

RUTA DE TRANSFORMACIÓN

EXPONENCIAL

Arranca el 30 de octubre · 21 cupos

Inversión desde USD 2.497

Transforma tu restaurante en 8 semanas

02

DÍAS

18

HRS

56

MIN

24

SEG

Aplicar a mi cupo →

Checklists

Checklist de *prime cost* para restaurantes: controla food cost y nómina



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-10-26 · Costos y Finanzas

MASTERRESTAURANT®

Checklist

Checklist de *prime cost* para restaurantes: controla food cost y nómina

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

[contenidorestaurante.com](https://www.contenidorestaurante.com)

VEREDICTO RÁPIDO

Prime cost es la suma de food cost + nómina; debe estar entre 50% y 65% de ventas. Casi todos los restaurantes pierden dinero aquí porque confunden costo teórico con costo real: compran bien pero desperdician en almacén, preparan con insumos caros por falta de menú de emergencia, y pagan nómina a gente que no produce. Este checklist te da los ocho ítems medibles diarios y los cuatro semanales que marcan diferencia entre margen vivo y quiebra silenciosa.

 **Checklist** Checklist verificable con criterio de “hecho” medible por ítem · 20 min de lectura · 2026-10-26

El restaurante funciona sobre tres supuestos: volumen de clientes predecible, costo de insumos estable, y nómina eficiente. Cuando uno de esos tres cambia, el prime cost sube. Casi nadie lo ve hasta que la caja está roja.

La diferencia entre un restaurante de márgenes vivos y otro que sangra es la precisión operacional, no la receta. Los márgenes en comida son fijos—tu food cost teórico no baja si deseas que baje; baja si dejas de tirar comida, si tu receta real pesa lo que dice pesar, y si la nómina se gasta en servir clientes, no en infraestructura ociosa.

Masterrestaurant separa el método tradicional (hoja de cálculo con compras mensuales, costo unitario aproximado, ajustes al ojo) del método de realidad operacional (auditoría diaria de desperdicios por línea de negocio, receta pesada, nómina por hora productiva). No es un sistema contable ni una auditoría externa: es una estructura para que veas dónde sangra tu caja EN VIVO.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Prime cost, lado a lado

	MÉTODO TRADICIONAL (CONTABILIDAD)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (OPERACIONAL)
Frecuencia de cálculo	✗ Mensual, después del mes termina	✓ Diaria, durante la operación; ajustes semanales
Unidad de análisis	✗ Restaurante completo (food cost = \$ gastado / \$ vendido)	✓ Línea de negocio (almuerzo, cena, takeout); plato individual
Fuente del costo	✗ Factura de proveedor + inventario teórico	✓ Receta pesada + auditoría de desperdicio + nómina por tarea
Acción correctiva	✗ Reducir compras (efecto: menú menos atractivo, stock-out)	✓ Ajustar receta, frenar desperdicio, rediseñar flujo; menú vive igual
Ventaja principal	✗ Compatible con cualquier software contable; rápido de calcular	✓ Mejora márgenes 3–8 puntos sin sacrificar sabor ni volumen

	MÉTODO TRADICIONAL (CONTABILIDAD)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (OPERACIONAL)
Riesgo de error	✗ Desajustes entre costo teórico y real; 6–12% de varianza típica	✓ Requiere disciplina diaria; sin ella, es auditoría cara que nadie ve

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

¿Por qué confundes el costo teórico con el costo real y pierdes dinero?

Un restaurante que compra pechuga a \$6 el kilo no tiene food cost de 28% solo porque sus recetas lleven pechuga: eso es costo de factura, no costo de plato.

El costo real suma desperdicio en almacén, merma de preparación (el 8–12% es el promedio por línea de producto según SYSCO Food Trends 2025), y error de receta — si tu milanesa pesa 320 gramos cuando la receta dice 280, esos 40 gramos extra no figuran en el cálculo manual.

Audité operaciones donde el food cost de factura era 30%, impecable en hoja, pero el costo real de plato llegaba a 36–38% porque nadie medía exactamente qué se iba a la basura, qué se quemaba en cocina, y cuánto agregaban los cocineros de miedo. Masterrestaurant separa esto con una regla: auditoría diaria de desperdicios por línea (carne, verdura, pescado) y pesaje de plato cada tres días. El diferencial es dinero directo a tu margen, entre \$400–800 mensuales en un restaurante de 150 cubiertos.

El timing es todo: el método viejo te avisa cuando ya perdiste

Tu hoja de cálculo con compras mensuales te cierra el food cost el día 28 o 29 de cada mes, cuando ya no hay nada que hacer excepto lamentar. Si descubriste que la línea de carne estuvo en 38% en lugar de 32%, ese dinero ya se fue. El método tradicional es como manejar de espaldas: el espejo retrovisor te muestra lo que pasó, no lo que viene.

Por eso existe el cierre diario de desperdicios: si hoy tu línea de verduras registra 2,5 kilos de merma en una noche de 85 cubiertos, sabes inmediatamente que hay un problema en compostaje o en el corte — y mañana lo corriges, no en treinta días. La diferencia entre un negocio que sangra y otro que respira es precisamente esa: ver el problema HOY, no en el resumen de fin de mes.

El top 5 que casi todos fallan (y lo que cuesta cada uno en dinero real)

Primero: no medir desperdicios segregados por línea de producto. Costo: \$300–600/mes de merma invisible. Segundo: usar recetas sin pesaje real; agregar «al ojo» al cocinar. Costo: \$200–500/mes de overporción, que se suma rápido. Tercero: nómina de cocina sin asignación de productividad por línea (quién prepara qué, cuántos minutos por plato); es lo que llamamos «mano de obra fantasma».

Costo: entre 2–4 puntos porcentuales de prime cost extra, o sea \$800–2.000/mes en un restaurante de \$50.000 mensuales de venta. Cuarto: mezclar la contabilidad de comedor con cocina; no sabes qué genera lucro y qué drena. Costo: decisiones ciegas sobre qué platos ofrecer y en qué cantidad. Quinto: cambiar proveedores sin medir el impacto real en desperdicios; cambiar por precio más bajo suele traer insumo con mayor merma. Costo: ahorrar \$100 en compra pero perder \$400 en cocina.

¿Cómo implementar la checklist en tu cocina sin parar operaciones?

Responsable: chef o jefe de cocina; **frecuencia:** reporte diario al cierre (18:00h para cena). **Necesitas tres herramientas, no más:** una báscula (escala de cocina, \$40–100), una libreta o celular con nota, y quince minutos cada noche.

Al final del servicio: pesa y registra desperdicios por línea (carne roja, pollo, pescado, verdura, almidón), anotas cuál fue el evento (quemazón, sobre corte, error de preparación, comida cliente devuelta) y cuántos cubiertos sirvieron. Con eso llenan una tabla semanal: fecha, línea, kilo de merma, causal, cobertura (cubiertos).

Viernes a las 10 a.m., el gerente suma la semana y calcula qué línea dispara: si carne roja fue 3,2 kilos en 485 cubiertos, eso es 0,66% de desperdicios en esa línea, normal; si fue 5,4 kilos, hay que auditar por qué el cocinero está cortando grosor extra o quemando. Cada decisión de cambio proviene de ese número, no de intuición.

Quién audita: gerente valida números, chef se reúne con los cocineros involucrados y corrige técnica o procedimiento. Sin asignación clara y datos verificables, el desperdicio sigue igual.

Nómina de cocina: cómo separarla para ver dónde sangra realmente

Un chef que gana \$1.800/mes trabaja 24 días al mes, 8 horas cada día: cuesta \$9,37 por hora. Si ese chef prepara 150 platos en una noche (cena 5–22h, catorce cubiertos por turno de tres horas), su costo de mano de obra por plato es \$0,89 solo por su salario, más beneficios.

Ahora bien, si ese chef dedica dos horas a tareas no productivas (limpiar, esperar pedidos, revisar que otros corten bien), eso cuesta \$18,74 y se reparte entre menos platos. La auditoría es sencilla: mira la foto de productividad real en punta (las noches de 60–80 cubiertos) y compárala con noches floja (20–30 cubiertos). Si llevas el mismo equipo en ambas, tienes nómina ineficiente: alguien está ganándose su sueldo preparando aire.

Masterrestaurant mide esto en platos producidos por hora de cocina total, y el rango sano está entre 8–15 platos/hora según el tipo de cocina (italiana fina, 8–10; casual, 12–15). Si estás por debajo, hay un problema de método, de equipo o de inversión en herramientas.

La receta pesada: el arma que nadie usa y que cierra 2–3 puntos de margen

Tu receta de milanesa dice: pechuga 280gr, panko 30gr, salsa 50ml, guarnición 150gr. Pero la realidad es que el cocinero pone 320 gramos de pechuga porque tiene miedo de que salga flaca, panko se adhiere al plato así que suma 50 en lugar de 30, y la salsa sale a 70ml porque la encargada de producción carga «generosa» por si alguien reclama.

El resultado: tu plato que debería costar \$4,50 realmente cuesta \$5,80, una diferencia de \$1,30 por unidad.

La receta pesada: el arma que nadie usa y que cierra 2–3 puntos de margen — en la práctica

En un restaurante de 80 cubiertos/noche con 40 milanesas/semana, eso son \$52 semanales, o \$208 mensuales solo en UNA línea de platos. La solución: pesaje real cada tres días de muestras del cocinero que mejor corte hace, y esos números son tu receta viva, no la de aspiración. Luego se la explicas al equipo: «La milanesa real pesa 320, no 280 — eso es 12% más, y aquí está documentado.

Tu costo es este, tu margen es este, así es el juego.» Transparencia y número matan los sustos. Restaurantes que implementan recetas pesadas bajan food cost entre 1,5–3 puntos sin cambiar nada más.

¿Cómo auditar prime cost cada semana (evidencia que puedes verificar en tu POS)?

Prime cost = (food cost + nómina) ÷ ventas totales × 100. Para obtenerlo sin herramientas sofisticadas: **viernes a las 16h, descarga de tu POS dos números: ventas totales de la semana (incluye todos los items) y nómina total pagada o acumulada esa semana.**

Luego, de tu proveedor principal (o de tu factura de insumos), el total gastado en compras. Fórmula: [(insumos + nómina) ÷ ventas] × 100 = prime cost. Si es menor a 50%, revisa por qué (quizás hay ingresos no registrados o costo omitido). Si está entre 50–65%, está en rango. Si supera 65%, tienes problema: resuelve hoy, no mañana.

Para auditar DÓNDE está el problema, desglose: calcula food cost aparte (insumos ÷ ventas) y nómina aparte (nómina ÷ ventas); si food cost está bien pero nómina dispara, el problema es personas; si es al revés, es desperdicios o insumo caro. Masterrestaurant hace esto cada semana con el equipo en reunión breve: 15 minutos, números claros, decisión inmediata. Sin esa revisión perpetua, prime cost te sorprenderá a fin de mes, y será tarde para corregir.

La mayoría falla porque confunde «medir» con «poner números en una hoja»

Medir no es escribir. Escribir «desperdicios: 2,3 kilos» es una opinión sin evidencia; medir es pesar cada línea cada noche, anotar la causal, y después preguntarse si 2,3 kilos de carne en 60 cubiertos es normal o es un patrón de fuga. El 82% de los restaurantes que dicen «medimos desperdicios» en realidad lo que hacen es una estimación de fin de mes: «Se perdió un poco de carne, más o menos un kilo».

Con eso no cierras nada. La auditoría real tiene tres niveles: nivel 1 (lo mínimo): registro diario de merma total por línea y causal, hoja de cálculo semanal.

La mayoría falla porque confunde «medir» con «poner números en una hoja» — en la práctica

Nivel 2 (profesional): pesaje diario, desglose por causa específica (quemado, sobreporción, error de receta, devolución de cliente), y análisis de tendencia mensual. Nivel 3 (élite): además de lo anterior, video de cocina en zonas críticas para investigar eventos anómalos. Masterrestaurant recomienda nivel 2 para la mayoría: toma 20 minutos/día, cuesta cero (usas báscula que ya tienes) y es el diferencial que separa un negocio que respira de uno que sangra. Los que no miden, pierden \$800–2.000/mes invisibles, y nunca saben por qué.

Prime cost nacional: qué es normal y cuándo sabes que estás en problema

Según la National Restaurant Association (2025), la mediana de prime cost en restaurantes de servicio limitado es 65 centavos por dólar de venta, es decir, 65%. En servicio completo, la mediana ronda 60–65%. Estos son números de Estados Unidos; en Latinoamérica y España, el promedio tiende a estar 5–8 puntos más arriba por inflación de comida y nómina, así que espera 70–73% si no auditas activamente. Ahora bien, esos son promedios; tú quieres estar en el percentil 25, no en la mediana.

Prime cost nacional: qué es normal y cuándo sabes que estás en problema — en la práctica

El percentil 25 ronda 52–58%, y es donde viven los restaurantes que tienen márgenes sanos. La diferencia entre 65% y 58% en un negocio de \$50.000 mensuales de venta es \$3.500 — dinero real cada mes. Eso se cierra con precisión operacional, no con magia.

Hay excepciones: un food truck o delivery tiene prime cost de 55–60% porque no maneja comedor ni consumo en local; una pizzería tradicional ronda 60–65%; un restaurante de cocina de valor está en 68–72%. Saber dónde está tu industria es el primer paso; luego auditas dónde sangas tú, y después corriges.

Las cuatro diferencias que mueven el EBITDA

Timing: el método tradicional te dice qué pasó hace un mes cuando ya perdiste dinero. Masterrestaurant te alerta en vivo—si alguien desperdicia insumo caro hoy, lo sabes a las 15 horas, no el mes que viene. **Granularidad:** un food cost de 30% esconde realidades muy distintas—almuerzo puede estar en 27% pero cena en 34%, porque en cena usas insumos más caros para la carta premium y la despensa de cena tiene rotación más lenta. Desglosar por línea de negocio te da dónde picar. **Receta vs.**

Las cuatro diferencias que mueven el EBITDA — en la práctica

factura: la factura dice que pagaste \$15 por kilo de pechuga, pero la receta real de tu milanesa lleva 280 gramos, guarnición, y salsa—tu costo real de plato es más alto. Ajustar la receta o la porción mueve el margen sin tocar la compra. **Nómina invisible:** la nómina de tu cocina incluye a alguien que solo pela papas 4 horas al día. En el método tradicional eso es un costo fijo.

En Masterrestaurant ves que media jornada es productiva y media no—puedes rediseñar el flujo o cambiar el formato de prep para que esa media jornada genere ingresos (encurtidos propios, reducción para salsas, mise en place para delivery).

PUNTO POR PUNTO

Método Tradicional vs. Masterrestaurant: el trade-off real

VELOCIDAD DE ACCIÓN CORRECTIVA

A · MÉTODO TRADICIONAL (CONTABILIDAD)

Tradicional: descubrimiento de problema (mensual) → reunión → cambio de compra (siguiente mes). Resultado: dinero perdido mientras esperas.

B · MASTERRESTAURANT Masterrestaurant:

descubrimiento en vivo → ajuste ese mismo turno (receta, porcionado, flujo). Resultado: mejora inmediata sin esperar ciclo de compra.

Veredicto: Masterrestaurant gana. El tiempo que toma implementar es 10× menor; por eso el cambio en margen ocurre en 90 días, no en 9 meses.

PRECISIÓN DEL NÚMERO (COSTO REAL VS. FACTURA)

A · MÉTODO TRADICIONAL (CONTABILIDAD)

Tradicional: varianza de $\pm 6\%$ a $\pm 12\%$ (lo que pagaste $\neq$ lo que costó realmente).

B · MASTERRESTAURANT Masterrestaurant:

varianza de $\pm 1\%$ a $\pm 3\%$ (auditoría de desperdicio + receta pesada + nómina por tarea).

Veredicto: Masterrestaurant es más preciso. Ese 9% de diferencia es dinero que no ves pero que pierdes.

COSTO DE IMPLEMENTACIÓN

A · MÉTODO TRADICIONAL (CONTABILIDAD)

Tradicional: bajo (solo requiere disciplina en llenar planilla).

B · MASTERRESTAURANT Masterrestaurant:

medio (capacitación de equipo + herramientas; 150-400 USD inicialmente).

Veredicto: Tradicional es más barato de entrada. Pero si tu prime cost está en 68%, esos 400 USD iniciales se recuperan en 2-3 semanas de mejora.

BENEFICIO PARA REDISEÑO DE MENÚ (ESTRATEGIA COMERCIAL / MARKETING)

A · MÉTODO TRADICIONAL (CONTABILIDAD)

Tradicional: no te dice cuál plato verdaderamente pierde dinero, solo el promedio del restaurante.

B · MASTERRESTAURANT Masterrestaurant:

te muestra food cost por plato, por línea de negocio; puedes rediseñar menú/portfolio para que cada plato genere margen específico. Abre oportunidad de contenido audiovisual (por qué ese plato, qué insumos, por qué ese precio).

Veredicto: Masterrestaurant gana si tu estrategia incluye diferenciación de producto y contenido. Eso es el giro de mercadeo.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Método Tradicional **CONTABLE**

- ✗ Cálculo mensual posterior
- ✗ Número único para todo el restaurante
- ✗ Basado en factura y ajuste de inventario
- ✗ Acción correctiva lenta

Masterrestaurant **MASTERRESTAURANT**

- ✓ Control operacional diario
- ✓ Análisis por línea de negocio
- ✓ Datos reales: receta pesada + auditoría
- ✓ Corrección en vivo durante el servicio

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Cifras de control: los números que mueven decisiones

50%	El mínimo prime cost que vigilan cadenas internacionales. Por debajo de este umbral, nómina está recortada (riesgo de servicio) o food cost es insostenible (mala calidad).
34.2%	Nómina de operadores rentables vs. promedio
36.5%	Costo laboral servicio completo (sueldos+beneficios, mediana)
32.4%	Food cost servicio limitado (mediana)
32%	Food cost servicio completo (mediana)
33.7%	Food cost servicio completo con ventas bajo \$2M
31.7%	Salarios y beneficios (limited-service, mediana)
65%	Clientes de servicio rápido que pedirían en un quiosco de autoservicio

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

El mínimo prime cost que vigilan cadenas internacionales. Por debajo de este umbral, nómina está recort...



Nómina de operadores rentables vs. promedio



Costo laboral servicio completo (sueldos+beneficios, mediana)



Food cost servicio limitado (mediana)



Food cost servicio completo (mediana)



Food cost servicio completo con ventas bajo \$2M



Fuentes: [National Restaurant Association 2025](#) · [National Restaurant Association — Restaurant Operations Data Abstract 2025 \(datos 2024\)](#) · [National Restaurant Association, Restaurant Operations Data Abstract 2025](#) · [National Restaurant Association — Restaurant Technology Landscape Report 2024](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO ILUSTRATIVO (COMPUESTO)

“Llevaba 18 meses creído que mi food cost era 28% porque eso decía la factura de compra menos la merma teórica. Cuando audité en vivo, descubrí que el almacén desperdiciaba 3% en rotación (cosas viejas sin uso), la cocina otro 2,5% en porcionado sobre-dimensionado, y el cambio de menú estacional me subía el costo de insumo sin ajustar precio de venta. Prime cost real era 36%. Ese 8% me costaba \$4.200 USD/mes.

En 120 días, rediseñé las recetas, cambié la rotación de almacén con etiquetas de fecha, y reestructuré el menú por ingrediente común. Bajé a 30,5%.”

— Gerente operacional de restaurante de 120 cubiertos, Lima, auditoría MR 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

Ocho controles diarios + cuatro semanales que bajan prime cost sin sacrificar sabor



Control diario 1: Costo teórico del plato vs precio de venta

Cada plato en tu menú tiene un costo teórico en papel (ingredientes + guarnición + salsa). Compáralo con el precio que vendes. La regla es que food cost del plato no debe superar el 32% del precio. Ejemplo: si vendes el plato a \$20 USD, costo máximo permitido es \$6,40 USD. Si tu receta cuesta \$7,80 USD, la estás regalando. Quién lo revisa: el gerente de cocina, entre las 10 y las 11 de la mañana (pre-almuerzo). Frecuencia: cada día, o mínimo 4 veces por semana si tienes dos servicios. Herramienta: hoja de cálculo simple con nombre de plato, costo de ingrediente, precio de venta, % resultado.



Control diario 2: Desperdicios y merma en almacén

Registra qué se tiró ese día—carne vencida, verdura podrida, salsas que fermentaron, sobrantes de servicio que nadie aprovechó. La cifra importa menos que la causa. Si el problema es rotación, etiqueta con fecha. Si es sobre-compra, ajusta la orden del proveedor para los siguientes días. Si es receta (porción grande, cliente no come), rediseña. Quién: responsable de almacén (1 hora al final del turno tarde). Frecuencia: diaria. Umbral de acción: si la merma semanal supera el 2% del costo de compra, reúnete con cocina.



Control diario 3: Porcionado real vs estándar

Tu receta dice que la milanesa pesa 250 gramos de carne sin hueso. Pesa una muestra al azar de 3 a 5 platos listos para servir en almuerzo y en cena. Si ves desviación mayor a $\pm 10\%$, alguien está porcionando a ojo. Recapacita esa semana (báscula en estación de prep). Quién: gerente de turno o ayudante de cocina capacitado (5 minutos). Frecuencia: diaria, o 3 veces por semana mínimo. Herramienta: báscula de cocina calibrada; registro simple en lápiz y papel.



Control diario 4: Nómina del turno vs producción de platos

Anota cuánta gente estaba en cocina hoy y cuántos platos salieron. Divide: platos por persona. Si ese promedio cae sin motivo (no fue día festivo, no fue día de limpieza profunda), algo está mal—pereza, baja capacitación, cambio de receta no comunicado, o simplemente que hay una persona no siendo productiva. Quién: gerente de operaciones o dueño. Frecuencia: cada día. Referencia: un cocinero en restaurante casual debe mover 100-140 platos/turno; si cae a 70, necesita capacitación o rediseño de estación.

**Control diario 5: Recepciones de compra vs factura**

Cuando llega la compra del proveedor, alguien verifica que lo que factura es lo que recibe (cantidad, peso, calidad). El proveedor pone cosas vencidas, o cobra un kilo pero manda 900 gramos. Quién: un ayudante o el gerente de almacén (10 minutos). Frecuencia: cada entrega (típicamente 3-5 veces/semana). Acción: rechaza lo que no cumpla; anota discrepancias y envía foto al proveedor—ajustes en la próxima factura.

**Control diario 6: Devoluciones de cliente por defecto de receta o presentación**

Cada plato devuelto es dinero tirado. Registra por qué—frío, mal cocinado, tamaño más pequeño del esperado, presentación descuidada. Si ves patrón (3+ devoluciones de lo mismo en una semana), reúnete con cocina: o la receta falla, o la capacitación está floja. Quién: mesero o gerente de sala (1 nota por turno). Frecuencia: cada turno. Umbral: si supera 1,5% de platos (ejemplo: 160 platos servidos, más de 2-3 devoluciones = acción inmediata).

**Control diario 7: Reposición de mise en place y consumibles no facturados**

La cocina usa aceite, sal, especias, papel aluminio, bolsas. Eso es costo que no sale en factura de insumo (va en "servicios" o "varios") pero afecta el margen bruto. Cada viernes, pesa una botella nueva de aceite, una bolsa nueva de sal, y contrasta con la que sacaron de la estación esa semana. Si una botella de aceite de 1 litro que debería durar 2 semanas se va en 1 semana, hay derrame o uso excesivo. Quién: gerente de cocina. Frecuencia: 1 vez por semana, viernes. Acción: calcula el costo semanal y multiplica por 52—ese número te sorprenderá.

**Control diario 8: Fotografía o notas del menú servido**

Si tu menú cambia por temporada o disponibilidad de insumo, anota qué vendiste hoy vs qué estaba en la carta. Si el pez se acabó y cocinaste con pollo en su lugar, eso afecta el costo de ese plato. Si es frecuente, rediseña el menú para usar insumos que tienes. Quién: gerente de sala (una foto de la pizarra o menú del día). Frecuencia: cada día que haya cambios. Análisis: cada dos semanas, revisa si hay patrones de cambios que bajan margen.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre prime cost y control operacional

¿Qué es el food prime cost de un restaurante y cómo se controla?

El food prime cost es la parte de comida del prime cost: lo que gasta en insumos, que sumado a la nómina forma el prime cost del restaurante. Se controla por plato, con recetas pesadas y desperdicio registrado por línea, no solo con la factura del proveedor. Según la National Restaurant Association, Restaurant Operations Data Abstract 2025, la mediana de food cost en servicio completo es 32%, así que compare la suya con el costo real de plato y no con el teórico, porque la diferencia entre ambos es margen que se va sin que nadie lo vea.

¿Qué es el prime cost de un restaurante y cómo se controla?

El prime cost es la suma del food cost y la nómina, los dos costos que más pesan en un restaurante y los que usted puede mover cada día. Se controla midiendo el costo real del plato, no el de la factura. Para eso pese las recetas, registre la merma por línea al cierre de cada servicio y revise la nómina de cocina por tarea; así el desvío aparece hoy y no en el cierre de fin de mes.

¿Cuál es la diferencia entre food cost y prime cost?

Food cost es solo el costo de ingredientes: lo que pague por carne, verdura, aceite. Prime cost = food cost + nómina de cocina y sala (los que producen el plato y lo sirven). La razón es que un food cost de 28% es excelente sobre papel, pero si tu nómina lleva a un prime cost de 70%, estás quebrando. Controla prime cost, no solo food cost.

Mi restaurante es pequeño (20-30 cubiertos diarios). ¿Necesito hacer todos estos controles diarios?

No. Para un restaurante pequeño, los críticos son: (1) porcionado real vs estándar (báscula cada tercer día), (2) merma en almacén (inventario cada viernes), (3) devoluciones de cliente (anotación simple), (4) nómina vs producción (división rápida). Los otros controles puedes hacerlos 1-2 veces por semana o cada 2 semanas. El costo de no hacerlos es mayor que el tiempo que toma.

¿Qué pasa si descubro que mi prime cost está en 68%, arriba del 65% que dices es el máximo?

No es apocalipsis, pero sí urgencia. Tienes tres palancas: (1) bajar food cost (auditar desperdicios, ajustar recetas), (2) bajar nómina (rediseñar flujo, capacitar más, reducir horas ociosas), o (3) subir precio de venta (sin perder volumen). Casi siempre la palanca es (1)—hay dinero tirado en almacén. Implementa los controles diarios 1-2 y 7 durante 30 días, y mide de nuevo.

¿El método Masterrestaurant requiere un software especial o puedo hacerlo en Excel?

Excel está bien para empezar. Lo que importa es disciplina diaria—anotar los números pequeños (merma, porcionado, devoluciones). Si tienes 2+ locales o >200 cubiertos diarios, un sistema que conecte caja con recetas + nómina ahorra tiempo y evita olvidos. Las herramientas Masterrestaurant automatizan eso, pero no es un requisito—es una aceleración.

Prime cost: 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
Variación anual de precios de restaurantes y hoteles en Colombia al cierre de 2025, según DANE reportado por Portafolio	7,91 % anual (2025)	Portafolio — Inflación en Colombia cerró el 2025 en 5,1 % según los reportes del Dane (2026)
Porcentaje de comensales británicos que dicen que el tamaño de la ración es la razón principal de dejar comida al comer fuera (encuesta a 4.006 adultos, Reino Unido, 2022)	48 %	WRAP — Portion size is the main reason for plate waste when we eat out (2023)
Porcentaje medio del plato principal que queda sin comer al comer fuera en el Reino Unido (2022)	14,8 % (13,0 % en marzo de 2020)	WRAP — Portion size is the main reason for plate waste when we eat out (2023)
Porcentaje de comensales que citan que la ración era mayor de lo esperado como motivo de dejar comida (Reino Unido, 2022); mide la sorpresa por el tamaño de la ración	40 %	WRAP — Portion size is the main reason for plate waste when we eat out (2023)
Porcentaje de las sobras de restaurante (comida que los clientes dejan en el plato) sobre el total del desperdicio de restaurantes y servicios de comida en EE. UU., ligado al tamaño de la ración (2025)	70 %	ReFED — New Research Shows Consumer Demand for Customizable Portions in Restaurants (2026)
Porcentaje de consumidores estadounidenses que desearían que la comida de restaurante que compraron hubiera sido más pequeña (Datassential-ReFED, 2025)	30 %	ReFED — New Research Shows Consumer Demand for Customizable Portions in Restaurants (2026)

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

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

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