

Cocinas de Producción Centralizada: Análisis de Viabilidad Financiera y Operativa del Modelo Comisariato

Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-07-07 · Expansión y Franquicias

MASTERRESTAURANT®

White Paper


Cocinas de Producción Centralizada: Análisis de Viabilidad Financiera y Operativa del Modelo Comisariato

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

masterrestaurant.com

VEREDICTO RÁPIDO

El comisariato deja de ser un error y se vuelve rentable a partir de 5-7 unidades activas: por debajo de ese umbral, el CapEx (USD 280.000-650.000) y el OpEx fijo del centro de producción destruyen margen porque no hay volumen que absorba su Prime Cost. Con 7+ locales, centraliza mise en place y compras, recorta 3-5 puntos de food cost y estandariza calidad. El error caro es abrirlo con 2-3 sucursales para "prepararse a crecer": finanzas capacidad ociosa. La regla dura: el comisariato sigue al volumen, no lo precede.

 **White Paper** Documento técnico · C-Suite y banca multilateral · 19 min de lectura · 2026-07-07

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERRESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

Todo grupo gastronómico que cruza las 4-5 unidades enfrenta la misma bifurcación: seguir replicando cocinas completas por local o centralizar la producción en un comisariato. La decisión no es culinaria; es de estructura de capital. Un comisariato es una fábrica de alimentos con contabilidad de manufactura, no una cocina grande.

En 20 años y +8.400 restaurantes en 43 países, el patrón que veo es siempre el mismo: el comisariato entusiasma en la presentación y decepciona en el flujo de caja cuando llega antes que el volumen.

El atractivo es real: economías de escala en compras, mise en place estandarizado, control de costo teórico contra real, y una calidad que no depende del cocinero de turno en cada sucursal. Pero el comisariato invierte la ecuación de riesgo: convierte costos variables (que suben y bajan con las ventas) en costos fijos (CapEx amortizado + nómina de planta + logística) que hay que pagar vendas o no vendas. Ese cambio de naturaleza contable es el que rara vez se modela en el Excel del entusiasmo.

Este white paper modela cuándo el comisariato crea valor y cuándo lo destruye, en seis capítulos: (1) el umbral de volumen y la aritmética de utilización; (2) el CapEx por segmento y el capital de trabajo oculto; (3) el break-even real en unidades servidas; (4) la prefactibilidad territorial y el radio logístico; (5) el apalancamiento operativo y tres escenarios de estrés inflacionario; y (6) el roadmap de 90 días con KPIs para junta directiva. Cerramos con un mini-caso cuantificado y una sección explícita de supuestos y limitaciones del modelo. La tesis: el 60% de los comisariatos que fracasan lo hacen por prematuridad, no por mala ejecución. Diego F. Parra y Masterrestaurant sostienen que el comisariato es la decisión de capital más malentendida del sector.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	COMISARIATO PREMATURO (ERROR)	COMISARIATO AL VOLUMEN (CORRECTO)
Unidades activas al abrir	✗ 2-3 locales	✓ 7-12 locales
Utilización de capacidad instalada	✗ 28-40%	✓ 72-88%
CapEx por unidad servida (amortizado)	✗ USD 95.000/local	✓ USD 41.000/local
Impacto en food cost consolidado	✗ +2,4 pts (peor)	✓ -3,8 pts (mejor)
Break-even del centro de producción	✗ Mes 34-48	✓ Mes 14-19
Prime Cost del grupo tras 12 meses	✗ 63-67%	✓ 54-58%
EBITDA marginal del comisariato	✗ -9% a -4%	✓ +11% a +18%
Costo logístico sobre ventas	✗ 5,5-7% (radio mal ubicado)	✓ 2,8-4% (centroide ponderado)
Varianza costo teórico vs real	✗ >6% (sin trazabilidad)	✓ <3% (fichas técnicas auditadas)

Capítulo 1 — ¿Desde cuántas unidades deja de destruir margen un comisariato?

El comisariato empieza a ser rentable a partir de 5-7 unidades activas; por debajo de ese umbral es una fábrica ociosa financiada con CapEx.

Lo he visto en decenas de grupos en 43 países: con 3 o 4 locales, el CapEx de USD 280.000 a 650.000 más el OpEx fijo (nómina de planta, refrigeración, logística) devoran entre 6 y 11 puntos de margen operativo, porque no hay volumen que absorba el Prime Cost del centro. La aritmética es cruda. Un comisariato con utilización del 40% de capacidad instalada carga cada unidad servida con un sobrecosto fijo del 8 al 14%; al 80% de utilización, ese mismo costo fijo por unidad baja a 3-5% y el ahorro en compras (7 a 12% por poder de negociación) por fin gana la partida. La diferencia entre 40% y 80% no es técnica: es de volumen absorbente. Diego F. Parra insiste en junta directiva: no centralices por moda, centraliza cuando el séptimo local esté firmado, con contrato y fecha de apertura, no como proyección optimista.

Capítulo 1 — ¿Desde cuántas unidades deja de destruir margen un comisariato — en la práctica

El National Restaurant Association reporta que la presión de costos operativos es la preocupación #1 de operadores en 2026; un comisariato prematuro la agrava en lugar de aliviarla. La regla de Masterrestaurant es simple: primero el volumen, después la fábrica. Nunca al revés. El CapEx de un comisariato varía de USD 280.000 a 650.000 según el segmento y la complejidad de producción. Un QSR con recetas simples y alto volumen aterriza en USD 280.000-380.000: cámaras de frío, líneas de porcionado, empaque al vacío y flota ligera. Un fast casual con salsas madre y proteínas marinadas sube a USD 400.000-520.000 por sumar cocción sous-vide y abastecedores. Un full service con producción artesanal cruza los USD 550.000-650.000, porque exige más metros cuadrados fríos y control HACCP intensivo. A ese CapEx súmale un capital de trabajo de 45 a 60 días (USD 90.000-160.000) para inventario en tránsito.

Capítulo 2 — CapEx por segmento: cuánto capital inmoviliza cada modelo

En Masterrestaurant modelamos la amortización a 7 años: cada punto de utilización por debajo del 65% alarga el payback de 3,2 años a más de 6. El error que veo una y otra vez: presupuestar el edificio y olvidar el capital de trabajo que lo mantiene vivo. Un centro que consume el food cost por debajo del 32% recomendado sigue quebrando si el CapEx inmovilizado no rota. Statista ubica el mercado global de foodservice en cifras que solo justifican esta inversión a partir de redes con densidad real de unidades. La regla de caja de Diego F. Parra: el CapEx no se recupera con calidad, se recupera con utilización. Nunca compres una línea que no vas a llenar en 12 meses. El break-even del comisariato se mide en unidades-plato servidas por día, no en cantidad de locales. Un centro medio necesita despachar entre 3.200 y 4.800 porciones diarias para cubrir su costo fijo y empatar el modelo descentralizado.

Capítulo 3 — El break-even real: unidades servidas, no locales abiertos

Traducido: 6 o 7 locales con ticket promedio de 180 a 260 cubiertos-día cada uno. Por debajo de 2.500 porciones/día, el costo fijo por unidad supera al costo variable que reemplaza, y el comisariato pierde dinero en cada plato que produce. Aquí está el error de raíz: tratar la decisión como operativa cuando es de estructura de capital. Convertir costo variable en costo fijo solo conviene cuando el volumen garantiza que el fijo por unidad quede por debajo del variable. Mi regla de caja en Masterrestaurant: si tu proyección de utilización a 18 meses no llega al 70%, el comisariato es prematuro. El 60% de los que fracasan lo hacen por prematuridad, no por mala

ejecución. El punto de equilibrio del grupo cambia de naturaleza al centralizar: pasa de ser sensible a ventas por local a ser sensible a porciones-red totales. Esa es la métrica que la junta debe vigilar semana a semana, no la venta de la sucursal estrella.

Capítulo 3 — El break-even real: unidades servidas, no locales abiertos — en la práctica

El break-even de un comisariato no es una fecha; es un umbral de porciones que debes cruzar y sostener. La ubicación del comisariato define el radio de reparto rentable, típicamente 45 a 90 minutos por local, y un centro mal ubicado añade 4 a 7% de costo logístico que borra el ahorro en compras. Location intelligence no es opcional. He visto grupos ahorrar 9% en negociación de insumos y perder 6% en combustible, tercerización de flota y horas-hombre de reparto porque montaron el comisariato donde el terreno era barato, no donde estaba el centro de gravedad de sus locales. La regla operativa: el 80% de tus unidades debe caer dentro de un radio de 60 minutos sin tráfico. Cada 15 minutos extra de reparto suma cerca de 1,2% al costo por porción entregada y degrada la cadena de frío, con riesgo directo a la inocuidad. Calcula el centroide ponderado por volumen de ventas de tus locales actuales y proyectados, no por el mapa.

Capítulo 4 — Prefactibilidad territorial: el radio logístico que borra el ahorro

Un comisariato a 25 minutos del cluster principal rinde el doble que uno a 55, con el mismo CapEx. Eurostat documenta el peso creciente de los costos logísticos en la hostelería europea; la lección es transversal. En Master-restaurant tratamos la geografía como una variable financiera de primer orden: la ubicación no se elige por precio de metro cuadrado, se elige por costo total de servir a la red. Ese es el cálculo que un inversor mira primero en due diligence. El comisariato invierte la ecuación de riesgo del negocio: convierte costos variables que respiran con las ventas en costos fijos que pagas vendas o no vendas. En el modelo descentralizado, si las ventas caen 20%, tu costo de insumos y buena parte de la mano de obra caen casi proporcional. Con comisariato, el CapEx amortizado, la nómina de planta y la refrigeración siguen corriendo intactos: una caída de ventas del 20% puede recortar tu margen operativo del 14% al 4% en un solo trimestre.

Capítulo 5 — El riesgo invertido y tres escenarios de estrés inflacionario

Por eso Diego F. Parra lo trata como decisión de junta, no de chef: es apalancamiento operativo puro que amplifica utilidad por encima del break-even y pérdida por debajo. Ante inflación de insumos el comisariato amortigua mejor que las cocinas dispersas, pero solo arriba del 65% de utilización. Modelamos tres escenarios. Base (inflación 6% anual): el centro traslada solo 3,5% al costo-plato vía compras consolidadas y contratos forward, contra 6% del modelo disperso. Tensión (14%): absorbe hasta 9% por sustitución de proveedores y hedging, mientras los locales sueltos tragan el 14% completo. Crisis (22% con quiebre de cadena): mantiene calidad estandarizada y renegocia volumen, conteniendo el golpe en 15-17%. El USDA reporta la volatilidad sostenida de los precios de alimentos como riesgo estructural; la compra centralizada vale 2,5 a 5 puntos de margen defendido por cada punto de inflación. Pero si la utilización cae al 45%, el costo fijo diluye toda esa ventaja: el comisariato protege del alza solo cuando el volumen ya justificaba su existencia.

Capítulo 6 — Roadmap de 90 días con KPIs para junta directiva

El roadmap de arranque del comisariato dura 90 días y se rige por cuatro KPIs de junta: utilización de capacidad (meta 70% al día 90), varianza costo teórico contra real (meta menor a 3%), fill rate de despacho a locales (meta mayor a 98%) y costo logístico por porción entregada (meta menor a 4%). Días 1-30: validar el centroide territorial, cerrar contratos de 3-4 proveedores estratégicos y correr una línea piloto sirviendo dos locales. Días

31-60: escalar a cinco locales, calibrar mise en place estandarizado y montar el tablero de costo teórico-real por SKU. Días 61-90: integrar todas las unidades, cerrar la cadena de frío con trazabilidad HACCP y presentar a junta el payback ajustado. Diego F. Parra lo resume así en Masterrestaurant: si al día 90 no cruzas 60% de utilización con varianza bajo 4%, no aceleres la apertura de más locales; corrige el centro primero.

Capítulo 6 — Roadmap de 90 días con KPIs para junta directiva — en la práctica

Un comisariato sano habilita el octavo local; uno enfermo hunde a los siete que ya tienes. McKinsey documenta que la disciplina de KPIs operativos separa a los grupos que escalan de los que colapsan bajo su propio peso. La estandarización operativa que impone el comisariato no es burocracia: es el sistema nervioso que permite que la junta gobierne por datos, no por anécdotas del gerente de turno. El caso concreto: un grupo fast casual de 6 marcas abrió comisariato en el año tres con solo 3 locales activos, apostando a crecer. Durante 22 meses corrió al 34% de utilización; el food cost consolidado SUBIÓ 2,4 puntos y el EBITDA del centro sangró USD 9.700 mensuales. El CapEx fue de USD 420.000 amortizado a 60 meses, más USD 120.000 de capital de trabajo que nadie presupuestó. En el mes 22 la caja gritaba: USD 214.000 de pérdida acumulada evitable, solo por adelantarse al volumen.

Capítulo 10 — Mini-caso cuantificado: los USD 214.000 evitables

El giro llegó al octavo local (utilización 79%): food cost -3,6 pts, varianza costo teórico-real por debajo de 2,8%, costo logístico 3,4% de ventas y break-even alcanzado en el mes 41 contado desde la apertura prematura. Modelado al revés, el mismo CapEx desplegado un año más tarde —cuando el séptimo local ya estaba firmado— habría pagado en 16 meses, no en 41. La lección que Diego F. Parra repite en cada junta de Masterrestaurant: el comisariato sigue al volumen, jamás lo precede. La diferencia entre las dos trayectorias no fue ejecución ni talento del equipo; fue timing de capital. Esos 25 meses de retraso en el ROI son la firma inconfundible de la prematuridad. Este modelo asume ciertos supuestos que la junta debe validar contra su realidad antes de decidir: amortización del CapEx a 60-84 meses; ticket promedio de 180-260 cubiertos-día por local; food cost objetivo por debajo del 32% recomendado por Masterrestaurant; y utilización sostenible sin picos estacionales que tumben las ventas más del 25%.

Capítulo 11 — Supuestos y limitaciones del modelo

Las cifras de CapEx (USD 280.000-650.000) y de costo logístico (4-7%) son rangos de referencia sobre operaciones de fast casual, QSR y full service en LatAm y EE.UU.; tu geografía, costo de energía y marco regulatorio HACCP pueden mover los números. Las limitaciones honestas: el modelo no captura shocks de demanda idiosincráticos (una marca del grupo que colapsa arrastra la utilización de todo el centro), ni el costo político de una junta que pierde paciencia antes del break-even. Tampoco reemplaza una due diligence formal ni un estudio de suelos y factibilidad regulatoria local. El comisariato es una decisión de estructura de capital, no una receta: sensibiliza cada supuesto —volumen, utilización, inflación, radio logístico— con tres escenarios antes de firmar. Diego F. Parra y Masterrestaurant sostienen la misma regla dura desde hace 20 años: si el modelo no sobrevive al escenario de tensión con margen positivo, el CapEx es demasiado alto para tu volumen actual.

Capítulo 12 — Supuestos y limitaciones del modelo — en la práctica

Reescala o pospón; nunca centralices por moda. Un comisariato prematuro NO es una cocina que crecerá: es capacidad ociosa financiada con CapEx. La diferencia entre 40% y 80% de utilización es la diferencia entre destruir y crear margen; el punto no es técnico, es de volumen absorbente. Con 40% de utilización, cada por-

ción carga 8-14% de sobrecosto fijo; al 80%, ese mismo fijo baja a 3-5%. El error de raíz es tratar el comisariato como decisión operativa cuando es una decisión de estructura de capital. Convertir costo variable en costo fijo solo conviene cuando el volumen garantiza que el costo fijo por unidad sea menor que el variable que reemplaza. Esa es la única prueba que importa; el resto es narrativa. La prefactibilidad territorial cambia todo: la ubicación del comisariato define el radio logístico rentable (típicamente 45-90 minutos de reparto). Un centro mal ubicado añade 4-7% de costo logístico que borra el ahorro en compras.

Capítulo 13 — Las diferencias que deciden la viabilidad

Location intelligence no es opcional aquí: el centroide ponderado por ventas manda, no el precio del terreno. El comisariato transforma el manual operativo replicable: pasa de recetas por local a fichas técnicas de producción con costo teórico auditado. Esa trazabilidad (costo real vs teórico, varianza <3%) es el activo intangible que justifica el modelo ante due diligence de un inversor y multiplica el múltiplo de venta del grupo.

PUNTO POR PUNTO

Comisariato prematuro vs. al volumen: análisis criterio por criterio

MOMENTO DE APERTURA

A · COMISARIATO PREMATURO (ERROR)

Se abre con 2-3 locales para anticipar crecimiento futuro; la planta corre al 28-40% durante 22-34 meses financiando capacidad que nadie usa.

B · MASTERRESTAURANT Se abre con 7-12

unidades que ya generan el volumen; la utilización arranca en 72-88% y el costo fijo se diluye desde el primer trimestre.

Veredicto: B: el comisariato es una decisión de capital que sigue al volumen, no una apuesta anticipada. Financiar planta vacía es el error de medio millón; el CapEx desplegado un año más tarde paga en 16 meses en vez de 41.

ESTRUCTURA DE COSTOS

A · COMISARIATO PREMATURO (ERROR)

Convierte costo variable en fijo sin volumen que lo absorba; si las ventas caen 20%, el CapEx amortizado y la nómina de planta siguen intactos y el margen operativo se desploma del 14% al 4%.

B · MASTERESTAURANT El costo fijo por unidad servida cae por debajo del variable que reemplaza; con utilización >70% el apalancamiento operativo amplifica utilidad en vez de pérdida.

Veredicto: B: centralizar solo conviene cuando el fijo/unidad es menor que el variable eliminado. El comisariato es apalancamiento puro: multiplica lo que ya funciona y hunde lo que aún no tiene escala.

IMPACTO EN FOOD COST

A · COMISARIATO PREMATURO (ERROR)

+2,4 pts consolidado por diluir margen en planta ociosa; el ahorro de compra (7-12%) no alcanza a cubrir el sobre costo fijo de una línea al 34%.

B · MASTERESTAURANT -3,8 pts por economías de compra reales a escala; el poder de negociación y los contratos forward trasladan menos inflación al costo-plato.

Veredicto: B: el ahorro solo aparece con utilización >70% de la capacidad instalada. Por debajo, el comisariato SUBE el food cost en lugar de bajarlo, exactamente lo contrario de lo que promete el Excel.

PREFACTIBILIDAD TERRITORIAL

A · COMISARIATO PREMATURO (ERROR)

Se elige por real estate barato, sin location intelligence; el centro queda a 55 minutos del cluster y el costo logístico trepa a 5,5-7% de ventas.

B · MASTERRESTAURANT Ubicación dentro de radio logístico de 45-90 min del 80% de locales, sobre el centroide ponderado por ventas; costo logístico 2,8-4%.

Veredicto: B: la ubicación define el costo logístico que hace o rompe el modelo. Un comisariato a 25 minutos del cluster rinde el doble que uno a 55, con el mismo CapEx: la geografía es finanzas, no inmobiliaria.

DEFENSA ANTE JUNTA DIRECTIVA

A · COMISARIATO PREMATURO (ERROR)

Break-even a 34-48 meses, imposible de sostener políticamente; sin fichas técnicas auditables, la varianza costo teórico-real supera el 6% y el caso se cae en due diligence.

B · MASTERRESTAURANT Break-even a 14-19 meses con ROI y KPIs auditables; varianza <3% y trazabilidad que sube el múltiplo de venta del grupo.

Veredicto: B: solo el modelo al volumen produce un caso financiero defendible. La trazabilidad costo real vs teórico es el activo intangible que un inversor paga; la fábrica física es lo de menos.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comisariato prematuro EL ERROR DE USD MEDIO MILLÓN

- ✗ Se abre con 2-3 locales para "anticipar el crecimiento"
- ✗ Capacidad instalada al 28-40%: finanzas planta vacía
- ✗ El OpEx fijo (nómina + logística) diluye el margen por local
- ✗ CapEx amortizado castiga cada unidad servida: USD 95.000/local
- ✗ Break-even a 34-48 meses; la junta pierde paciencia antes
- ✗ El ahorro en compras no compensa el costo fijo de la fábrica

Comisariato al volumen MASTERRESTAURANT

- ✓ Se abre con 7-12 unidades que absorben el costo fijo
- ✓ Utilización 72-88%: cada línea de producción trabaja a escala
- ✓ Economías de compra reales: -3,8 pts de food cost consolidado
- ✓ CapEx amortizado cae a USD 41.000/local: se vuelve marginal
- ✓ Break-even a 14-19 meses; el ROI se defiende ante junta
- ✓ Estandariza calidad y libera al local para foco en servicio

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	COMISARIATO PREMATURO (ERROR)	COMISARIATO AL VOLUMEN (CORRECTO)
Unidades activas al abrir	✗ 2-3 locales	✓ 7-12 locales
Utilización de capacidad instalada	✗ 28-40%	✓ 72-88%
CapEx por unidad servida (amortizado)	✗ USD 95.000/local	✓ USD 41.000/local

	COMISARIATO PREMATURO (ERROR)	COMISARIATO AL VOLUMEN (CORRECTO)
Impacto en food cost consolidado	✗ +2,4 pts (peor)	✓ -3,8 pts (mejor)
Break-even del centro de producción	✗ Mes 34-48	✓ Mes 14-19
Prime Cost del grupo tras 12 meses	✗ 63-67%	✓ 54-58%
EBITDA marginal del comisariato	✗ -9% a -4%	✓ +11% a +18%
Costo logístico sobre ventas	✗ 5,5-7% (radio mal ubicado)	✓ 2,8-4% (centroide ponderado)
Varianza costo teórico vs real	✗ >6% (sin trazabilidad)	✓ <3% (fichas técnicas auditadas)

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Cifras que definen el modelo comisariato

7

UNIDADES

umbral mínimo de viabilidad del comisariato

3.8pts

reducción de food cost consolidado a escala

280

K USD

CapEx mínimo de un comisariato QSR básico

60%

de comisariatos que fracasan por prematuridad

88%

utilización objetivo de capacidad instalada

16

MESES

break-even medio en escenario base

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

Food cost óptimo — benchmark 2026 del sector



Costo laboral — benchmark 2026 del sector



Prime cost a escala (multi-unidad) — benchmark 2026 del sector



Margen neto del sector — benchmark 2026 del sector



Operación fuera del local — benchmark 2026 del sector



Fuentes: [National Restaurant Association](#) · [U.S. Bureau of Labor Statistics](#) · [Statista](#) · [Nation's Restaurant News](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO REAL

“Un grupo de 6 locales de comida rápida abrió comisariato a los 3 años con solo 3 sucursales activas, apostando a crecer. Durante 22 meses operó al 34% de capacidad y el food cost consolidado SUBIÓ 2,4 puntos: el costo fijo de la planta pesaba más que el ahorro en compras. La sangría mensual: USD 9.700 de EBITDA negativo en el centro. Recién al llegar a 8 locales (utilización 79%) el modelo dio vuelta: -3,6 pts de food cost, break-even alcanzado en el mes 41, varianza costo teórico-real por debajo de 2,8%. La lección que repito en cada junta: el comisariato sigue al volumen, jamás lo precede. Esos 22 meses de sangría costaron USD 214.000 evitables; el mismo CapEx desplegado un año más tarde habría pagado en 16 meses.”

— Diego F. Parra — Masterrestaurant, análisis de grupo de 8 unidades fast casual

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Cómo evaluar la viabilidad en 4 pasos

1

1. Modela el break-even de unidades servidas

Calcula el costo fijo total del comisariato (CapEx amortizado a 60 meses + nómina de planta + logística + servicios) y divídelo entre el ahorro por unidad servida (diferencia de food cost × ventas por local). El resultado es cuántos locales necesitas para que el centro se pague. Si tu red actual está por debajo, el comisariato destruye margen: aún no. Regla de caja: sin proyección de utilización $\geq 70\%$ a 18 meses, es prematuro.

2

2. Corre la prefactibilidad territorial y logística

Usa location intelligence para ubicar el comisariato dentro de un radio de 45-90 minutos del 80% de tus locales. Cada minuto extra de reparto añade costo variable que erosiona el ahorro. Modela el costo logístico como % de ventas: por encima de 4,5% la ecuación se rompe. La ubicación no es real estate barato; es el eje de la viabilidad. Calcula el centroide ponderado por volumen de ventas, no el punto medio del mapa.

3

3. Diseña las fichas técnicas de producción auditables

Convierte cada receta en ficha técnica con costo teórico por porción. El comisariato solo crea valor si mides $\text{Variance} = (\text{Costo Real} - \text{Costo Teórico}) / \text{Ventas}$ semana a semana, con meta $< 3\%$. Sin esa trazabilidad, centralizas el desperdicio en vez de eliminarlo. Esta capa es el activo que un inversor valora en due diligence, no la fábrica física: es lo que sube el múltiplo del grupo.

4

4. Estresa el modelo a 5%, 12% y 20% de inflación de insumos

Simula tres escenarios de inflación de insumos sobre el EBITDA del comisariato. Un centro viable en escenario base puede volverse deficitario si no tiene poder de compra para absorber shocks. Si el modelo no sobrevive al 12% de inflación con margen positivo, el CapEx es demasiado alto para tu volumen actual: reescala o pospón. Documenta cada supuesto de precio y contrato forward por escrito para la junta.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre el modelo comisariato

¿A partir de cuántos locales conviene abrir un comisariato?

El umbral mínimo de viabilidad está en 5-7 unidades activas, y el punto óptimo en 7-12. Por debajo, el CapEx y el OpEx fijo del centro superan el ahorro en compras y suben tu food cost consolidado. El comisariato sigue al volumen, nunca lo precede.

¿Cuánto CapEx requiere un comisariato?

Entre USD 280.000 (QSR básico) y USD 650.000 (full service con línea fría-caliente). Amortizado a 60 meses, el CapEx por unidad servida cae de USD 95.000/local con 3 sucursales a USD 41.000/local con 8, lo que explica por qué el volumen es decisivo.

¿Cuánto tarda en pagarse un comisariato?

El break-even medio en escenario base es de 14-19 meses cuando abres con volumen (7+ locales). Si abres prematuro con 2-3 sucursales, se estira a 34-48 meses y la junta suele perder paciencia antes de recuperar la inversión.

¿Qué riesgo destruye más comisariatos?

La prematuridad: el 60% que fracasa lo hace por abrir sin volumen absorbente, no por mala ejecución. El segundo riesgo es la mala prefactibilidad territorial: un centro mal ubicado añade 4-7% de costo logístico que borra el ahorro en compras.

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
Expansión internacional QSR	la expansión fuera de EE.UU. la lideran marcas de servicio limitado (QSR 50)	QSR Magazine
Prime cost a escala (multi-unidad)	55–65% de las ventas	National Restaurant Association
Margen neto del sector	3–9%	Statista
Operación fuera del local	~75% del tráfico	Nation's Restaurant News
Hostelería en Europa	estadística oficial de restauración	Eurostat
Top 500 de cadenas	las 500 mayores cadenas concentran la apertura neta de unidades en EE.UU.	Nation's Restaurant News — Top 500

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