

# Índice Masterrestaurant del Escandallo de Bebidas y Cócteles 2026: el pour cost real cae de 31,4% a 22,8%

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

## VEREDICTO RÁPIDO

**Veredicto:** antes de auditar la barra, el escandallo de bebidas de un restaurante promedio esconde un pour cost real de 31,4% (rango 27-38% según segmento), no el 20-22% que el dueño cree. La brecha entre costo teórico y costo real —merma, sobre-servido y robo— es de 8,6 puntos. Tras el escandallo por trago y el recosteo del método Masterrestaurant, el pour cost real baja a 22,8%, liberando entre 6 y 11 puntos de margen de contribución sin tocar el precio de venta.

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

 Metodología: muestra de 640 cartas, esos cuatro insumos ignorados s · 11 min de lectura · 2026-07-08

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERRESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

El escandallo de bebidas es el cálculo del costo real de cada trago servido —licor, mixers, garnish, hielo y merma— dividido entre su precio de venta. En restaurantes es la partida más rentable y, a la vez, la que más capital fuga sin que nadie lo mire.

Este índice reúne el escandallo auditado de 640 cartas de bebidas entre 2023 y 2026: la diferencia entre lo que el dueño cree costar un cóctel y lo que cuesta de verdad promedia 8,6 puntos de pour cost, casi siempre a favor de la fuga.

## COMPARACIÓN LADO A LADO

### Comparación lado a lado

	ANTES (POUR COST REAL AUDITADO)	DESPUÉS (RECOSTEEO MASTERRESTAURANT)
Full service · 1 local	× 32,1%	✓ 23,4%
Full service · 3-10 locales	× 29,8%	✓ 21,9%
Fast casual · 1 local	× 34,6%	✓ 24,7%
QSR con barra · multi-unidad	× 27,3%	✓ 20,6%
Bar-restaurante · grupo	× 30,5%	✓ 22,1%

	<b>ANTES (POUR COST REAL AUDITADO)</b>	<b>DESPUÉS (RECOSTEEO MASTERRESTAURANT)</b>
<b>Coctelería de autor · 1 local</b>	✗ 38,2%	✓ 26,3%

## Hallazgo 1 — ¿Cuánto cuesta de verdad un trago servido en tu barra?

**El pour cost real de un restaurante promedio se sitúa en 31,4%, no en el 20-22% que casi todo dueño da por sentado.**

Esa cifra sale del escandallo auditado de 640 cartas de bebidas entre 2023 y 2026, y la brecha entre el costo teórico de la ficha y el costo real promedia 8,6 puntos de pour cost, casi siempre a favor de la fuga. El escandallo de bebidas es el cálculo del costo real de cada trago —licor, mixers, garnish, hielo y merma— dividido entre su precio de venta. Lo he visto en decenas de barras: el dueño cotiza el cóctel por la botella de licor y olvida los otros cuatro insumos. En Masterrestaurant reconstruimos la ficha completa y el margen que parecía del 78% cae al 68,6% real. No es un decimal cosmético: sobre una barra que factura 40.000 USD al mes, esos 8,6 puntos son 3.440 USD que se evaporan sin que aparezcan en ningún reporte.

## Hallazgo 2 — El over-pour del bartender: la fuga que no ves en la ficha

El costo teórico asume la receta perfecta; el costo real incluye el over-pour del bartender, que en la muestra sube el trago entre 11% y 18% sobre la ficha. Un jigger de 45 ml servido a pulso se convierte en 52-58 ml sin que nadie lo note. Multiplica ese exceso por 180 tragos al día y estás regalando el equivalente a una botella y media de destilado diaria. Diego F. Parra lo mide así en cada auditoría: cuenta botellas al cierre contra tickets vendidos, y la diferencia rara vez baja del 9%. En una barra de 640 cartas revisadas, el over-pour explicó por sí solo 4,1 de los 8,6 puntos de brecha. La solución no es vigilar más: es servir con jigger obligatorio o dosificador calibrado, algo que recorta el sobre-servido a menos del 3% en la primera semana y devuelve entre 1.800 y 2.600 USD mensuales a la caja de una barra media.

## Hallazgo 3 — Escandallo genérico contra escandallo profesional: cinco insumos, no uno

El escandallo genérico cuenta solo el licor; el escandallo profesional carga mixer, garnish, hielo y la merma de botellas abiertas que se oxidan. En la muestra de 640 cartas, esos cuatro insumos ignorados sumaban en promedio 22% del costo total de un cóctel de autor. El hielo solo, que casi nadie cotiza, representa entre 4% y 7% del trago cuando se usa hielo prensado o esferas artesanales. La merma de botellas abiertas —vermut, cítricos exprimidos, jarabes caseros que se echan a perder— aporta otro 6-9% que jamás llega a la ficha genérica. En Masterrestaurant obligamos a cargar los cinco componentes: un Negroni que la ficha genérica costeaba en 1,80 USD sube a 2,60 USD reales. Si el trago se vende a 9 USD, el pour cost pasa de 20% a 28,9%. Ese salto de casi 9 puntos es exactamente la diferencia entre creer que ganas y ganar de verdad.

## Hallazgo 4 — Separa el P&G de la barra: el cóctel corre al 38%, la cerveza al 19%

Un P&G gerencial separa el pour cost de licor, vino y cerveza; mezclarlos oculta que el cóctel de autor puede correr al 38% mientras la cerveza corre al 19%. El promedio agregado de 31,4% engaña porque promedia lo caro con lo barato. Cuando desglosas las 640 cartas por categoría, el cóctel de autor de la muestra promedió 34% de pour cost —con techos de 38% en barras de coctelería premium—, el vino por copa 33%, el destilado directo 24% y la cerveza de barril apenas 19%. Ese detalle cambia la carta: si tu venta está sesgada al cóctel de autor, tu margen real es mucho más frágil de lo que el número global sugiere. El error que veo una y otra

vez es fijar precios con un pour cost objetivo único del 22% para toda la barra. Empuja el mix hacia el destilado directo y la cerveza, sube el precio del cóctel de autor un 12%, y el margen consolidado de la barra sube 5-7 puntos sin tocar volumen.

### **Hallazgo 5 — Nómina del bartender y vitrina refrigerada: fuera del trago, dentro del equilibrio**

El escandallo por trago deja la nómina del bartender y la renta de la vitrina refrigerada fuera del plato y los manda a estructura, igual que el food cost no carga la nómina de cocina al costo del plato. Cargar esos costos fijos al pour cost del trago es el error contable que distorsiona el 40% de las cartas que audito. El pour cost mide solo el insumo variable; la nómina, la renta de la vitrina y el consumo eléctrico del hielo van al punto de equilibrio de la barra. Una barra media necesita vender entre 380 y 520 tragos semanales solo para cubrir esos fijos antes de generar un dólar de utilidad. Diego F. Parra lo separa siempre: el trago te dice si la receta es rentable; el punto de equilibrio te dice si la barra completa lo es. Confundirlos hace que subas precios donde no debes y que sostengas una barra que en realidad drena 2.000-4.000 USD al mes de la operación de comida.

### **Hallazgo 6 — Cómo cerrar la brecha de 8,6 puntos en 30 días**

Cerrar la brecha de 8,6 puntos de pour cost es posible en un mes y devuelve entre 3.000 y 3.500 USD mensuales a una barra que factura 40.000 USD. El método que aplicamos en Masterrestaurant tiene cuatro palancas medibles. Primero, jigger o dosificador obligatorio: recorta el over-pour del 11-18% a menos del 3% en la primera semana. Segundo, escandallo de cinco insumos por trago: revela el 22% de costo oculto en mixer, garnish, hielo y merma. Tercero, P&G segmentado por categoría: expone que el cóctel de autor al 34% necesita repro, no la cerveza al 19%. Cuarto, conteo ciego de botellas al cierre contra ventas: la varianza aceptable es menor al 4%; por encima, hay fuga o robo. De las 640 cartas auditadas, las que aplicaron las cuatro palancas bajaron el pour cost real de 31,4% a 24,8% en 45 días.

### **Hallazgo 7 — Cómo cerrar la brecha de 8,6 puntos en 30 días — en la práctica**

Ese es el rango donde una barra deja de ser un agujero y pasa a ser la partida más rentable del restaurante. El costo teórico asume la receta perfecta; el costo real incluye el over-pour del bartender, que en la muestra sube el trago 11-18% sobre la ficha. El escandallo genérico cuenta solo el licor; el escandallo profesional carga mixer, garnish, hielo y la merma de botellas abiertas que se oxidan. Un P&G gerencial separa el pour cost de licor, vino y cerveza; mezclarlos oculta que el cóctel de autor puede correr al 38% mientras la cerveza corre al 19%. El punto de equilibrio de barra ignora la nómina del bartender y la renta de la vitrina refrigerada; el escandallo por trago sí los deja fuera del plato y los manda a estructura.

## **PUNTO POR PUNTO**

## Antes vs después: el escandallo teórico frente al real

### COSTO POR TRAGO

A · ANTES (POUR COST REAL AUDITADO)

Estimado 'a ojo' con precio de lista

B · MASTERESTAURANT Onzaje exacto

con última factura de compra

**Veredicto:** El escandallo real revela 8,6 puntos de pour cost que el estimado esconde.

### CONTROL DE PORCIÓN

A · ANTES (POUR COST REAL AUDITADO)

Servido libre por el bartender

B · MASTERESTAURANT Jigger obligatorio

por ficha técnica

**Veredicto:** El jigger elimina el 14,9% de over-pour promedio de la muestra.

### PRECIO DE VENTA

A · ANTES (POUR COST REAL AUDITADO)

Igualado al menú del vecino

B · MASTERESTAURANT Anclado por

margen de contribución

**Veredicto:** Anclar por margen recupera 6-11 puntos sin mover la carta.

### FRECUENCIA DE MEDICIÓN

A · ANTES (POUR COST REAL AUDITADO)

Una vez al abrir y nunca más

B · MASTERESTAURANT Pour cost real

cada 30 días vs inventario

**Veredicto:** Medir mensual detecta la fuga antes de que se vuelva estructural.

### El escandallo que el dueño cree (costo teórico) ANTES

- ✗ Pour cost declarado de 20-22% que nunca se verifica contra la compra real
- ✗ Recetas de cóctel sin gramaje ni onzaje: el bartender sirve 'a ojo'
- ✗ Merma, derrame y hielo fuera del cálculo (3-6 puntos ocultos)
- ✗ Precio de venta fijado por comparación con el vecino, no por margen

### El escandallo que el negocio necesita (costo real) MASTERRESTAURANT

- ✓ Ficha técnica por trago con onzaje exacto y costo por porción servida
- ✓ Pour cost real medido contra inventario y compras cada 30 días
- ✓ Merma, over-pour y garnish costeados y presupuestados por separado
- ✓ Precio ancla por margen de contribución, no por el menú del vecino

#### COMPARACIÓN LADO A LADO

### Comparación lado a lado

	ANTES (POUR COST REAL AUDITADO)	DESPUÉS (RECOSTEEO MASTERRESTAURANT)
Full service · 1 local	✗ 32,1%	✓ 23,4%
Full service · 3-10 locales	✗ 29,8%	✓ 21,9%
Fast casual · 1 local	✗ 34,6%	✓ 24,7%
QSR con barra · multi-unidad	✗ 27,3%	✓ 20,6%
Bar-restaurante · grupo	✗ 30,5%	✓ 22,1%
Coctelería de autor · 1 local	✗ 38,2%	✓ 26,3%

#### LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

## El scorecard del índice (datos propios Masterrestaurant)

---

**640**

cartas de bebidas auditadas  
2023-2026 (muestra del índice)

**31.4%**

pour cost real promedio ANTES  
de auditar (rango 27-38%)

**22.8%**

pour cost real promedio DESPUÉS del recosteo

**8.6 pts**

brecha promedio entre costo  
teórico y costo real de barra

**14.9%**

over-pour promedio del bartender  
sobre el onzaje de ficha

**9.1%**

de las ventas totales fugadas en  
barra mal costeada (mediana)

### VISUALIZACIÓN

### Las cifras, visualizadas

cartas de bebidas auditadas 2023-2026 (muestra del índice)

640

pour cost real promedio ANTES de auditar (rango 27-38%)

31.4%

pour cost real promedio DESPUÉS del recosteo

22.8%

brecha promedio entre costo teórico y costo real de barra

8.6pts

over-pour promedio del bartender sobre el onzaje de ficha

14.9%

de las ventas totales fugadas en barra mal costeadada (mediana)

9.1%

Fuentes: Datos internos Masterrestaurant

Gráfico creado por masterrestaurant.com

## CASO REAL

*“Tenía un gastrobar que juraba correr su barra al 21%. Le pedí una sola cosa: pesar botellas al cierre durante nueve noches. El pour cost real salió 33,8%. No era robo: era el trago de la casa servido con 2,3 onzas cuando la ficha decía 1,5. Recosteamos, marcamos el jigger obligatorio y en el trimestre siguiente la barra dejó de fugar 4.100 dólares mensuales. La carta ni se movió.”*

— **Diego F. Parra, consultor de Masterrestaurant**

## CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

### Cómo levantar el escandallo real de tu barra en 4 pasos

1

#### 1. Ficha técnica por trago con onzaje

Escribe la receta exacta de cada cóctel y trago: onzas de licor, mililitros de mixer, gramos de garnish y costo del hielo. Sin gramaje no hay escandallo; hay adivinanza. Costea cada insumo con la última factura de compra, no con el precio de lista.

## 2. Mide el pour cost real contra inventario

Toma inventario de barra al inicio y fin del mes, suma compras, y divide el consumo valorizado entre las ventas de bebidas. Ese número real —no el teórico— es tu pour cost. La brecha con la ficha es tu over-pour y tu merma.

## 3. Cierra la fuga: jigger, merma y garnish

Impón el jigger obligatorio (mata el 14,9% de over-pour de la muestra), presupuesta la merma de botellas abiertas y carga el garnish e hielo por separado. Reconcilia botellas vacías con tickets cada semana.

## 4. Reancla el precio por margen de contribución

Con el costo real por trago, fija el precio para que el margen de contribución cubra estructura y punto de equilibrio, no para igualar al vecino. Reprograma la ingeniería de menú de barra: sube los tragos-estrella, mata los perros.

### PREGUNTAS FRECUENTES

## Preguntas frecuentes sobre el escandallo de bebidas

### ¿Cuál es un pour cost sano para una barra de restaurante?

Un pour cost real sano corre entre 18% y 24% según el segmento: la cerveza tolera 22-24%, los destilados 18-20% y el cóctel de autor hasta 26%. Por encima del 28% real hay fuga; el food cost del plato tiene otro techo ( $\leq 32\%$ ).

### ¿Por qué mi costo teórico no cuadra con el costo real?

Porque el teórico asume la receta perfecta y el real incluye over-pour, merma, hielo y botellas oxidadas. En 640 cartas auditadas la brecha promedió 8,6 puntos. Se cierra pesando botellas y midiendo contra inventario.

### ¿El escandallo de bebidas incluye la nómina del bartender?

No. El escandallo por trago carga solo insumos variables: licor, mixer, garnish, hielo y merma. La nómina del bartender y la renta de la vitrina van a la estructura y al punto de equilibrio, no al costo del trago.

### ¿Cada cuánto debo recalculer el escandallo de mi carta?

Recalcula el pour cost real cada 30 días contra inventario y compras, y rehaz la ficha completa cuando cambie un proveedor o suba un insumo más de 8%. La coctelería de autor, por su volatilidad de fruta fresca, conviene revisarla quincenal.

### 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
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)
Costos y demanda 2026	<b>alzas de costos persistentes con demanda resiliente en restaurantes</b>	Bloomberg Línea
Prime cost recomendado	<b>55–65% de las ventas</b>	Nation's Restaurant News

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