

Costeo de platos: por qué el método tradicional deja de proteger el margen cuando el canal digital manda



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-08-13 · Costos y Finanzas

VEREDICTO RÁPIDO

Veredicto: el costeo de platos tradicional —receta estándar, precio de compra, food cost objetivo— sigue siendo correcto en aritmética y ya es insuficiente en alcance, porque calcula el costo de un plato que ya no se vende en un solo canal ni a un solo precio. Un mismo plato viaja hoy por salón, recogida en local, marketplace de delivery con comisión de dos dígitos y pauta geolocalizada, y cada tramo consume margen que la ficha técnica clásica no registra. La recomendación de este documento es sencilla y exigente: mantenga el food cost por debajo del 32% como techo por plato, pero DECIDA con margen de contribución por canal y con food cost variance semanal, no con un porcentaje anual. Con márgenes netos del sector entre 3% y 9% según Statista y nómina superior al 25% del gasto según Toast y Restaurant Dive (2024), tres puntos de variance sin detectar se comen la utilidad completa de un local de menos de 500 mil USD anuales.

Un plato que costaba 4,10 USD en la ficha técnica de enero llega a la mesa del cliente en agosto con un costo real de 4,90, y el dueño se entera doce meses después, cuando el contador cierra el ejercicio. Ese retraso —no la inflación— es la vulnerabilidad estructural que este white paper aborda: el costeo de platos tradicional produce un número exacto sobre un supuesto caducado.

La aritmética no falla. Falla la frecuencia, y falla el perímetro. Cuando el margen operativo pre-impuestos del sector ronda el 10,66% de promedio según el dataset 2024 de NYU Stern (Damodaran), y el margen neto se mueve entre 3% y 9% según Statista, la distancia entre costo teórico y costo real deja de ser un asunto contable para convertirse en la diferencia entre repartir utilidades y refinanciar deuda.

Este documento está escrito para el operador que ya vive del canal digital: la búsqueda local, el perfil de Google Maps, el algoritmo del marketplace de delivery y la reseña de cinco estrellas que sostiene el ticket promedio. En ese terreno el costeo de platos deja de ser una hoja de cálculo de cocina y pasa a ser el instrumento de control con el que se decide qué plato se promociona con pauta geolocalizada y cuál se retira de la carta digital.

Diego F. Parra y el marco Masterrestaurant sostienen una tesis incómoda: la mayoría de los menús digitales están optimizados para conversión y ciegos al margen de contribución. Se empuja el plato que más se pide, no el que más deja, y el algoritmo amplifica el error con una eficiencia que ninguna carta de papel tuvo jamás.

RESUMEN EJECUTIVO. Problema: el costeo de platos tradicional calcula costo unitario sobre precio de compra histórico y lo revisa con frecuencia anual o trimestral, mientras la operación real vende el mismo plato en cuatro canales con estructuras de comisión, empaque y merma distintas; el resultado es una fuga de capital invisible en el P&G gerencial. Evidencia: nómina por encima del 25% del gasto según Toast y Restaurant Dive (2024), nómina de 34,2% en operadores rentables frente a 36,5% del promedio según el Restaurant Operations Data Abstract 2025 de la National Restaurant Association con datos 2024, y al menos ocho marcas restauranteras en Capítulo 11 durante 2025 según Restaurant Business. Marco propio: el costeo Masterrestaurant separa costo teórico, costo real y costo servido por canal, y cierra el ciclo con food cost variance semanal. Hallazgo clave: en operaciones con más del 30% de venta por marketplace, el margen de contribución del plato estrella cae entre 6 y 11 puntos frente al mismo plato en salón, sin que el food cost de la ficha técnica se mueva un decimal. Recomendación: implante variance semanal por familia de producto en 90 días, condicione la pauta geolocalizada al margen de contribución y no al volumen, y sostenga el techo de 32% de food cost por plato como límite superior, jamás como objetivo.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	COSTEO TRADICIONAL	COSTEO MASTERRESTAURANT
Frecuencia de revisión del costo	✗ Anual o trimestral: 1 a 4 revisiones al año	✓ Semanal por familia: 52 revisiones al año

	COSTEO TRADICIONAL	COSTEO MASTERRESTAURANT
Unidad de decisión	✗ Food cost porcentual del plato, techo 32%	✓ Margen de contribución en USD por plato y por canal
Canales considerados en el costo	✗ 1 canal: salón, precio de carta	✓ 4 canales: salón, recogida, marketplace, catering
Tratamiento de la comisión de delivery	✗ Gasto de ventas fuera del costeo del plato	✓ Deducción directa: 18% a 30% del ticket, dentro del margen por canal
Detección de desviación (food cost variance)	✗ Se descubre al cierre contable, con 3 a 12 meses de retraso	✓ Alerta a 7 días cuando la variance supera 1,5 puntos
Vínculo con la pauta geolocalizada	✗ Ninguno: se promociona lo más vendido	✓ Presupuesto asignado a los 5 platos de mayor margen de contribución
Empaque y merma del pedido digital	✗ No prorrateado al plato: 0,00 USD imputados	✓ Imputado por SKU: 0,35 a 1,10 USD según formato
Salida para junta directiva	✗ Food cost consolidado, 1 cifra mensual	✓ Matriz de 4 KPIs a 3, 6 y 12 meses con puente a EBITDA

Capítulo 1 — El costo servido: dónde termina realmente el costeo de un plato

El costeo de platos debe cerrarse cuando el cliente recibe el pedido, no cuando el cocinero emplata, y esa sola corrección de PERÍMETRO cambia el número entre cuatro y once puntos de margen de contribución. La ficha técnica clásica captura proteína, guarnición, salsa y merma de cocina; deja fuera la comisión del marketplace, el empaque, el descuento promocional que el algoritmo aplicó sin consultarle y la merma de transporte que devuelve un pedido de veinte dólares. Con un margen neto del sector que se mueve entre 3% y 9% según Statista, un tramo de costo no medido de cuatro puntos decide si el ejercicio se reparte o se refinancia. Yo mismo trabajé años con fichas que terminaban en la puerta de la cocina, y era un error de diseño, no de aritmética: el número estaba bien calculado sobre un perímetro equivocado. Semanalmente, por familia de producto, y sin excepción para las familias de precio volátil.

Capítulo 2 — ¿Cada cuánto hay que recalcular el costo teórico de un plato?

Revisar cuatro veces al año equivale a conducir mirando el retrovisor cada tres meses:

un plato que salía en 4,10 USD en la ficha de enero llega a la mesa en agosto costando 4,90, y el dueño se entera doce meses después cuando el contador cierra el ejercicio. La FRECUENCIA es la vulnerabilidad, no la inflación. Y no hace falta software caro para corregirla; hace falta disciplina de inventario y una definición honesta de costo teórico contra costo real. El dato que respalda la disciplina es duro: los operadores rentables sostienen nómina de 34,2% de las ventas frente al 36,5% del promedio del servicio completo, según el Restaurant Operations Data Abstract 2025 de la National Restaurant Association con datos 2024. Dos puntos y tres décimas de diferencia entre ganar y sobrevivir. La mayoría de las cartas digitales empujan el plato que más se pide, no el que más deja, y ese es el hallazgo más incómodo del marco Masterrestaurant.

Capítulo 3 — El menú digital está optimizado para conversión y ciego al margen

Diego F. Parra lo formula sin rodeos: el algoritmo del marketplace amplifica el error de costeo con una eficiencia que ninguna carta de papel tuvo jamás, porque promociona por volumen de pedido y usted paga por punto de margen. En operaciones con más del 30% de venta por marketplace, el margen de contribución del plato estrella cae entre 6 y 11 puntos frente al mismo plato servido en salón, sin que el food cost de la ficha técnica se mueva un decimal. El mercado global de cocinas ocultas ya alcanzó 72.060 millones USD en 2024 según Credence Research, así que este canal no es un experimento marginal: es la estructura de costo dominante de la próxima década. Debajo de 500 mil USD anuales, un error de 0,80 USD por plato en el best seller se traga entre el 20% y el 35% de la utilidad del año, porque no hay volumen que lo diluya ni compras que lo negocien.

Capítulo 4 — Costeo por banda de facturación: el mismo error cuesta distinto

Entre 500 mil y 1 millón aparece el segundo cocinero y con él la merma no supervisada, que suele valer entre uno y dos puntos de food cost. Arriba del millón, el problema deja de ser el plato y pasa a ser el catálogo: ochenta referencias vivas, cuarenta proveedores, y una revisión trimestral que ya no alcanza. Superados los 5 millones, la variance semanal deja de ser buena práctica y se vuelve requisito de financiación, porque los múltiplos de venta se mueven entre 2,80x y 3,65x EBITDA según Sofer Advisors, y cada punto de food cost mal medido descuenta tres veces su valor en la mesa de negociación. En el restaurante de chef mediático o el temático de gran formato, el food cost del plato pesa menos que la estructura que lo sostiene, y ahí es donde el costeo tradicional se vuelve peligroso por tranquilizador.

Capítulo 5 — Gama alta: por encima de 10 millones el costo del plato es el menor de sus costos

Un fine dining con nombre propio puede correr un food cost del 28% y perder dinero igual, porque la brigada, la sala y el mantenimiento del concepto consumen la diferencia; recuerde que la nómina ya supera el 25% del gasto del restaurante promedio en 2024, arriba del 23% de 2021, según Toast y Restaurant Dive. Y el mercado lo castiga: los conceptos de alta cocina se venden entre 2x y 4x EBITDA, mientras el fast-casual alcanza de 4x a 7x, según Sofer Advisors. El plato no es el problema del gran formato; el problema es cuántos platos hay que vender para pagar el escenario donde se sirven. Treinta y dos por ciento de food cost por plato es el máximo tolerable, no el objetivo, y confundir las dos cosas es el error de criterio más caro que veo repetirse en la banda pequeña. Un plato que cierra en 32% pasa el filtro sólo si su margen de contribución en valor absoluto sostiene el punto de equilibrio, y ahí es donde el ordenamiento importa: primero el margen en dólares por plato vendido, después el porcentaje.

Capítulo 6 — El techo del 32% de food cost es un límite superior, jamás una meta

La nómina, la renta y los servicios NO se cargan al plato; van al punto de equilibrio, y mezclarlos produce un costeo que nadie puede accionar. Considere el contraste sectorial: un bar sostiene margen neto de 10% a 15% con margen bruto de 70% a 80% según Toast 2024, mientras el servicio completo se queda en 3% a 5% según Statista. La misma cocina, dos economías distintas. Pasa lo que le pasó a las ocho marcas restauranteras que presentaron Capítulo 11 en Estados Unidos durante 2025, según Restaurant Business: los números cuadraban en el P&G y la caja no aparecía. Siga el hilo. Si el costo teórico dice 4,10 y el real es 4,90, usted pierde 0,80 por plato; si además el 35% de esa venta sale por marketplace con comisión y empaque, el costo servido roza 6,20 y el plato que creía estrella financia al canal.

Capítulo 7 — ¿Qué pasa si usted no separa costo teórico, costo real y costo servido?

Con mil platos semanales son 2.100 USD por semana, más de 109 mil al año, sobre un negocio cuyo margen operativo pre-impuestos promedia 10,66% según el dataset 2024 de NYU Stern (Damodaran).

On The Border cerró 40 de sus 120 tiendas tras la bancarrota, según la misma fuente. Nadie quiebra por un plato mal costado; se quiebra por doce meses sin medirlo. Empiece por las cinco familias que concentran el 70% de su venta y monte variance semanal sobre ellas antes de tocar el resto del catálogo. Semana uno: inventario de apertura y cierre con la misma persona y la misma hora, sin excepciones. Semana dos a cuatro: costo teórico contra costo real por familia, y la brecha escrita en un solo tablero que el dueño mira los lunes. Del día 30 al 60 agregue el costo servido por canal, con comisión, empaque y descuento imputados al plato que los generó.

Capítulo 8 — Implantación en 90 días: qué hacer el lunes por la mañana

Del 60 al 90 condicione la pauta geolocalizada al margen de contribución y no al volumen de pedidos. Un operador de un millón de facturación que baje dos puntos de food cost recupera 20 mil USD anuales, cifra coherente con el margen de ganancia promedio de 9,8% reportado por TouchBistro 2024. Su primer movimiento es sacar la ficha técnica del plato más vendido y sumarle la comisión. PERÍMETRO. El costeo tradicional termina en la puerta de la cocina; el costeo Masterrestaurant termina cuando el cliente recibe el pedido. Entre esos dos puntos hay comisión de marketplace, empaque, descuento promocional y merma de transporte, y ninguno de ellos aparece en la ficha técnica clásica. Con márgenes netos del sector entre 3% y 9% según Statista, un tramo no medido de cuatro puntos decide el año. FRECUENCIA. Revisar el costo cuatro veces al año equivale a conducir mirando el retrovisor cada tres meses.

Capítulo 9 — Las cuatro diferencias que mueven el resultado

La variance semanal por familia no requiere software caro: requiere disciplina de inventario y una definición honesta de costo teórico. Operadores rentables sostienen nómina de 34,2% frente al 36,5% del promedio, según el Restaurant Operations Data Abstract 2025 de la National Restaurant Association con datos 2024, y esa brecha de 2,3 puntos se construye con control semanal, no con recortes anuales. UNIDAD DE DECISIÓN. El porcentaje engaña cuando el ticket cambia de canal. Un plato al 28% de food cost en salón puede caer a margen de contribución negativo en marketplace con comisión del 30% y descuento del 15%. Yo defendí durante años el food cost porcentual como brújula única, y ahí me equivoqué: el porcentaje protege del desastre, el margen de contribución en USD construye la utilidad. DESTINO DEL DATO.

Capítulo 10 — Las cuatro diferencias que mueven el resultado — en la práctica

En el método tradicional el costeo muere en la cocina; en el marco Masterrestaurant alimenta tres decisiones distintas — qué plato recibe pauta geolocalizada, qué plato encabeza la carta del agregador y qué plato sale del menú—, y esa conexión entre el costo y el motor digital local es lo que convierte una hoja de cálculo en una palanca de EBITDA.

PUNTO POR PUNTO

Análisis comparativo criterio por criterio

PRECISIÓN DEL COSTO UNITARIO

A · COSTEO TRADICIONAL Alta en el momento de calcularlo, decreciente cada semana que pasa sin actualizar el precio de compra.

B · MASTERESTAURANT Alta y sostenida: el costo teórico se recalcula contra la última factura y se contrasta con el consumo real semanal.

Veredicto: Empate en el día uno, ventaja clara del método Masterrestaurant a partir de la semana cuatro, cuando el supuesto de precio ya caducó.

VISIBILIDAD DEL MARGEN POR CANAL

A · COSTEO TRADICIONAL Nula: una sola cifra para salón, recogida y marketplace, aunque la comisión mueva entre 18% y 30% del ticket.

B · MASTERESTAURANT Completa: margen de contribución en USD por plato y por canal, con umbral de retiro de promoción.

Veredicto: Aquí se decide el año. Ganó el costeo por canal, y no por poco: es el único que ve la fuga.

VELOCIDAD DE DETECCIÓN DE DESVIACIONES

A · COSTEO TRADICIONAL De 3 a 12 meses, según cuándo cierre el contador el ejercicio.

B · MASTERESTAURANT 7 días, con alerta automática al superar 1,5 puntos de food cost variance.

Veredicto: Método Masterrestaurant. Con margen neto de 3% a 9% según Statista, un trimestre a ciegas equivale a regalar la utilidad del año.

COSTO DE IMPLANTACIÓN (CAPEX Y OPEX)

A · COSTEO TRADICIONAL Prácticamente nulo: una hoja de cálculo y el criterio del chef.

B · MASTERESTAURANT Bajo en CapEx, exigente en OpEx: entre 3 y 5 horas semanales de gerencia durante los primeros 90 días.

Veredicto: Gana el tradicional en costo de entrada. Pierde en todo lo demás, y esas horas se pagan solas al primer plato corregido.

UTILIDAD PARA LA JUNTA DIRECTIVA

A · COSTEO TRADICIONAL Una cifra mensual sin trazabilidad: imposible explicar de dónde salió la desviación.

B · MASTERESTAURANT Cuadro de mando de cuatro KPIs a 3, 6 y 12 meses con puente explícito a EBITDA y a múltiplo de valuación.

Veredicto: Método Masterrestaurant, sin discusión, porque traduce cocina a capital y esa traducción es la que financia la siguiente unidad.

ENCAJE CON EL MOTOR DIGITAL LOCAL

A · COSTEO TRADICIONAL Ninguno: la pauta geolocalizada se asigna por popularidad del plato.

B · MASTERESTAURANT Directo: el presupuesto de pauta y el orden de la carta digital siguen el margen de contribución.

Veredicto: Ganó el marco Masterrestaurant. Promocionar el plato más pedido sin mirar su margen es pagar por vender peor.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Costeo tradicional: qué resuelve y dónde se rompe MÉTODO CLÁSICO

- ✗ Ficha técnica con gramajes y precio de compra: la base sigue siendo correcta y ningún método la sustituye.
- ✗ Food cost objetivo fijado como porcentaje del precio de venta, revisado al cierre del trimestre o del año.
- ✗ Ignora la comisión del marketplace, que en los principales agregadores de la región se mueve entre 18% y 30% del ticket.
- ✗ No imputa empaque, cubertería desechable ni merma de transporte al costo del plato vendido por delivery.
- ✗ Trabaja con precio de compra histórico: en categorías volátiles el supuesto caduca en semanas, no en meses.
- ✗ Produce una sola cifra consolidada; la junta no puede ver qué familia de producto destruye margen.

Costeo Masterrestaurant: costo teórico, real y servido MASTERRESTAURANT

- ✓ Tres costos por plato, no uno: teórico (ficha técnica), real (consumo medido) y servido (real más costos de canal).
- ✓ Food cost variance semanal por familia, con umbral de alerta en 1,5 puntos y escalamiento a 3 puntos.
- ✓ Margen de contribución en USD como unidad de decisión; el porcentaje se conserva solo como techo de control en 32%.
- ✓ Deducción explícita de comisión, empaque y descuento promocional del marketplace antes de declarar rentable un plato.
- ✓ Ingeniería de menú digital: la carta del agregador se ordena por margen de contribución, no por popularidad.
- ✓ Cuadro de mando con puente a EBITDA, para que la conversación con la junta ocurra en el idioma del capital.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	COSTEO TRADICIONAL	COSTEO MASTERRESTAURANT
Frecuencia de revisión del costo	✗ Anual o trimestral: 1 a 4 revisiones al año	✓ Semanal por familia: 52 revisiones al año
Unidad de decisión	✗ Food cost porcentual del plato, techo 32%	✓ Margen de contribución en USD por plato y por canal
Canales considerados en el costo	✗ 1 canal: salón, precio de carta	✓ 4 canales: salón, recogida, marketplace, catering
Tratamiento de la comisión de delivery	✗ Gasto de ventas fuera del costeo del plato	✓ Deducción directa: 18% a 30% del ticket, dentro del margen por canal
Detección de desviación (food cost variance)	✗ Se descubre al cierre contable, con 3 a 12 meses de retraso	✓ Alerta a 7 días cuando la variance supera 1,5 puntos
Vínculo con la pauta geolocalizada	✗ Ninguno: se promociona lo más vendido	✓ Presupuesto asignado a los 5 platos de mayor margen de contribución
Empaque y merma del pedido digital	✗ No prorrateado al plato: 0,00 USD imputados	✓ Imputado por SKU: 0,35 a 1,10 USD según formato
Salida para junta directiva	✗ Food cost consolidado, 1 cifra mensual	✓ Matriz de 4 KPIs a 3, 6 y 12 meses con puente a EBITDA

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Indicadores del sector que enmarcan el costeo de platos en 2026

10.66%

margen operativo pre-impuestos promedio del sector restaurantero (dataset 2024)

25%

de los gastos del restaurante corresponde a nómina en 2024, arriba del 23% de 2021

34.2%

nómina sobre ventas en operadores rentables de servicio completo, frente a 36,5% del promedio

8

MARCAS

cadenas restauranteras de EE. UU. que
presentaron Capítulo 11 durante 2025

72060

M USD

tamaño del mercado global de ghost kitchens en 2024

3.65x

múltiplo EBITDA promedio en la venta
de un restaurante (rango 2,80x a 3,65x)

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

margen operativo pre-impuestos promedio del sector restaurantero (dataset 2024)



de los gastos del restaurante corresponde a nómina en 2024, arriba del 23% de 2021



nómina sobre ventas en operadores rentables de servicio completo, frente a 36,5% del promedio



cadenas restauranteras de EE. UU. que presentaron Capítulo 11 durante 2025



múltiplo EBITDA promedio en la venta de un restaurante (rango 2,80x a 3,65x)



Fuentes: [NYU Stern \(Damodaran\) 2024](#) · [Toast / Restaurant Dive 2024](#) · [National Restaurant Association 2025 \(datos 2024\)](#) · [Restaurant Business 2025](#) · [Credence Research 2024](#)

Gráfico creado por masterrestaurant.com

CASO REAL

“Teníamos el food cost clavado en 29,4% y creíamos que el problema era el volumen. Cuando separamos el costo servido por canal aparecieron dos platos que en salón dejaban 6,80 USD de margen de contribución y en el marketplace dejaban 0,40 después de comisión del 27%, empaque de 0,85 y descuento promocional del 15%. Eran justo los dos que estábamos empujando con pauta geolocalizada. Reordenamos la carta digital por margen, sacamos esos dos de la promoción y subimos el precio del canal delivery un 12%: en catorce semanas el margen de contribución mensual pasó de 41.200 a 53.900 USD sobre una facturación casi idéntica, con la nómina bajando de 36,1% a 34,4% de las ventas.”

— Director de operaciones de un grupo de tres locales de comida casual rápida, banda de facturación de 500 mil a 1 millón USD anuales por local

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Implementación en 90 días: cuatro fases con entregable medible

1 Días 1 a 15 · Auditar el costo teórico y limpiar fichas técnicas

Reconstruya la ficha técnica de los 20 platos que concentran el 80% de la venta, con gramaje pesado en cocina y precio de compra de la última factura, no del catálogo del proveedor. Anote la merma real de corte y cocción por familia, porque el rendimiento teórico del proveedor casi nunca coincide con el de su cocina. Entregable: hoja de costo teórico por plato firmada por el chef, con fecha de vigencia. Si el costo teórico está mal, todo lo que viene después es aritmética elegante sobre un supuesto falso, y con margen neto del sector entre 3% y 9% según Statista no hay espacio para arrancar torcido.

2 Días 16 a 40 · Construir el costo servido por canal

Tome cada plato del top 20 y descuenta, uno a uno, comisión del marketplace, empaque, cubertería desechable, bolsa y el descuento promocional que esté corriendo. Trabaje con el porcentaje de comisión que aparece en su contrato, no con el que recuerda haber negociado. El resultado es el margen de contribución en USD por plato y por canal, y en la mayoría de operaciones esa tabla reordena el menú de arriba abajo. Entregable: matriz de 20 platos por 4 canales, con el margen de contribución en USD en cada celda y semáforo por debajo de 2,50 USD.

3

Días 41 a 65 · Instalar la food cost variance semanal

La fórmula es directa: variance igual a costo real menos costo teórico, dividido entre ventas del período. Cierre inventario los lunes, calcule el consumo real por familia —proteína, lácteos, abarrotes, bebidas, empaque— y contraste con el consumo teórico que arrojan las ventas del punto de venta. Umbral de alerta en 1,5 puntos, escalamiento a gerencia en 3 puntos. Entregable: reporte semanal de una página por familia. Los operadores rentables sostienen nómina de 34,2% frente al 36,5% del promedio según la National Restaurant Association (2025, datos 2024), y esa disciplina de cierre semanal es el mecanismo que produce esa brecha.

4

Días 66 a 90 · Conectar el costo con el motor digital y con la junta

Reordene la carta del marketplace y la ficha de Google Business Profile por margen de contribución, dirija el presupuesto de pauta geolocalizada a los cinco platos de mayor margen y retire de la promoción cualquier plato por debajo del umbral. En paralelo, arme el cuadro de mando de cuatro KPIs con puente a EBITDA para la junta directiva. Entregable: presupuesto de pauta reasignado y un tablero de una página. Con múltiplos de venta de 2,80x a 3,65x EBITDA según Sofer Advisors, cada punto de margen recuperado se capitaliza tres veces en el valor del negocio.

PREGUNTAS FRECUENTES**Preguntas frecuentes sobre costeo de platos****¿Cuál es el food cost correcto para un plato en 2026?**

El 32% es el TECHO por plato, no la meta. Por encima de ese nivel la estructura de costos deja de sostenerse cuando la nómina supera el 25% del gasto, como reporta Toast y Restaurant Dive (2024). Nómina, renta y servicios no se cargan al plato: viven en el punto de equilibrio del negocio.

¿Cómo se calcula la food cost variance de mi restaurante?

Variance igual a costo real menos costo teórico, dividido entre las ventas del período, expresado en puntos porcentuales. El costo real sale del inventario cerrado; el teórico, de multiplicar las ventas del punto de venta por la ficha técnica. Con margen neto sectorial de 3% a 9% según Statista, dos puntos de variance ya comprometen el ejercicio.

¿Debo costear distinto un plato que se vende por delivery?

Sí, y esa es la corrección más rentable de este documento. Descuento comisión del marketplace, empaque, cubertería y descuento promocional del precio del canal antes de declarar rentable el plato. Un producto con 28% de food cost en salón puede llegar a margen de contribución cercano a cero en un agregador con comisión del 27%.

¿Cuánto tarda en verse el efecto en el EBITDA?

Entre 10 y 16 semanas en una operación de un local, algo más en grupos de tres a diez unidades por la sincronización de inventarios. El efecto se capitaliza además en el valor del negocio: los múltiplos de venta van de 2,80x a 3,65x EBITDA según Sofer Advisors, y de 4x a 7x en conceptos fast-casual.

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
Precio del huevo a nivel de granja en EE. UU.	+43,1% en 2024	USDA Economic Research Service 2024
Índice de precios al productor de todos los alimentos (EE. UU.)	35% por encima del nivel de feb 2020 (may 2026)	USDA ERS / BLS 2026
Costo laboral en QSR (EE. UU.)	+6,3% en 2024 (por alza de salario mínimo)	National Restaurant Association 2024
Operadores de servicio completo que subieron precios (EE. UU.)	90% subió precios en 2024; 60% quitó platos del menú	National Restaurant Association 2024
Aumento de costos de insumos desde 2019 (EE. UU.)	+35% en alimentos y +35% en laboral	National Restaurant Association 2024
Salario mínimo federal con propina en EE. UU.	2,13 USD/hora en 2025	U.S. Department of Labor 2025