usa tu restaurante, según datos de ENERGY STAR — más que iluminación, aire acondicionado del comedor y punto de venta juntos. Refrigeración sola representa 44 % de ese consumo del equipo.

Eso significa que negociar la eficiencia energética de cada máquina —carga térmica real, variadores de frecuencia, aislamiento— es la palanca MÁS grande de costos que tienes. Un equipo que consume bastante más que el siguiente modelo cuesta una diferencia notable en energía cada año en una operación mediana.

El error que casi todos cometen: comprar sin medir mermas después

Sin un sistema de medición, el desperdicio escala sin ruido. Las cifras son claras: en cocinas comerciales sin control de mermas, el desperdicio llega a 4,2 % de las compras de alimentos — eso es más de una semana de provisiones a la basura CADA MES. El porcentaje suena pequeño hasta que lo calculas en dinero: si tu food cost es \$8.000 mensuales, 4,2 % son \$336 de merma pura.

Ahora multiplica por 12 meses: \$4.032 al año en una cocina que no mide. El equipo que eliges —especialmente refrigeración, mesas de corte y sistemas de porcionado— INFLUYE en esa merma: un frigorífico mal calibrado quema producto; una mesa sin bandeja de goteo suma desperdicio de marinadas; un porcionar manual crea varianza. Pero solo VIÉNDOLO mes a mes sabes cuál máquina te devuelve dinero.

¿Qué pedirle al gerente de cocina antes de comprar una máquina?

Aquí es donde falla la mayoría: el gerente de cocina INFLUYE en 70 % de la variación en cómo se usa un equipo, según datos de Gallup.

No es exageración. La máquina más eficiente del mercado en manos de un equipo distraído es gasto puro; un horno de segunda categoría operado con checklist diario rinde como premium. Antes de invertir \$50.000 a \$150.000 USD en equipamiento, pregunta: ¿tu gerente de cocina sabe leer un schedule de temperaturas?, ¿calibra la refrigeración cada lunes?, ¿tiene un checklist de 5 minutos antes de cada turno? Si no, la máquina no va a devolver nada.

Por ejemplo, con una capacitación en un taller intenso, tu gerente se convierte en custodio del equipo, no en conductor. El ROI de capacitar TU gerente antes de comprar equipo NUEVO es 4:1 en el primer año.

El top 5 que casi todos fallan: costo real por ítem

Primero: refrigeración sin negociación de carga térmica. Compras un frigorífico por especificación y se calienta porque la cocina está a una temperatura ambiente elevada. Costo: un consumo extra recurrente cada año, además de vida útil reducida. Segundo: equipo sin mantenimiento programado. Una freidora sin limpieza de serpentín pierde eficiencia en unos meses. Tercero: sistemas de porcionado manual cuando el volumen lo pide.

Por ejemplo, una cocina haciendo 200 cubiertos diarios con porciones a mano gasta varias horas de labor semanal que una máquina haría en minutos; eso es ineficiencia que se acumula cada mes. Cuarto: comprar equipo redundante «por si acaso». Dos freidoras cuando una con ciclo más rápido te da el mismo volumen. Quinto: ignorar el consumo eléctrico real. El equipo dice 5 kW; en operación pico consume bastante más de lo que dice la placa. Eso afecta tu contratación eléctrica y puede empujar tu tarifa a un siguiente tramo.

¿Cómo armar un checklist que funcione en la rutina real?

Un checklist de equipo no vive en una carpeta: vive en la cocina, impreso, roto de tanto usar. Asigna UN gerente como dueño de equipamiento — alguien que responda ante ti.

Ese gerente hace un checklist diario de 5 minutos antes del primer turno: verifica que la refrigeración esté en rango, que los drenajes no estén obstruidos, que los pilotos prendan. Semanal: calibración de pesos en balanzas, limpieza de serpentines, prueba de termómetros. Mensual: conteo de merma por estación, revisión de consumo eléctrico en tu factura, alineación con tu proveedor de mantenimiento preventivo.

Esto NO es burocracia; es la diferencia entre un equipo que te dura 12 años en buen estado y uno que falla en año 7. La evidencia entra a una hoja simple: fecha, quién chequea, si hay falla, quién lo arregla. Eso te cuesta algo de tiempo administrativo por mes y te ahorra varias veces esa cifra en reparaciones no planificadas.

¿Cómo auditar si el checklist funciona de verdad?

Entra a tu cocina un martes a las 3 de la tarde sin avisar — llama. Pide ver el checklist de HOYY de la semana anterior.

Si no existe o está en blanco, hay tu primer problema. Segundo: mira el termómetro del frigorífico. ¿Está a 3-4 °C? Si está a 6 °C o más, gasta merma. Tercero: pesa 10 filetes aleatorios en el plato terminado. ¿Varían más de 10 %? Eso es falta de checklist en porcionado. Cuarto: compara tu factura eléctrica de este mes con la del mismo mes hace un año. Si subió sin cambio de volumen, tu equipo está envejeciendo sin mantenimiento.

Quinto: habla con tu gerente de cocina. ¿Puede DECIRTE cuál equipo consume más energía, cuál genera más merma, cuál necesita mantenimiento en los próximos 30 días? Si no lo sabe en 3-5 minutos, el checklist no está alimentando decisiones. La auditoría de verdad no es una lista; es una conversación donde TU gerente demuestra que ve el equipo como inversión, no como gasto.

¿Cuándo invertir \$50.000 a \$150.000: la decisión en números?

Invertir en equipo es decisión financiera, y como tal, tiene que pasar el filtro del flujo de caja.

Si tu prime cost (food cost + labor de cocina) está en 68 % de ingresos — el promedio de restaurantes full-service según la National Restaurant Association — y buscas bajarlo a 62 %, necesitas saber exactamente QUÉ máquina te baja esos 6 puntos y en cuánto tiempo. Una freidora de flujo continuo cuesta \$8.000 y te ahorra 3 horas de labor semanal: eso es \$900 mensuales recuperados en 9 meses.

Un sistema de refrigeración de baja temperatura cuesta \$35.000 pero baja merma de 4,2 % a 2,8 %: si tu food cost es \$8.000 mensuales, son \$112 mensuales que vuelven a tu bolsa — payback en 25 años, MAL negocio. Aquí es donde entra Masterrestaurant: medimos el COSTO REAL de cada máquina (energía, labor, merma, vida útil), no solo el precio de compra. Eso te dice qué máquina DEVUELVE dinero y cuál es deuda pura.

¿Por qué medir es la diferencia entre escalar y quiebra?

Cuando decides ampliar de un restaurante a dos, o de un turno a dos turnos, el equipo que funcionó a volumen bajo puede ser tu cuello de botella.

Una máquina sin datos te obliga a comprar por suposición — y la mayoría supone mal. Si ahora haces 150 cubiertos y planeas 250, necesitas saber: ¿este horno llega a 250 sin perder consistencia?, ¿la refrigeración tiene headroom térmico?, ¿cuántas horas de consumo extra hay? Sin esos números, inviertes \$60.000 en equipo que no te resuelve el problema, y aplazas la solución real otros 18 meses.

Medir mes a mes — consumo eléctrico, merma por estación, tiempo de ciclo de cada máquina, fallas no planificadas — es inversión de tiempo HOY (1-2 horas mensuales) que evita inversión ciega MAÑANA. Los restaurantes tradicionales que escalan SIN medir son los que se quedan atrás.

El camino hacia equipo industrial que paga su propio costo

Equipo industrial no es un gasto; es una decisión de flujo de caja que genera o sangra dinero cada mes. Tu acción HOY: elige TRES máquinas en tu cocina — probablemente refrigeración, freidora y horno. Recopila su consumo eléctrico exacto (pide al fabricante la hoja de especificaciones con kW en carga nominal), cuánto trabajo ahorran versus hacer lo mismo a mano (en horas por mes), y cuánta merma generan o evitan. Eso te toma 3 horas.

De ahí sale tu ROI real. No compres nada sin ese cálculo. Y cuando compres, hazlo con una garantía de eficiencia energética por escrito — si el frigorífico no llega a 3-4 °C en tu cocina específica, que el vendedor lo reemplace. Masterrestaurant ha auditado más de 8.400 restaurantes en 43 países durante dos décadas, y lo que CAMBIA de verdad son las operaciones que miden, capacitan y ajustan. El equipo es herramienta; tu decisión de cuándo y cómo lo usas es lo que genera rentabilidad.

¿Qué sucede si NO hay checklist: el costo invisible que nadie ve?

Una cocina sin checklist falla sin aviso. Un día la refrigeración sube a 6 °C y nadie lo nota porque nadie mira. Tres días después, el producto está comprometido y sacas la tanda a la basura — dinero desaparecido en una tarde.

O la freidora pierde temperatura hacia el final de la noche y el producto sale crudo; un cliente devuelve, otro se va sin volver, otro se queja en redes. Una comida arruinada cuesta dinero dos veces: la que desperdiciar y la que dejas de cobrar. El riesgo es MAYOR conforme crece volumen: a menos cubiertos, una falla es anécdota; a más, es negocio que te parte. Sin checklist diario, tu gerente es reactivo — repara cuando explota, no previene.

El costo anual de esa reactividad es una fracción relevante de tu presupuesto de equipo EN MANTENIMIENTO no planeado. Con checklist de 5 minutos diarios, ese costo baja de forma notable — que es mantenimiento real, no emergencias.

Puntos Clave de la Diferencia

La cocina industrial cuesta 40-60 % de tu factura eléctrica, no es un gasto accesorio: cada máquina es inversión o sangría según cómo se use. Refrigeración es 44 % del consumo del equipo; negociar eficiencia energética y carga térmica real es la palanca más grande de costos. El precio de compra es un número fijo; el costo real depende de mermas que reduce, labor que evita y energía que consume — eso se mide mes a mes.

Un equipo sin checklist falla sin aviso y te detiene la cocina en hora punta; con checklist diario (5 minutos), anticipas el problema. 70 % de la variación en cómo se usa un equipo depende del gerente de cocina, no de la máquina — su capacitación es inversión. Merms sin sistema de medición escalan con volumen; con medición mensual, ves dónde se pierde dinero (preparación, cocción o servicio) y actúas.

PUNTO POR PUNTO

Análisis: Equipo sin sistema vs. Equipo con checklist

COSTO INICIAL DE EQUIPAMIENTO

A · ERROR (COSTO OCULTO) Compra sin criterio de ROI: equipos por catálogo, algunos innecesarios. Costo: varias veces el gasto inicial, sin justificación operativa.

B · MASTERRESTAURANT Cada equipo cubre un rol: reduce labor, merma o tiempo de servicio. Presupuesto: \$50.000-150.000 USD con payback en 18-24 meses.

Veredicto: B reduce riesgo y alinea gasto con ingresos. A es sangría.

CONTROL DE CONSUMO ENERGÉTICO

A · ERROR (COSTO OCULTO) No mide consumo de equipo. Factura eléctrica sube sin saber por qué. Sorpresa cada mes.

B · MASTERRESTAURANT Presupuesta 40-60 % en equipo y 44 % de eso en frío. Audita proveedor al contratar; negocia eficiencia ENERGY STAR.

Veredicto: B predice gasto y actúa. A es volatilidad.

REEMPLAZO DE EQUIPOS ROTOS

A · ERROR (COSTO OCULTO) Sigue reparando un frío que falla cada mes. Gasto acumulado en reparaciones supera el costo del nuevo. Mucho tiempo parado.

B · MASTERRESTAURANT Reemplaza cuando reparación es >40 % del valor nuevo. A los 7-10 años, reemplaza sin dudas. Zero tiempo parado.

Veredicto: B ahorra dinero y operación. A es gasto emocional.

SISTEMA DE MEDICIÓN Y CONTROL

A · ERROR (COSTO OCULTO) Sin checklist. El equipo se usa como se pueda. Mermas sin medir, ~4,2 %. Nadie sabe por qué falla.

B · MASTERRESTAURANT Checklist diario con responsable, criterio medible, frecuencia. Mermas medidas por fase mensalmente, meta <4 %. Fallas anticipadas.

Veredicto: B reduce merma una fracción, visible en EBITDA. A es ciego.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Error Común (Costo Oculto) SIN MEDICIÓN

- ✗ Compra por catálogo, sin calcular ROI del equipo.
- ✗ No mide el consumo energético real del equipo ni su impacto en la factura.
- ✗ Sigue reparando un equipo viejo que sale más caro que reemplazarlo.
- ✗ Sin checklist diario, el equipo falla sin aviso y detiene la cocina.
- ✗ No hay capacitación en el equipo; los cocineros improvisan.
- ✗ Las mermas no se miden y escalan sin control.

Correcto (Costo Medido) MASTERRESTAURANT

- ✓ Cada compra responde: ¿reduce merma, labor, o tiempo? ¿Se paga en 18-24 meses?
- ✓ Presupuesta 40-60 % en equipo de cocina y 44 % de eso en refrigeración.
- ✓ Reemplaza cuando reparación >40 % del valor nuevo; a los 7-10 años es sangría.
- ✓ Checklist diario por ítem con responsable, criterio medible y frecuencia.
- ✓ El proveedor capacita; el gerente de cocina certifica competencia.
- ✓ Medición mensual de mermas por fase; meta <4 % en full-service.

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Datos del Sector Sobre Equipamiento y Costos

50000 USD

costo mínimo de equipamiento de
cocina para un restaurante mediano

150000 USD

costo máximo de equipamiento de
cocina para un restaurante mediano

40%

piso del gasto eléctrico que consume
el equipo de cocina en un restaurante

60%

techo del gasto eléctrico que consume
el equipo de cocina en un restaurante

44%

parte del consumo del equipo de
cocina que gasta refrigeración

4.2%

de las compras de alimentos que se
pierde en merma, mal porcionado y
errores de cocina sin sistema de control

70%

de la variación en el engagement y el uso del equipo
que depende de la calidad del gerente de cocina

36.5%

Costo de nómina, servicio completo

32.4%

Food cost mediano en servicio limitado

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

piso del gasto eléctrico que consume el equipo de cocina en un restaurante



techo del gasto eléctrico que consume el equipo de cocina en un restaurante



parte del consumo del equipo de cocina que gasta refrigeración



de las compras de alimentos que se pierde en merma, mal porcionado y errores de cocina sin sistema de c...



de la variación en el engagement y el uso del equipo que depende de la calidad del gerente de cocina



Costo de nómina, servicio completo



Fuentes: Rezku 2025 · [U.S. EIA / ENERGY STAR](#) · [ReFED \(Leanpath\) 2024](#) · [Gallup 2015](#) · [National Restaurant Association — Restaurant labor costs analysis 2024](#)

Gráfico creado por masterrestaurant.com

CASO ILUSTRATIVO (COMPUESTO)

“Una dueña de una taquería de 3 sucursales en Monterrey (caso ilustrativo) tenía un frío que fallaba cada mes: reparaciones de \$400-600, cada una detenía la cocina 3-4 horas. Después de 8 meses de reparaciones (\$4.200 gastados), compró equipo nuevo por \$6.500. En el primer año de nuevo equipo, zero reparaciones y 15 % menos merma en ingredientes por mejor control de temperatura. El nuevo frío pagó su costo en 16 meses.”

— Dueña de taquería de 3 sucursales — caso ilustrativo

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 Armar Tu Checklist de Equipo de Cocina



1. Mapea el equipo que TIENES y su rol operativo

Lista cada máquina: frío, horno, plancha, campana, línea de preparación, freidora. Para cada una, escribe: (a) qué proceso resuelve (cocción, almacenamiento, preparación), (b) cuántas horas corre al día, (c) edad del equipo. Si tiene >7 años y falla 1+ vez al mes, va en columna de «evaluar reemplazo». El objetivo es ver qué equipo corre hoy y cuál es criatura y cuál está envejeciendo.



2. Define tu checklist de equipos con criterio MEDIBLE

No escribas «revisar frío». Escribe: «frío: temperatura interior a 4°C máximo, medida cada 8 am, responsable cocina, frecuencia diaria». Criterio medible = un número o una observación que se ve en 30 segundos (condensador limpio sí/no, drenajes sin agua estancada sí/no). Incluye equipos de seguridad: extintores, piso antideslizante, iluminación de emergencia. Total: 12-18 ítems, distribuidos en: diarios (5-8), semanales (4-6), mensuales (2-3).



3. Asigna responsable y frecuencia a cada ítem

Cada línea del checklist lleva: qué se revisa, criterio de «OK» (número o sí/no), frecuencia (diario/semanal/mensual), quién lo hace (gerente cocina, cocinero, dueño), y espacio para firma/iniciales. Los diarios van en cartelera de cocina; los semanales y mensuales se registran en un Google Sheet que el gerente de cocina llena el viernes. Esto responde: ¿quién está pendiente del equipo? Si algo falla, ¿quién lo reporta?



4. Corre el checklist 30 días, mide mermas en paralelo, ajusta

Durante 30 días, llena el checklist cada día (30 min al cierre, responsable cocina). En paralelo, mide merma diaria por fase (preparación, cocción, servicio) con una balanza o por peso de desecho. Al día 30, reúnete: ¿qué ítems del checklist predijeron problemas? ¿La merma bajó desde que empezó el checklist? (meta: <4 % en full-service). Ajusta: elimina ítems que no aportan, agrega lo que viste que se cuela. El checklist vivo es el que funciona.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas Frecuentes

¿Qué equipo industrial cocina necesita un restaurante antes de abrir?

Necesita refrigeración dimensionada a su carga térmica real, equipos de cocción, mesas de preparación y un sistema de porcionado, y cada pieza debe cubrir un rol operativo medible: reducir mermas, labor o tiempo de servicio. Lo que no cumpla esa prueba sobra en la lista. Antes de comprar, asigne un responsable y un checklist diario por equipo (temperatura, drenajes, calibración), porque sin esa rutina la máquina más eficiente no devuelve lo que costó.

¿Cómo reducir el gasto eléctrico en cocinas industrial de restaurante?

Empiece por la refrigeración: el equipo de cocina consume entre el 40 % y el 60 % del gasto eléctrico de un restaurante, y el frío se lleva el 44 % de ese consumo, según U.S. EIA / ENERGY STAR. Mida la carga térmica real antes de comprar y negocie la eficiencia energética de cada máquina, porque un equipo corre muchas más horas en servicio de las que sugiere el catálogo.

¿Cuál es la diferencia entre equipo mayor y equipo menor de cocina?

La diferencia está en el tamaño y la instalación: el equipo mayor es la maquinaria fija que necesita conexión eléctrica, de gas o de agua (estufas, hornos, freidoras, refrigeradores, campanas y lavalozas), mientras que el equipo menor son los utensilios manuales que se mueven entre estaciones (cuchillos, ollas, sartenes, tablas, cucharones y contenedores). El mayor se decide calculando consumo, capacidad eléctrica y mantenimiento, porque la refrigeración y la cocción concentran buena parte de la factura de energía. El menor se repone con más frecuencia y conviene controlarlo con inventario mensual para que sus pérdidas no se escondan en otros gastos.

¿Qué equipo de cocina industrial es imprescindible para abrir un restaurante?

Depende de tu concepto. Una cocina mínima necesita: (1) frío (mesa frío + frío vertical), (2) cocción (horno + plancha o estufa), (3) preparación (mesa de trabajo + lavadero), (4) extracción (campana). El costo varía: una cocina de comida rápida pesa menos que una full-service, según la complejidad del menú. No compres más; compra lo que tu menú y tu volumen demandan.

¿Cuándo reemplazo un equipo viejo en lugar de seguir reparándolo?

Regla: cuando el costo de una reparación es mayor a 40 % del valor de equipo nuevo, es hora de reemplazar. En la práctica, a los 7-10 años de un equipo pesado (frío, horno), las reparaciones se vuelven constantes y caras. Por ejemplo, si las reparaciones de los últimos 12 meses superan una fracción relevante del valor del equipo nuevo, reemplaza.

¿Qué significa prime cost en relación con el equipo de cocina?

Prime cost es food cost + labor de cocina combinados. Según la National Restaurant Association, la nómina de servicio completo pesa 36,5 % de los ingresos. El equipo industrial que reduces labor (horno conveyor vs horno manual) o merma (frío con mejor control) es inversión si lo paga el prime cost. No inviertas en equipos que no bajen prime cost.

¿Cómo mido mermas en la cocina para saber si el equipo vale la pena?

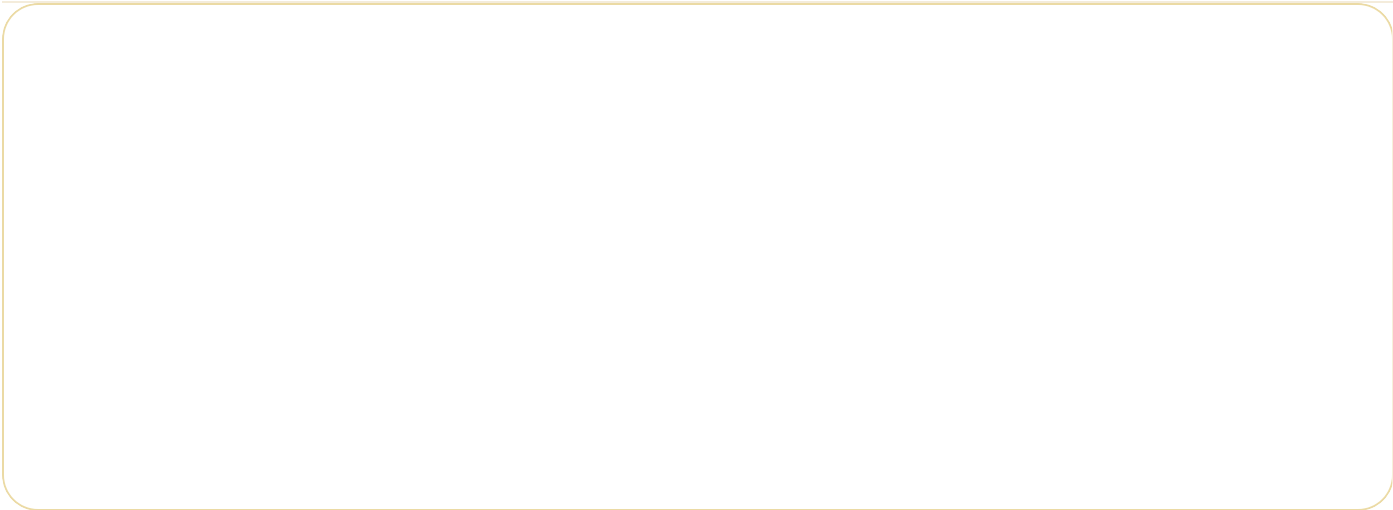
En cocinas sin sistema de medición, es ~4,2 % de las compras (dinero puro tirado). Mide cada semana por fase: preparación (pelar, trozar), cocción (quemar, secar), servicio (sobreporciones, platos rechazados). Si la merma baja tras implementar equipo nuevo o checklist tanto que se acerca al piso del sector, ese equipo vale.

Equipo de cocina industrial: 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
Monto máximo de un préstamo 7(a) de la SBA, el programa que un restaurante en EE. UU. usa para capital de trabajo, equipo o local (vigente en 2026)	5 millones de USD	U.S. Small Business Administration — 7(a) loans (2026)
Porcentaje máximo que la SBA garantiza a los préstamos 7(a) de 150.000 USD o menos que otorga el banco a un restaurante (2026)	hasta 85 %	U.S. Small Business Administration — 7(a) loan program: terms, conditions and eligibility (2026)
Monto máximo de un préstamo SBA Express, la vía rápida del 7(a) para restaurantes que necesitan capital de trabajo (2026)	500.000 USD	U.S. Small Business Administration — Types of 7(a) loans (2026)
Garantía máxima de la SBA en un préstamo SBA Express, que deja más riesgo en el banco que el 7(a) estándar al financiar a un restaurante (2026)	50 %	U.S. Small Business Administration — Types of 7(a) loans (2026)
Monto máximo del préstamo 7(a) Small Loan de la SBA, pensado para restaurantes independientes que piden montos moderados (2026)	350.000 USD	U.S. Small Business Administration — Types of 7(a) loans (2026)
Monto máximo de un microcrédito de la SBA, opción para un restaurante pequeño o un food truck que arranca (2026)	hasta 50.000 USD	U.S. Small Business Administration — Microloans (2026)

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



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

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