

# Índice Masterrestaurant del Costo Real de Combos y Promociones 2026: el método tradicional subestima el food cost 7,4 puntos

Por  **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-07-08 · Costos y Finanzas

## VEREDICTO RÁPIDO

**Veredicto (2026):** el método tradicional de costear un combo —sumar el food cost de sus componentes al precio de carta— subestima el costo real 7,4 puntos porcentuales en mediana sobre 8.400 cuentas auditadas por Masterrestaurant. El método MR mide el costo cargado: food cost real por merma y porcionado del combo (no de los platos sueltos), más el descuento del combo tratado como costo, más la mezcla de venta que el combo desplaza. Resultado: el 61% de los combos que el operador cree rentables al 28% de food cost operan realmente entre 34% y 41%. No es que el combo sea malo: es que se mide mal. Corrige la medición antes de tocar el precio.

 **Estudio Original / Índice del Sector** · Investigación primaria · metodología y muestra declaradas

· 14 min de lectura · 2026-07-08

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERRESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

Un combo no cuesta lo que suman sus platos en la carta. Cuando agrupas una hamburguesa, papas y bebida bajo un precio único, cambian tres cosas a la vez: el porcionado (la papa del combo suele ser 15-20% más grande que la individual), la merma (más SKUs por ticket = más pérdida por preparación anticipada) y el descuento implícito respecto a la suma de partes. El método tradicional ignora las tres. Por eso el food cost teórico del combo casi nunca coincide con lo que dice la caja a fin de mes.

Este Índice nace de una pregunta que Diego F. Parra escuchó en decenas de auditorías: «mis combos tienen buen food cost, ¿por qué no me da el margen?». La respuesta casi siempre es la misma: el operador costó los componentes por separado, aplicó el descuento del combo sobre el precio de venta —no sobre el costo— y nunca contabilizó que el combo canibaliza ventas de platos con mejor margen de contribución. Masterrestaurant sistematizó ese patrón en un índice replicable para que cualquier dueño sepa en qué percentil cae su operación y qué corregir primero.

## COMPARACIÓN LADO A LADO

## Comparación lado a lado

	MÉTODO TRADICIONAL	MÉTODO MASTERRESTAURANT
Food cost declarado del combo (mediana)	× 28,0%	✓ 35,4%
Brecha teórico vs real (puntos)	× 0 pts (asume que coinciden)	✓ 7,4 pts (mediana; rango 4,1-11,6)
Combos rentables que operan sobre 32% real	× No detectado	✓ 61% de los combos auditados
Descuento del combo contabilizado como	× Menos ingreso (sobre precio)	✓ Costo cargado (sobre margen)
Canibalización de platos margen alto	× No se mide	✓ 18% del ticket desplazado (mediana)
Margen de contribución real por combo	× Sobreestimado 22-31%	✓ Medido: \$2,90-\$4,10 según segmento

### Hallazgo 1 — ¿Cuánto cuesta de verdad un combo?

**Un combo cuesta en promedio 7,4 puntos porcentuales más de lo que dice el método tradicional, según 8.400 cuentas auditadas por Masterrestaurant.**

El error de raíz es sumar el food cost de la hamburguesa, la papa y la bebida por separado y aplicar el descuento sobre el precio de venta. Ese cálculo ignora tres fuerzas que actúan a la vez: el porcionado del combo es mayor, la merma sube porque hay más SKUs por ticket, y el descuento implícito sale entero del margen. Un combo con 28% de food cost teórico y 15% de descuento opera en la práctica como si tuviera 40-41% de food cost real. La caja lo confirma a fin de mes: buen food cost por componente, margen que no aparece. El costo real no está en la carta, está en la operación. El descuento de un combo se resta del margen de contribución, nunca del precio de venta, y ahí es donde el método tradicional pierde 4 a 5 puntos.

### Hallazgo 2 — El descuento sale del margen, no del precio

Tratar el 15% de descuento como «vendo más barato» esconde que ese porcentaje no lo absorbe el cliente ni el proveedor: lo absorbe tu utilidad. Diego F. Parra lo vio en decenas de auditorías: el operador costea los tres platos por separado, ve 28% de food cost y se queda tranquilo. Pero el descuento del combo convierte ese 28% en un food cost efectivo de 40-41%. El método MR obliga a restar el descuento del margen antes de aprobar el combo, no después. Si el plato ya operaba al 32% de food cost —el máximo recomendado—, un combo con descuento agresivo lo empuja fuera de rango sin que nadie lo note hasta el corte mensual. La papa o guarnición de un combo pesa en mediana 17% más que su versión individual, un dato que sale de las 8.400 cuentas auditadas y que casi nadie recostea. Es un anzuelo de valor percibido: el cliente siente que el combo «rinda más», y el operador porciona de más para sostener esa percepción.

### **Hallazgo 3 — El porcionado del combo pesa 17% más**

El problema es que ese 17% de gramaje extra recae sobre el componente más barato del plato, así que parece inofensivo. No lo es. Ese sobreporcionado mueve el food cost del combo entre 2 y 3 puntos que el cálculo tradicional jamás captura, porque el tradicional usa la ficha técnica del plato individual, no la del combo. La regla MR es simple: el combo tiene su propia ficha técnica, con su propio gramaje pesado en báscula. Sin eso, estás costteando un plato que no existe. Un combo bien vendido desplaza en mediana el 18% del ticket que antes iba a platos de mayor margen de contribución, y ese desplazamiento es un costo aunque no aparezca en ninguna factura. El error clásico: el dueño celebra que el combo se vende, sin ver que cada combo vendido es una entrada, un postre o una bebida premium que dejó de venderse. Si el plato canibalizado dejaba 62% de margen y el combo deja 48%, cada sustitución cuesta 14 puntos de margen sobre esa porción del ticket.

### **Hallazgo 4 — La canibalización tiene un precio medible**

El método MR mide la canibalización comparando el mix de ventas antes y después de lanzar el combo, no el food cost aislado. Un combo puede tener food cost impecable y aun así destruir rentabilidad si desplaza tus platos-ancla. La pregunta correcta no es «¿cuánto cuesta el combo?», sino «¿qué dejé de vender por él?». El food cost teórico de un combo casi nunca coincide con lo que reporta la caja porque el teórico ignora la merma por preparación anticipada, y esa merma crece con cada SKU adicional del ticket. Más componentes por combo significa más productos que se preparan antes de la demanda real: papa precortada que se oxida, pan que se seca, salsa porcionada que se descarta. En un plato individual la merma se diluye; en un combo con tres o cuatro SKUs se acumula. Sobre las 8.400 cuentas, esa brecha entre teórico y real fue de 7,4 puntos en mediana.

### **Hallazgo 5 — Por qué el food cost teórico casi nunca coincide con la caja**

Diego F. Parra lo resume así: «el food cost teórico es lo que deberías gastar en un mundo perfecto; la caja es lo que gastaste en el mundo real». Costear combos sin conciliar teórico contra inventario real es firmar cheques a ciegas. Para saber si tus combos están sanos, compara tu brecha teórico-vs-caja contra la mediana de 7,4 puntos del índice Masterrestaurant: por debajo de 5 puntos estás en el tercio superior, por encima de 10 puntos estás sangrando margen sin verlo. El índice nació de una pregunta que Diego F. Parra escuchó una y otra vez: «mis combos tienen buen food cost, ¿por qué no me da el margen?». La respuesta sistematiza cuatro correcciones en orden: primero recostear el gramaje real del combo, segundo restar el descuento del margen y no del precio, tercero medir la canibalización sobre el mix, y cuarto conciliar teórico contra inventario.

### **Hallazgo 6 — Cómo saber en qué percentil cae tu operación**

Masterrestaurant convirtió ese patrón en un índice replicable para que cualquier dueño ubique su percentil y sepa qué corregir primero, en vez de bajar precios a ciegas. El primer arreglo de un combo que no da margen no es subir el precio: es pesar el gramaje real y rehacer su ficha técnica, porque ahí está oculto el 17% de sobreporcionado y 2-3 puntos de food cost. Subir precio sin corregir la operación solo traslada el problema al cliente y arriesga volumen. El orden que aplica el método MR es quirúrgico: paso uno, ficha técnica propia del combo con báscula; paso dos, mover el descuento del precio al margen para ver el food cost efectivo real de 40-41%; paso tres, revisar si el combo canibaliza tus platos de 60%+ de margen; paso cuatro, conciliar teórico contra caja para cazar la merma. Recién ahí, si el margen sigue corto, se ajusta precio o composición.

## Hallazgo 7 — El orden correcto para corregir un combo que no da margen

Diego F. Parra lo dice sin rodeos: el combo que no se costea con su propia ficha no es una promoción, es una fuga. El descuento va al costo, no al ingreso. Tratar el 15% de descuento del combo como «vendo más barato» esconde que ese descuento sale entero del margen de contribución. En el método MR el descuento se resta del margen, no del precio: así se ve que un combo con 28% de food cost teórico y 15% de descuento opera como si tuviera 40-41% de food cost real. El porcionado del combo es mayor. En 8.400 cuentas, la papa/guarnición del combo pesaba en mediana 17% más que la individual —un anzuelo de valor percibido que casi nadie recostea. Ese 17% de gramaje extra en el componente más barato mueve el food cost del combo 2-3 puntos que el método tradicional jamás captura. La canibalización tiene precio.

## Hallazgo 8 — Las 4 diferencias que mueven el número

Un combo bien vendido desplaza en mediana el 18% del ticket que antes iba a platos de mayor margen de contribución. No es venta nueva: es venta migrada a menor margen. El Índice MR lo cuantifica como costo de oportunidad y lo resta del margen real del combo. El costo teórico no es el costo real. La diferencia mediana entre ambos fue 7,4 puntos —driven por merma no contabilizada, robo/desperdicio y desviación de recetas. El método tradicional asume brecha cero; el método MR la mide con inventario real contra teórico y la carga al combo.

### PUNTO POR PUNTO

## Método tradicional vs Índice Masterrestaurant, criterio por criterio

### BASE DEL FOOD COST

**A · MÉTODO TRADICIONAL** Ficha del plato individual, precios desactualizados.

**B · MASTERRESTAURANT** Porcionado real del combo, precios del trimestre.

**Veredicto:** MR: el gramaje del combo mueve 2-3 puntos que el método tradicional pierde.

### TRATAMIENTO DEL DESCUENTO

**A · MÉTODO TRADICIONAL** Menos ingreso sobre el precio de venta.

**B · MASTERRESTAURANT** Costo cargado que erosiona el margen de contribución.

**Veredicto:** MR: revela el food cost cargado real (40-41% en un combo «al 28%»).

## CANIBALIZACIÓN DE MENÚ

**A · MÉTODO TRADICIONAL** No se mide; se asume venta nueva.

**B · MASTERESTAURANT** 18% del ticket desplazado a menor margen, con precio.

**Veredicto:** MR: separa venta nueva de venta migrada; el combo no siempre suma.

## SALIDA DEL ANÁLISIS

**A · MÉTODO TRADICIONAL** Food cost % teórico sobreestimado 22-31%.

**B · MASTERESTAURANT** Margen en dólares y percentil en el Índice por segmento.

**Veredicto:** MR: decisión accionable por tamaño de operación, no un % engañoso.

## COMPARACIÓN LADO A LADO

### **Método tradicional de costeo** LO QUE HACE EL 84% DE LOS OPERADORES

- ✗ Suma el food cost de cada componente al precio de carta individual.
- ✗ Trata el descuento del combo como menor ingreso sobre el precio de venta.
- ✗ Usa el porcionado del plato individual, no el (mayor) del combo.
- ✗ No contabiliza la merma extra por preparar componentes en lote.
- ✗ Ignora que el combo desplaza platos con mejor margen de contribución.
- ✗ Concluye un food cost teórico de 27-29% que la caja nunca confirma.

## Índice Masterrestaurant (costo cargado) MASTERRESTAURANT

- ✓ Mide el food cost real del combo por su porcionado y merma propios.
- ✓ Trata el descuento como costo que erosiona margen, no como menos ingreso.
- ✓ Descuenta la canibalización: qué margen alto deja de venderse por el combo.
- ✓ Desagrega por segmento (QSR / fast casual / full service) y tamaño.
- ✓ Entrega el margen de contribución en dólares, no solo el %.
- ✓ Sitúa la operación en un percentil del Índice para priorizar la corrección.

### COMPARACIÓN LADO A LADO

## Comparación lado a lado

	MÉTODO TRADICIONAL	MÉTODO MASTERRESTAURANT
Food cost declarado del combo (mediana)	× 28,0%	✓ 35,4%
Brecha teórico vs real (puntos)	× 0 pts (asume que coinciden)	✓ 7,4 pts (mediana; rango 4,1-11,6)
Combos rentables que operan sobre 32% real	× No detectado	✓ 61% de los combos auditados
Descuento del combo contabilizado como	× Menos ingreso (sobre precio)	✓ Costo cargado (sobre margen)
Canibalización de platos margen alto	× No se mide	✓ 18% del ticket desplazado (mediana)
Margen de contribución real por combo	× Sobreestimado 22-31%	✓ Medido: \$2,90-\$4,10 según segmento

### LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

## El scorecard del Índice (datos propios Masterrestaurant)

**8400**  
CUENTAS

base auditada de combos y promociones 2023-2026

**7.4pts**

brecha mediana food cost teórico vs real del combo

**61%**

combos «rentables» que operan sobre 32% de food cost real

**35.4%**

food cost real mediano del combo (vs 28% declarado)

**18%**

del ticket desplazado de platos de mayor margen (canibalización)

**17%**

gramaje extra mediano en la guarnición del combo vs individual

## VISUALIZACIÓN

### Las cifras, visualizadas

brecha mediana food cost teórico vs real del combo



combos «rentables» que operan sobre 32% de food cost real



food cost real mediano del combo (vs 28% declarado)



del ticket desplazado de platos de mayor margen (canibalización)



gramaje extra mediano en la guarnición del combo vs individual



Fuentes: Datos internos Masterrestaurant

Gráfico creado por masterrestaurant.com

## CASO REAL

*“Tenía tres combos con food cost declarado del 27%. La caja decía otra cosa: no me cerraba el mes. Aplicamos el Índice y salió el número real: 38,2% cargado. El descuento del combo lo estaba restando del precio, no del margen, y la papa grande del combo nunca la había recosteadado. Subí el precio del combo \$0,90, achiqué la guarnición al gramaje de menú y quité un componente que canibalizaba mi plato estrella. Recuperé 6,3 puntos de margen sin perder tickets.”*

— Dueño de un fast casual de 3 locales auditado por Masterrestaurant, 2025

## CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

### Cómo medir el costo real de tu combo (método MR en 4 pasos)

#### 1. Recostea con el porcionado REAL del combo

No uses la ficha del plato individual. Pesa el gramaje real de cada componente COMO va en el combo (la guarnición suele ir 15-20% más grande). Calcula el food cost teórico con esos gramajes y con precios de compra de este trimestre, no de hace un año. Ese es tu punto de partida: casi siempre 2-3 puntos por encima de lo que creías.

#### 2. Carga el descuento sobre el margen, no sobre el precio

Toma la suma de precios individuales, réstale el precio del combo: eso es el descuento en dólares. No lo trates como «vendo más barato». Réstalo del margen de contribución. Así ves el food cost cargado real: un combo al 30% teórico con 15% de descuento opera como 41-43%. Si supera 32% cargado, tienes fuga de margen que corregir.

#### 3. Mide la canibalización con dos semanas de tickets

Exporta los tickets con y sin el combo. Compara qué platos de alto margen dejaron de venderse cuando el combo despegó. En mediana se desplaza el 18% del ticket a menor margen. Pon precio a esa migración: es costo de oportunidad. Si el combo canibaliza tu plato estrella, o cambias un componente o el combo debe compensarlo con volumen real.

#### 4. Ubícate en el Índice y corrige lo primero

Con el food cost cargado y el margen en dólares, sitúate en el percentil del Índice para tu segmento. Si estás sobre 32% cargado, la palanca #1 casi nunca es subir precio: es el gramaje de la guarnición y el componente que canibaliza. Corrige eso primero, remide, y solo entonces evalúa un ajuste de precio. Documenta el nuevo prime cost del combo en tu P&G gerencial.

## PREGUNTAS FRECUENTES

## Preguntas frecuentes sobre el costo real de un combo

### ¿Por qué mi combo tiene buen food cost teórico pero no me da margen?

Porque el food cost teórico ignora tres cosas que el Índice MR mide: el descuento del combo (que sale del margen, no del precio), el porcionado mayor de la guarnición (17% extra en mediana) y la canibalización de platos de mayor margen. La brecha mediana entre teórico y real fue 7,4 puntos en 8.400 cuentas.

### ¿Cómo trato el descuento del combo al costearlo?

Como costo cargado, no como menor ingreso. Resta el descuento en dólares del margen de contribución, no del precio de venta. Un combo con 28% de food cost teórico y 15% de descuento opera como si tuviera 40-41% de food cost real. Ese es el número que debe estar bajo 32% cargado para no tener fuga de margen.

### ¿Cuál es un food cost sano para un combo en 2026?

Medido como costo cargado (con descuento, porcionado real y canibalización), un combo sano opera bajo 32% de food cost cargado. El máximo tolerable por plato es 32%; sobre eso hay fuga de capital. En el Índice MR, el 61% de los combos «rentables» operaban realmente entre 34% y 41% cargado.

### ¿Qué corrijo primero si mi combo está sobre 32% cargado?

Casi nunca subir el precio. La palanca #1 es el gramaje de la guarnición (recórtalo al del menú individual) y el componente que canibaliza tu plato estrella. Corrige eso, remide el food cost cargado y solo entonces evalúa precio. Subir precio primero suele costar tickets sin resolver la fuga real.

## 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
Costo laboral	<b>25–35% de los ingresos</b>	U.S. Bureau of Labor Statistics
Ventas del sector (EE.UU.)	<b>proyección ≈US\$1,55 billones en 2026 pese a presión de costos</b>	National Restaurant Association — SOI 2026
Food cost óptimo del sector	<b>28–35% (promedio full-service 32.4%)</b>	National Restaurant Association
Margen neto típico	<b>3–9% (full-service 3–5%)</b>	Statista
Flujo de caja en pymes	<b>la mala gestión de caja se asocia a ~82% de los cierres de pequeños negocios</b>	Inc. (estudio U.S. Bank)

Dato	Benchmark 2026	Fuente
Costos y demanda 2026	<b>alzas de costos persistentes con demanda resiliente en restaurantes</b>	Bloomberg Línea

---

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