

Prime Cost 55%: el umbral que separa a los operadores de élite

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

MASTERRESTAURANT®

Executive Brief

Prime Cost 55%: el umbral que separa a los operadores de élite

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

costorestaurante.com

VEREDICTO RÁPIDO

Veredicto: el prime cost —food cost más nómina de operación— por encima del 60% garantiza que el restaurante trabaje para sus proveedores y su planilla, no para su dueño. El umbral del 55% no es una meta contable: es la frontera donde el EBITDA deja de ser residual y se vuelve predecible. Los operadores de élite lo defienden por plato, no por reporte mensual.

 **Executive Brief** · Brief estratégico · CEOs, juntas directivas e inversores · 12 min de lectura · 2026-07-07

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERRESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

El prime cost es la suma de dos partidas que el operador sí controla: el costo de los insumos del plato (food cost) y la nómina directa de producción y servicio. Todo lo demás —renta, servicios, seguros, depreciación— es estructura fija que no se toca desde la cocina.

El error que veo una y otra vez: dueños que celebran un food cost del 28% mientras su nómina se dispara al 40% y su prime cost real supera el 68%. Miran una partida y pierden la película completa. El costeo de platos aislado no basta; hay que gobernar el prime cost como una sola arquitectura de decisión.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	ENFOQUE TRADICIONAL	MÉTODO MASTERRESTAURANT
Prime cost promedio	✗ 63% de la venta	✓ 52-55% de la venta
Costo teórico vs real (varianza)	✗ 9-14% sin explicar	✓ ≤2.5% conciliado
Food cost por plato	✗ 35-42% sin techo	✓ ≤32% (máximo permitido)
Margen de contribución por plato	✗ No se mide	✓ ≥65% por ítem del menú
EBITDA operativo	✗ 4-7% (residual)	✓ 15-19% (predecible)
Frecuencia de conciliación	✗ Mensual o trimestral	✓ Semanal por familia de insumo
Fuga de capital anual (3 locales)	✗ 180.000-260.000 USD	✓ <40.000 USD

1. ¿Qué es el prime cost y por qué manda sobre el food cost?

El prime cost es la suma de dos partidas que el operador sí controla: el food cost del plato y la nómina directa de producción y servicio.

Por encima del 60% garantiza que el restaurante trabaje para sus proveedores y su planilla, no para su dueño. Todo lo demás —renta, servicios, seguros, depreciación— es estructura fija que no se toca desde la cocina. El error que veo una y otra vez: dueños que celebran un food cost del 28% mientras su nómina se dispara al 40% y su prime cost real supera el 68%. Miran una partida y pierden la película completa. Sobre 100 dólares vendidos, un prime cost del 68% deja apenas 32 para cubrir una renta que ronda el 8%, servicios del 5% y marketing; el residuo se evapora. El costeo de platos aislado no basta: hay que gobernar las dos partidas como una sola arquitectura de decisión.

2. El umbral del 55%: dónde el EBITDA deja de ser residual

El 55% no es una meta contable, es la frontera donde el EBITDA deja de ser residual y se vuelve predecible. Con un prime cost del 55%, sobre 100 dólares vendidos quedan 45 para absorber la estructura: renta del 8%, servicios y seguros del 6%, administración del 5% y una utilidad operativa que se estabiliza entre 12% y 18%. Por encima del 60%, esa utilidad depende de que un mes bueno tape a dos malos. En decenas de restaurantes he visto la misma escena: el operador de casual dining pega 58% en temporada alta y 64% en baja, y llama a eso 'volatilidad'. No es volatilidad, es un prime cost sin gobierno. La élite mantiene el suyo entre 52% y 55% los doce meses, con desviación menor a dos puntos. Esa banda estrecha es la que convierte al restaurante en un activo que se puede planificar y vender, no en una rifa mensual.

3. Food cost bajo, caja destruida: la trampa de la partida única

El operador tradicional persigue el food cost; el de élite gobierna el prime cost completo. Bajar el food cost dos puntos mientras la nómina sube cuatro es una victoria contable que destruye caja. Lo he cuantificado en cocina: un dueño reformula recetas para pasar de 30% a 28% de food cost, ahorra 2 dólares por cada 100 vendidos, pero para lograrlo sube una estación de trabajo y su nómina pasa del 34% al 38%. Resultado neto: el prime cost sube de 64% a 66% y perdió 2 puntos de EBITDA celebrando la reducción del insumo. La mano de obra directa suele pesar tanto como el plato: en un restaurante de servicio completo, food cost y nómina de operación caminan casi parejos, 28-32% cada uno. Optimizar uno ignorando el otro es apagar un incendio con gasolina del otro tanque. La decisión correcta se mide sobre la suma, nunca sobre la mitad.

4. La varianza teórico-real: la fuga silenciosa del 9 al 14%

El costeo tradicional es un evento mensual; el método Masterrestaurant lo vuelve un sistema continuo, y ahí está la diferencia de caja. La varianza entre el costo teórico —lo que la receta dice que debió costar— y el costo real que sale del inventario es la fuga que casi nadie mide: en cocinas sin control ronda entre 9% y 14% del costo de insumos. En un local que compra 40.000 dólares mensuales en materia prima, un 12% de varianza son 4.800 dólares al mes evaporados en mermas, porciones descontroladas, robo hormiga y compras a destiempo: 57.600 dólares al año. Esa fuga solo se caza con conciliación semanal por familia de insumo, no con un conteo global a fin de mes que promedia y esconde. Mi regla en Masterrestaurant: si la varianza de una familia supera 3 puntos dos semanas seguidas, esa familia entra en investigación esa misma semana.

5. La varianza teórico-real: la fuga silenciosa del 9 al 14% — en la práctica

Cerrar la fuga al 3% recupera más margen que subir precios. El enfoque tradicional carga renta y servicios al plato y concluye que 'no da'; el método Masterrestaurant los saca del costeo del plato y los lleva al punto de equilibrio. El plato solo responde por su food cost y su mano de obra directa. Cuando un dueño reparte 12.000 dólares de renta entre 3.000 platos y le suma un dólar 'de estructura' a cada uno, distorsiona todo: castiga los platos de bajo volumen y premia los de alto, tomando decisiones de menú con un costo ficticio. Diego F. Parra lo formula así: el plato se cuida con su prime cost; la estructura fija se cubre con el volumen que exige el punto de equilibrio. Si el equilibrio pide 3.200 cubiertos al mes y solo vienen 2.700, el problema no es que 'el plato no da', es que falta tráfico.

6. Renta y servicios NO van al plato: la arquitectura del método MR

Separar ambas contabilidades permite decidir con precios reales qué plato empujar y cuánto volumen buscar. Bajar el prime cost al 55% sin subir precios ni recortar calidad se logra atacando las dos partidas en paralelo con palancas concretas, no con recortes a ciegas. En food cost: ingeniería de menú que empuja los platos de alto margen y baja contribución mala, fichas técnicas con gramaje real y compras consolidadas por familia; esto suele recuperar 2 a 4 puntos. En nómina directa: mallas de turno atadas a la curva de ventas por franja horaria, no a horarios fijos, y productividad medida en ventas por hora-hombre; corregir el sobre-staffing de las horas valle recorta otros 3 a 5 puntos sin despedir a nadie clave. En Masterrestaurant hemos llevado operadores de un prime cost de 66% a 54% en un trimestre solo cerrando la varianza y ajustando turnos. La secuencia importa: primero mides ambas partidas semanalmente, luego actúas; quien recorta antes de medir suele cortar músculo y dejar la grasa.

7. Los tres números que separan al operador de élite

El operador de élite vigila tres números cada lunes, no uno a fin de mes: prime cost consolidado por debajo de 55%, varianza teórico-real por familia bajo 3%, y nómina directa como porcentaje de venta dentro de su banda por daypart. Con esos tres tableros, la decisión de costeo deja de ser adivinanza. El tradicional revisa un P&L mensual, ya tarde para corregir; para cuando ve el número, el mes ya se perdió. En mi experiencia con restaurantes de talla mundial, la diferencia entre un margen operativo del 8% y uno del 16% casi nunca está en los precios: está en gobernar estas tres cifras con disciplina semanal. Un punto de prime cost mal cuidado, sobre una venta anual de 1,2 millones, son 12.000 dólares que se van. Cinco puntos son 60.000: la diferencia entre reinvertir o cerrar. Por eso el umbral del 55% no es contabilidad, es la línea que separa a quien es dueño de su caja de quien solo la administra para otros.

8. Las diferencias que deciden el EBITDA

El operador tradicional persigue el food cost; el de élite gobierna el prime cost completo. Bajar el food cost dos puntos mientras la nómina sube cuatro es una victoria contable que destruye caja. El costeo tradicional es un evento mensual; el método Masterrestaurant lo vuelve un sistema continuo. La varianza entre costo teórico y costo real —esa fuga silenciosa del 9 al 14%— solo se caza con conciliación semanal por familia de insumo. El enfoque tradicional carga renta y servicios al plato y concluye que 'no da'. El método MR los saca del costeo del plato y los lleva al punto de equilibrio: el plato solo responde por su food cost y su mano de obra directa.

PUNTO POR PUNTO

Tradicional vs Masterrestaurant en el costeo de platos

QUÉ SE CONTROLA

A · ENFOQUE TRADICIONAL Solo el food cost, revisado esporádicamente

B · MASTERRESTAURANT Prime cost completo: insumos + nómina directa

Veredicto: Gobernar el prime cost, no una sola partida, es lo que blinda el EBITDA.

COSTO TEÓRICO VS REAL

A · ENFOQUE TRADICIONAL No se concilia; varianza del 9-14% invisible

B · MASTERRESTAURANT Conciliación semanal por familia de insumo, varianza $\leq 2.5\%$

Veredicto: La conciliación semanal caza la fuga antes de que se vuelva pérdida.

TRATAMIENTO DE RENTA Y SERVICIOS

A · ENFOQUE TRADICIONAL Cargados al plato: 'no da'

B · MASTERRESTAURANT Al punto de equilibrio, fuera del costeo del plato

Veredicto: El plato solo responde por food cost y mano de obra directa.

RESULTADO EN EBITDA

A · ENFOQUE TRADICIONAL 4-7% residual y volátil

B · MASTERRESTAURANT 15-19% predecible

Veredicto: El prime cost al 52-55% convierte el margen en un resultado gobernable.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Costeo tradicional por reporte REACTIVO

- ✗ Food cost calculado una vez y nunca revisado tras el alza de insumos
- ✗ Nómina tratada como gasto fijo, no como variable de producción
- ✗ Sin conciliación entre costo teórico de receta y consumo real de bodega
- ✗ El P&G llega el día 15 del mes siguiente, cuando la fuga ya ocurrió

Arquitectura de prime cost dirigida MASTERESTAURANT

- ✓ Costo teórico por plato vivo, recalculado al mover el precio de compra
- ✓ Nómina modelada como % de venta por franja horaria y estación
- ✓ Varianza teórico-real conciliada por familia de insumo cada semana
- ✓ Tablero de prime cost en tiempo casi real que dispara alertas al 57%

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	ENFOQUE TRADICIONAL	MÉTODO MASTERESTAURANT
Prime cost promedio	× 63% de la venta	✓ 52-55% de la venta
Costo teórico vs real (varianza)	× 9-14% sin explicar	✓ ≤2.5% conciliado
Food cost por plato	× 35-42% sin techo	✓ ≤32% (máximo permitido)
Margen de contribución por plato	× No se mide	✓ ≥65% por ítem del menú
EBITDA operativo	× 4-7% (residual)	✓ 15-19% (predecible)
Frecuencia de conciliación	× Mensual o trimestral	✓ Semanal por familia de insumo
Fuga de capital anual (3 locales)	× 180.000-260.000 USD	✓ <40.000 USD

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

El prime cost en cifras 2026

55%

Umbral de prime cost que separa élite de supervivencia

63%

Prime cost promedio del sector sin arquitectura de costeo

14 pts

Varianza teórico-real que fuga sin conciliar (máximo observado)

15%

EBITDA predecible con prime cost disciplinado al 52-55%

8400

Unidades diagnosticadas por Masterrestaurant en 43 países

32%

Food cost máximo permitido por plato (no recomendado, techo)

CASO REAL

“Tenían food cost del 29% y presumían control. Al abrir la caja, el prime cost real era 67%: la nómina se les había comido cuatro puntos por trimestre sin que nadie lo mirara. Conciliamos costo teórico contra consumo real por familia de insumo, sacamos renta del costeo del plato y modelamos la nómina por franja horaria. En 90 días el prime cost bajó a 54% y el EBITDA de tres locales pasó de 5% a 16%. La misma venta, 210.000 USD/año más en caja.”

— Grupo de tres restaurantes casuales, diagnóstico Masterrestaurant, 2026

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Cómo instalar la disciplina de prime cost

1 Fase 1 — Fotografía de la fuga

Reconstruye el costo teórico de cada plato con recetas estandarizadas y concíllalo contra el consumo real de bodega. Entregable: mapa de varianza por familia de insumo. Plazo: 3 semanas. Métrica de éxito: varianza medida y ordenada de mayor a menor fuga en USD.

2 Fase 2 — Reingeniería del plato y la nómina

Rediseña las recetas de mayor fuga hasta food cost $\leq 32\%$ sin tocar la promesa de sabor, y modela la nómina como porcentaje de venta por franja horaria. Entregable: menú recosteadado + malla de turnos. Plazo: 6 semanas. Métrica de éxito: prime cost por debajo de 57%.

3 Fase 3 — Tablero de gobierno continuo

Instala un tablero de prime cost con conciliación semanal y alertas automáticas al superar el 57%. Entregable: P&G gerencial semanal por local. Plazo: 4 semanas. Métrica de éxito: prime cost estable en 52-55% durante tres ciclos consecutivos.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre prime cost

¿Qué es exactamente el prime cost de un restaurante?

Es la suma del food cost (costo de insumos de los platos) más la nómina directa de producción y servicio. Representa las dos partidas variables que el operador controla desde la cocina. Renta, servicios y depreciación quedan fuera: esos van al punto de equilibrio, no al costeo del plato.

¿Por qué el umbral es 55% y no 60%?

Porque por encima del 55% el EBITDA se vuelve residual: cualquier alza de insumos o baja de venta lo borra. En 52-55% el margen operativo se vuelve predecible y deja espacio para estructura fija, deuda y dividendos. Es la frontera entre repartir utilidad y solo sobrevivir.

¿Cómo bajo el prime cost sin subir precios ni recortar calidad?

Atacando la varianza teórico-real primero: la fuga del 9-14% entre lo que la receta debería costar y lo que realmente consume la bodega es dinero que ya perdiste. Se recupera con conciliación semanal, recetas estandarizadas y nómina modelada por franja horaria, no subiendo el ticket.

¿Cada cuánto debo revisar el prime cost?

Semanalmente, por familia de insumo. El costeo mensual llega tarde: cuando ves el P&G del mes anterior, la fuga ya ocurrió por cuatro semanas. Los operadores de élite concilian costo teórico contra consumo real cada semana y disparan alertas al superar el 57%.

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
Food cost óptimo del sector	28–35% (promedio full-service 32.4%)	National Restaurant Association

Dato	Benchmark 2026	Fuente
Costo laboral	25–35% de los ingresos	U.S. Bureau of Labor Statistics
Ventas del sector (EE.UU.)	proyección ≈US\$1,55 billones en 2026 pese a presión de costos	National Restaurant Association — SOI 2026
Flujo de caja en pymes	la mala gestión de caja se asocia a ~82% de los cierres de pequeños negocios	Inc. (estudio U.S. Bank)
Costos y demanda 2026	alzas de costos persistentes con demanda resiliente en restaurantes	Bloomberg Línea
Prime cost recomendado	55–65% de las ventas	Nation's Restaurant News

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