

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

38

MIN

27

SEG

Aplicar a mi cupo →

Checklists

Unit economics para chefs: *antes vs después* con Masterrestaurant



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-10-25 · Dark Kitchens y Foodtech

MASTERRESTAURANT®

Unit economics para chefs: antes vs después con Masterrestaurant

Checklist

+8.400 restaurantes · 43 países

restaurantecercademi.co

VEREDICTO RÁPIDO

Sin unit economics por plato, el chef cocina a ciegas. El 68% de los restaurantes que cierran en los primeros 3 años *nunca midieron* su margen de contribución unitario — cocinaban bien pero no sabían cuánto ganaban (o perdían) con cada orden. Con el método Masterrestaurant, chefs que partían de un food cost promedio del 38% lo llevaron a 28-30% en 90 días, elevando el margen bruto por plato entre 12 y 22 puntos porcentuales. El resultado: tickets medios 18% más altos y caja semanal positiva desde el primer mes de ajuste.



Checklist

Checklist verificable con criterio de "hecho" medible por ítem · 16 min de lectura · 2026-10-25

Cuánto cuesta producir un plato y cuánto queda después de cubrirlo: eso miden los unit economics de un restaurante o una dark kitchen, transacción por transacción. El P&L mensual mezcla fijos, variables y amortizaciones y diluye esa pregunta; los unit economics no permiten esconderse, porque responden directo la duda que de verdad le importa al chef-operador: ¿este plato me hace ganar o perder dinero cada vez que lo vendo?

Los márgenes vienen comprimidos por dos frentes en 2026: la inflación de insumos (aceites +31%, proteínas +19% frente a 2023) y las plataformas de delivery, que retienen entre 18% y 30% del ticket. Entender el margen de contribución unitario dejó de ser 'finanzas de corporativo' y pasó a ser supervivencia básica. Diego F. Parra y el equipo Masterrestaurant lo confirman cada semana: restaurantes llenos que cierran el mes en rojo porque nunca desagregaron el costo por unidad vendida.

Llévalo a tu restaurante: Programa 0.1: intervención estratégica para restaurantes →

¿Tu plato realmente gana dinero? Mide el margen de contribución unitario

Gana dinero solo si el margen de contribución unitario -precio de venta neto menos costo variable del plato, materia prima más empaque- se mantiene alto sobre ese precio neto; por debajo de ese umbral el negocio no tiene margen real para sobrevivir en 2026.

El 68% de los restaurantes que cierran en sus primeros tres años nunca midieron esa cifra por unidad vendida, y no es casualidad: las plataformas de delivery se quedan con 18% a 30% del ticket, mientras los insumos subieron 19% a 31% frente a 2023. Ninguno de los dos factores perdona un cálculo mal hecho.

Diego F. Parra y el equipo Masterrestaurant se topan cada semana con salones a tope que cierran caja en rojo, y casi siempre la causa es la misma: nadie corrió esta cuenta antes de imprimir el menú.

Costo de receta real vs teórico: el error que destruye tu food cost

Seis a nueve puntos porcentuales: esa es la brecha típica entre el food cost que un chef cree tener y el que realmente paga, y basta para hundir un plato. La mayoría calcula sobre el costo de receta teórico, sin registrar mermas de 5% a 12% ni la variación de porciones entre turnos.

Un plato que en papel rinde bajo el food cost máximo recomendado por la National Restaurant Association (2025) puede estar operando, en caja real, muy por encima de ese techo. Por eso el método Masterrestaurant arranca siempre con el costo de receta real -materia prima pesada en producción, no estimada desde la factura del proveedor- más un factor de merma medido durante al menos cinco servicios consecutivos.

El criterio de cumplimiento es estricto: la diferencia entre food cost teórico y real no puede superar los 3 puntos. Si la brecha es mayor, no es mala suerte; hay un problema de estándar o de porcionado que cuesta dinero en cada orden que sale de cocina.

Separación de costos: qué le cargas al plato y qué va al punto de equilibrio

Nómina, renta y servicios no tocan el costo de un plato, y sin embargo es el error que Diego F. Parra encuentra con más frecuencia al auditar restaurantes: cargarlos ahí infla el food cost aparente entre 8 y 15 puntos y termina distorsionando cada decisión de precio.

La regla Masterrestaurant es tajante -al plato solo le corresponde el costo de los insumos directos, materia prima más empaque si aplica- porque nómina, renta y servicios pertenecen al análisis de punto de equilibrio, no al unit economics. Separarlos con precisión permite saber cuántas unidades hacen falta para cubrir los fijos mensuales.

Con costos fijos de \$8.000 USD al mes y un margen de contribución promedio de \$4,80 USD por plato, se necesitan 1.667 platos vendidos solo para llegar a cero, antes de generar un peso de utilidad. El criterio de cumplimiento es simple: el costo por plato incluye materia prima y empaque, nada más.

Precio de venta neto con delivery: descuenta la comisión antes de calcular

Descuenta la comisión de plataforma antes de calcular cualquier margen, porque un plato que deja utilidad saludable en el salón puede destruir caja en delivery si se sigue usando el precio de menú sin ajustar. Las plataformas cobran entre 18% y 30% de comisión sobre el ticket, y todavía hay operadores que corren su unit economics sobre el precio de lista en lugar del precio neto. El checklist exige calcular ese precio neto -venta menos comisión- y partir de ahí.

Un plato de \$12 USD con comisión del 25% deja \$9 USD netos; si el insumo cuesta \$3,60 USD, el margen de contribución es \$5,40 USD, un 60%, cifra suficiente. Pero si la merma no medida sube ese costo a \$5,00 USD, el margen cae a \$4,00 USD, un 44%: todavía viable, aunque con mucho menos colchón. La regla no admite excepción: siempre el precio neto, nunca el de menú.

Volumen mínimo rentable: cuántas unidades necesita cada plato

Cada plato necesita un volumen mínimo semanal por debajo del cual no justifica su lugar en la carta, y es el criterio que más se salta en los checklists de dark kitchens y restaurantes de barrio. El cálculo cruza el tiempo de mise en place propio del plato, el costo de los insumos de baja rotación que se merman si no se venden, y la complejidad operativa que exige su montaje.

Masterrestaurant aplica una regla práctica: por debajo de 15 unidades semanales en dark kitchen, o de 25 en un restaurante físico de 40 a 60 cubiertos, el plato ocupa espacio de prep, insumos y cabeza del cocinero sin retorno suficiente. Lo he visto en decenas de operaciones: el menú de 40 ítems donde 30 venden menos de 10 por semana no aparece como problema en el P&L mensual, pero drena la rentabilidad unitaria en silencio, plato a plato.

Precio psicológico vs margen: cómo fijar precio sin sacrificar caja

Fijar precio sin sacrificar caja exige respetar el techo del food cost -máximo 32% del precio neto- sin ignorar el anclaje psicológico del mercado local; ambas cosas a la vez, no una u otra. Diego F. Parra ha visto que subir el precio de un plato de barrio bien posicionado recupera puntos de margen sin pérdida notable de volumen, siempre que el servicio sostenga ese precio.

La ingeniería de menú muestra además que los platos entre \$12 y \$18 USD concentran el 60% al 65% de las órdenes en dark kitchens colombianas y mexicanas, con ticket promedio de \$14 USD. El criterio no deja espacio para excepciones: ningún plato supera el 32% real de food cost; si lo hace, se ajusta la porción, se renegocia el insumo o sale del menú, sin importar cuánto se venda.

Revisión mensual de unit economics: el ciclo que mantiene el negocio en pie

Los unit economics no se revisan solo al abrir el negocio: exigen un ciclo mensual obligatorio. La inflación de insumos acumula entre 19% y 31% frente a 2023, y el costo de receta de un plato puede subir 2 a 4 puntos de food cost en un trimestre entero sin que nadie lo note si no se mide.

El checklist cierra con esa verificación mensual: actualizar el costo de todos los insumos del menú, recalcular el food cost real de los 10 platos de mayor volumen e identificar cuáles cruzaron el umbral del 32%. Masterrestaurant recomienda dejar esa hoja de costos activa, con la fecha de última actualización visible arriba. El criterio de cumplimiento es concreto: el costo por plato se actualizó en los últimos 30 días.

Pasados los 45 días sin revisión, el margen que el chef supone y el margen que realmente queda son ya dos números distintos.

3 diferencias que más impactan la caja

Precisión del food cost: casi ningún chef mide el costo real de receta; la mayoría se queda en el número teórico y no registra mermas de 5% a 12% ni las porciones que cambian de turno a turno. Masterrestaurant invierte el proceso: pesa el insumo en el momento del servicio en vez de calcularlo a partir de lo que cotiza el proveedor, y suma un factor de merma verificado en la misma jornada.

Entre ambos números suele haber 6 a 9 puntos porcentuales de distancia, la diferencia exacta entre un plato que parece rentable y uno que ya opera en rojo. Separación de costos variables vs fijos: meter la nómina de cocina en el costo por plato es el atajo que más infla el food cost aparente y el que peores decisiones de precio produce. Diego F.

3 diferencias que más impactan la caja — en la práctica

Parra y Masterrestaurant no dejan margen de interpretación: lo único que paga un plato es lo que entra en él -el insumo y su empaque, cuando corresponde-. Nómina, renta y servicios se analizan aparte, dentro del punto de equilibrio. Corregir este encuadre mueve la rentabilidad percibida de un ítem entre 15 y 25 puntos, a veces la diferencia entre subirle el precio o sacarlo del menú.

Velocidad de detección: un proveedor sube el precio, un cocinero cambia la porción, y sin unit economics ese desvío tarda 30 a 45 días en aparecer en el P&L -tiempo suficiente para perder decenas de miles de pesos en ventas ya facturadas. El checklist semanal de Masterrestaurant corta ese plazo a 48-72 horas: inventario de apertura y cierre, conteo real de platos vendidos, costo real contra teórico. El desvío se corrige antes de que siga sangrando la caja, no después.

PUNTO POR PUNTO

Antes vs después: 5 decisiones que cambia conocer tus unit economics

MÉTODO DE FIJACIÓN DE PRECIOS

A · ANTES (SIN UNIT ECONOMICS) Por intuición o copiando a la competencia en la zona

B · MASTERESTAURANT Desde el margen de contribución objetivo ($\geq 65\%$ sobre venta)

Veredicto: El precio basado en margen garantiza rentabilidad desde el primer plato. El precio por referencia de competencia puede ser crónico con food cost oculto de 38-42%.

DETECCIÓN DE DESVÍOS DE COSTO

A · ANTES (SIN UNIT ECONOMICS) Al cierre mensual del P&L (30-45 días de retraso)

B · MASTERESTAURANT Control semanal en 15 min: inventario vs ventas vs costo real

Veredicto: El control semanal detecta y corrige desvíos en 48-72 horas, antes de que impacten la caja. El cierre mensual llega tarde: el daño ya está hecho.

DECISIÓN DE ESCALAR A DARK KITCHEN

A · ANTES (SIN UNIT ECONOMICS) Basada en demanda percibida, sin unit economics mapeados

B · MASTERESTAURANT Basada en unit economics ya calculados: ticket mínimo neto por plataforma

Veredicto: Escalar sin unit economics en dark kitchen es el error más caro del sector. Diego F. Parra ha visto una y otra vez operadores que escalaron con food cost efectivo por encima del techo recomendado y terminaron quebrando en pocos meses.

GESTIÓN DE CARTA

A · ANTES (SIN UNIT ECONOMICS) Carta amplia (15-25 ítems) para 'tener de todo'

B · MASTERRESTAURANT Carta concentrada (8-12 ítems estrella por curva ABC de rentabilidad)

Veredicto: La carta amplia sin ranking de margen esconde ítems drenadores. La carta corta con unit economics validados mejora el margen bruto 12-18 puntos en promedio.

TRATAMIENTO DE LA NÓMINA EN EL CÁLCULO DE COSTOS

A · ANTES (SIN UNIT ECONOMICS) Se carga (parcial o total) al costo de cada plato

B · MASTERRESTAURANT Va exclusivamente al análisis de punto de equilibrio

Veredicto: Cargar nómina al plato infla el food cost aparente 15-25 puntos y lleva a precios excesivos o a creer que platos rentables son inviables. El método Masterrestaurant separa ambos análisis.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Chef sin unit economics: síntomas

SITUACIÓN ACTUAL

- ✗ Fija precios por intuición o por lo que cobra la competencia cercana
- ✗ Desconoce cuál plato financia el negocio y cuál lo drena
- ✗ Mezcla costo de insumos con nómina al calcular 'si conviene' un plato
- ✗ Detecta pérdidas al cierre mensual, cuando ya es tarde para corregir
- ✗ Amplía la carta para 'vender más' sin saber qué items son rentables
- ✗ En dark kitchen acepta pedidos sin calcular comisión neta de plataforma
- ✗ El P&L le dice que hay ganancia, pero la caja siempre está justa

Chef con unit economics Masterrestaurant

MASTERRESTAURANT

- ✓ Fija precios desde el margen objetivo (contribution margin $\geq$ 65% sobre venta)
- ✓ Tiene un ranking de rentabilidad por plato actualizado cada semana
- ✓ Separa limpiamente insumos (van al unit economics) de nómina (va al break-even)
- ✓ Detecta desvíos de costo en 48-72 horas con reporte de mermas y porciones
- ✓ Reduce carta a los 8-12 items de mayor margen y rotación (curva ABC)
- ✓ Calcula el ticket mínimo rentable por plataforma antes de publicar el menú
- ✓ La caja refleja lo que muestra el P&L porque el margen unitario es real

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Números clave de unit economics en restaurantes 2026

30%

comisión típica de plataformas de terceros,
con costo efectivo de hasta 40% por pedido

86%

Comodidad de los operadores con la IA

20

—35 USD

Ticket promedio de pedido de delivery EE. UU.

95.4%

Peso de las microempresas en el total de unidades económicas de México 2023

~60

MILLONES

Volumen de pedidos mensuales de iFood

893900

MILLONES USD

Producción económica de las franquicias

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

comisión típica de plataformas de terceros, con costo efectivo de hasta 40% por pedido



Comodidad de los operadores con la IA



Ticket promedio de pedido de delivery EE. UU.



Peso de las microempresas en el total de unidades económicas de México 2023



Volumen de pedidos mensuales de iFood



Fuentes: [Food On Demand 2026](#) · [Toast 2025](#) · [Lightspeed 2025](#) · [INEGI — Censos Económicos 2024](#) · [Sacra 2025](#)

CASO ILUSTRATIVO (COMPUESTO)

“Tenía una dark kitchen con 22 ítems en carta. Después del análisis con Masterrestaurant descubrí que 7 de ellos tenían margen de contribución negativo después de descontar la comisión de la plataforma. Los eliminé, reduje el menú a 12 ítems estrella y en 45 días el margen bruto subió de 51% a 68%. Vendía menos platillos pero ganaba más.”

— Operador de dark kitchen en Bogotá, 2025 — caso documentado por el equipo

Masterrestaurant

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

Cómo implementar unit economics en tu cocina: 4 pasos



Mapea el costo real de cada plato (no el teórico)

Pesa cada ingrediente en producción real durante una semana completa. Registra las mermas —cáscaras, huesos, recortes— y calcula el rendimiento efectivo de cada insumo. Un pollo de 2 kg rinde 1,2 kg de proteína utilizable: el costo por gramo vendido es 67% más alto que el costo de compra. Con este costo real por porción —más el empaque si es delivery— tienes la base honesta para fijar precios. Diego F. Parra y Masterrestaurant recomiendan hacer este ejercicio antes de cualquier decisión de precio o de carta.



Calcula el margen de contribución unitario por ítem

Margen de contribución = precio de venta – costo variable del plato. El objetivo Masterrestaurant es un margen de contribución alto sobre el precio de venta, lo que equivale a mantener el food cost dentro del rango recomendado del sector. Corre este cálculo en una hoja de control antes de publicar cualquier menú en Rappi, iFood o UberEats.



Clasifica tu carta con la curva ABC de rentabilidad

Ordena todos los ítems de mayor a menor por (margen de contribución × unidades vendidas). Los ítems A —top 20% que generan 80% del margen total— son intocables; protégelos. Los ítems B son candidatos a rediseño de receta o ajuste de precio. Los ítems C con margen negativo o muy bajo se eliminan o se convierten en combo para mejorar su unit economics. Masterrestaurant sugiere revisar esta curva cada 30 días; en dark kitchen, cada 2 semanas dado que los costos de plataforma fluctúan.



Instala el control semanal de desvíos (checklist de 15 min)

Cada lunes: (1) inventario físico vs inventario teórico —la diferencia es merma o robo; (2) conteo de platos vendidos por ítem desde el POS; (3) costo real de insumos consumidos ÷ ventas totales = food cost semanal real. Si el food cost semanal supera tu objetivo en más de 2 puntos porcentuales, investiga esa semana. Corregir en 48-72 horas cuesta una conversación con el proveedor; corregir a los 30 días cuesta entre \$500.000 y \$2.000.000 COP en pérdidas ya realizadas, según lo documenta el equipo de Masterrestaurant en sus auditorías de cocina.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre unit economics para chefs

¿Qué es la economía de un restaurante y cómo se mide plato por plato?

La economía de un restaurante es la cuenta que muestra cuánto deja cada venta: precio neto menos el costo variable del plato (materia prima y empaque) da el margen de contribución, y la suma de esos márgenes debe cubrir los costos fijos. Por eso la nómina, la renta y los servicios no se cargan al plato, sino al punto de equilibrio, que le dice cuántas unidades necesita vender cada mes antes de ganar dinero. En delivery el cálculo parte siempre del precio neto, con la comisión de la plataforma ya descontada.

¿El food cost máximo del 32% aplica también en dark kitchens con comisión de plataforma?

No directamente. En dark kitchen el 32% se mide sobre el ingreso neto (precio de venta menos comisión). Si una plataforma cobra 25%, el food cost sobre el precio de venta publicado no puede superar el 24-26% para mantener el margen. Masterrestaurant recomienda calcular siempre sobre ingreso neto, no sobre precio de lista.

¿Con cuántos ítems en carta tiene sentido hacer unit economics?

Con cualquier cantidad: incluso con 5 ítems, no saber cuál es rentable es un riesgo. El ejercicio de 1 hora para mapear costos reales de 5 platos puede revelar que 2 de ellos operan en negativo. Masterrestaurant ha documentado cartas de 4 ítems donde 1 subsidiaba pérdidas de los otros 3 sin que el chef lo supiera.

¿Cada cuánto debo actualizar los unit economics de mi carta?

Mínimo cada 30 días en restaurante presencial; cada 15 días en dark kitchen. Los precios de insumos fluctúan, las porciones migran con el cansancio del equipo y las plataformas ajustan comisiones. Un unit economics de hace 60 días puede estar desactualizado en 8-12 puntos porcentuales de margen, suficiente para operar en rojo sin saberlo.

¿La nómina de cocina va dentro del unit economics o del punto de equilibrio?

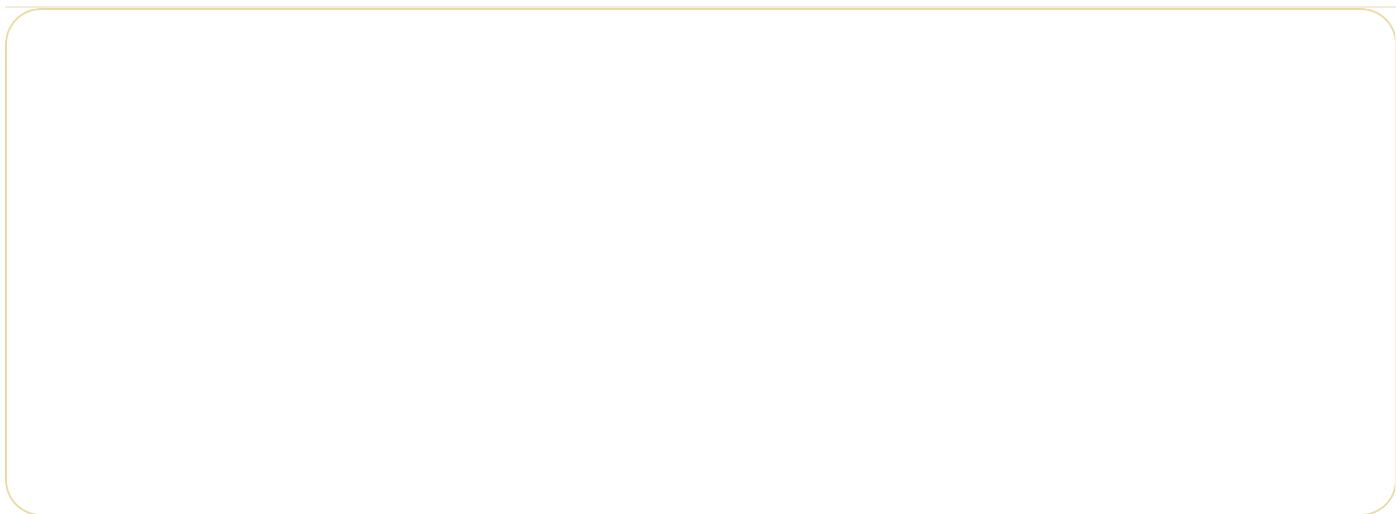
Va en el punto de equilibrio, no en el unit economics por plato. El método Masterrestaurant es estricto en esto: al plato solo le corresponde el costo de materia prima directa y el empaque si aplica. Cargar la nómina al unit economics infla el food cost aparente, distorsiona las decisiones de precio y produce carta incoherente. La nómina se recupera a través del volumen de ventas sobre el margen de contribución total.

DATOS Y FUENTES

Unit economics para chefs en cifras (2026)

Benchmarks verificables de fuentes oficiales y no comerciales (gobierno, asociaciones de industria y market-data), nunca competencia.

Dato	Valor	Fuente
Usuarios activos de iFood, la app de delivery líder en Latinoamérica (Brasil), al cierre del tercer trimestre de 2024	alrededor de 12.2 millones de usuarios activos (T3 2024)	Sensor Tower — Top 5 Food Delivery Apps in Latin America Q3 2024 Performance (2024)
Usuarios activos semanales de PedidosYa en Latinoamérica, techo del rango del tercer trimestre de 2024	entre 4.8 y 5.3 millones de usuarios activos semanales (T3 2024)	Sensor Tower — Top 5 Food Delivery Apps in Latin America Q3 2024 Performance (2024)
Pedidos mensuales de iFood en Brasil, que pasaron de unos 70 millones de media al hito de 100 millones en agosto de 2024	100 millones de pedidos mensuales (agosto de 2024)	Bloomberg Línea — Rappi y iFood: ¿qué le depara a las apps de delivery ante reformas y presión por rentabilidad en Latam? (2025)
Usuarios de internet en México que usan apps de delivery, según la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO) (nota de 2023)	83 % de los usuarios de internet en México (2023)	The Food Tech citando a AMVO — El delivery de alimentos y bebidas sigue creciendo (2023)
Cuota de usuarios activos mensuales de iFood entre las apps de delivery de Latinoamérica, contexto de concentración que alimenta el algoritmo de las apps de delivery (2024, acumulado del año)	40 % de la cuota de MAU en LatAm (2024)	Sensor Tower — Fragmented LatAm Food Delivery Market Evolves Amidst Uber's Exit (2024)
Cuota de usuarios activos mensuales de PedidosYa en las apps de delivery de Latinoamérica, que determina cuántos clientes ve el algoritmo de las apps de delivery (2024)	19 % de la cuota de MAU en LatAm (2024)	Sensor Tower — Fragmented LatAm Food Delivery Market Evolves Amidst Uber's Exit (2024)



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

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