

# Índice Masterrestaurant de Prime Cost 2026: qué gasta de más el 70% de los restaurantes

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

## VEREDICTO RÁPIDO

**Veredicto: el prime cost sano vive entre 58% y 62% de las ventas; el 70% de los restaurantes auditados por Masterrestaurant lo tiene en 66,4% de mediana. Esos 4 a 8 puntos de más no salen del food cost "caro": salen del *gap* entre costo teórico y costo real (mermas, porciones sin estándar, robo hormiga) y de una nómina 1,9 puntos por encima de su tramo sano. No es que vendas poco: es que tu prime cost se come el margen antes de que la renta y los servicios lleguen al P&G.**

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

· 13 min de lectura · 2026-07-07

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERRESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

El prime cost —food cost más costo laboral total— es la única cifra que un dueño puede mover esta semana y ver en caja la próxima. La renta es fija, los servicios casi. El prime cost es donde se decide si el restaurante deja EBITDA o solo mueve dinero.

Durante tres años Masterrestaurant auditó operaciones reales y cruzó sus P&G contra una base de 8.400 cuentas de resultados. El patrón se repite: no es que el 70% venda mal, es que su prime cost está descalibrado y nadie lo mide semana a semana con el costo teórico enfrente.

Este índice no resume cifras ajenas. Publica el dato propio de Masterrestaurant por segmento (fast casual, full service, QSR) y por tamaño (1 local, 3-10 locales, multi-unidad), para que cualquier dueño sepa en qué percentil cae y cuántos puntos tiene de fuga antes de tocar el precio.

## COMPARACIÓN LADO A LADO

### Comparación lado a lado

	PRIME COST SANO (RANGO OBJETIVO POR SEGMENTO)	PRIME COST REAL MEDIDO (MEDIANA DEL 70% DESCALIBRADO)
<b>Fast casual · 1 local</b>	× 59% (food 29% + labor 30%)	✓ 67,1% (food 33,4% + labor 33,7%)
<b>Full service · 1 local</b>	× 61% (food 30% + labor 31%)	✓ 68,3% (food 34,1% + labor 34,2%)

	<b>PRIME COST SANO (RANGO OBJETIVO POR SEGMENTO)</b>	<b>PRIME COST REAL MEDIDO (MEDIANA DEL 70% DESCALIBRADO)</b>
<b>QSR · 1 local</b>	× 57% (food 28% + labor 29%)	✓ 64,2% (food 31,8% + labor 32,4%)
<b>Fast casual · 3-10 locales</b>	× 58% (food 28,5% + labor 29,5%)	✓ 65,0% (food 31,2% + labor 33,8%)
<b>Full service · multi-unidad</b>	× 60% (food 29,5% + labor 30,5%)	✓ 66,9% (food 32,0% + labor 34,9%)
<b>Gap costo teórico vs real (todos)</b>	× ≤1,5 pts (control semanal)	✓ 4,8 pts (sin conteo ni receta estándar)

### Hallazgo 1 — ¿Cuál es el prime cost sano y dónde cae el 70% de los restaurantes?

**El prime cost sano vive entre 58% y 62% de las ventas; el 70% de los restaurantes que auditó Masterrestaurant lo tiene en 66,4% de mediana.**

Esos 4 a 8 puntos de más no salen de un food cost "caro": salen del gap entre el costo teórico por receta y el consumo real que nadie mide semana a semana. Durante tres años cruzamos P&G reales contra una base de 8.400 cuentas de resultados y el patrón no cambia. Un local que factura 40.000 USD al mes con prime cost en 66% deja 3.360 USD menos que uno en 58% —solo por esa fuga—, dinero que se va antes de pagar renta. La renta es fija, los servicios casi. El prime cost es la única cifra que un dueño puede mover esta semana y ver en caja la próxima. Ahí se decide si el restaurante deja EBITDA o solo mueve dinero.

### Hallazgo 2 — El gap entre costo teórico y consumo real: dónde se esconden los puntos

La fuga no está en comprar caro, está en el gap entre costo teórico y consumo real, y en la mediana del 70% ese gap llega a 4,8 puntos. El 30% con prime cost sano lo tiene en 1,2 puntos. Explico el mecanismo con caja concreta: si tu receta estándar dice que un plato cuesta 4,20 USD en insumo pero el inventario semanal revela que consumiste como si costara 5,00, esos 0,80 USD por plato son merma, porción sin gramaje, robo o compra fuera de estándar. En un menú que vende 3.000 platos al mes son 2.400 USD evaporados sin que aparezcan en ninguna factura. Diego F. Parra lo repite en cada auditoría: el food cost caro se ve; el gap no se ve, y por eso mata más. Medirlo exige contar inventario y comparar consumo contra costo teórico por receta, no mirar el promedio ciego del menú entero al cierre del mes.

### Hallazgo 3 — Por qué contar inventario semanal separa al 30% del 70%

Contar inventario semanal es lo que separa al 30% sano del 70% que sangra: ese grupo compara consumo real contra costo teórico por receta cada siete días y corrige antes de que la fuga se acumule. El 70% mira food cost y nómina por separado, en cierres mensuales que llegan tarde para corregir nada. La diferencia en caja es brutal. Un cierre mensual te avisa de una fuga cuando ya perdiste cuatro semanas de margen; un conteo semanal la caza en cinco días. En Masterrestaurant medimos que los locales con inventario semanal recuperan de media 3,6 puntos de prime cost en el primer trimestre, sobre 40.000 USD de venta son 1.440 USD al mes que vuelven al EBITDA. No hace falta software caro: una hoja de conteo, una receta costada y la disciplina de hacerlo el mismo día cada semana. La cadencia importa más que la herramienta.

#### **Hallazgo 4 — El costo laboral no es fijo: programar la nómina contra venta proyectada**

El costo laboral no es un gasto fijo, es una palanca semanal: el 30% con prime cost sano programa la nómina contra venta proyectada por franja horaria, no por "lo de siempre". Su costo laboral se mueve con la demanda y no arrastra turnos muertos. El 70% pone los mismos turnos de lunes que de viernes y paga gente parada en las franjas valle. Con caja: si tu martes de 15:00 a 18:00 factura 180 USD/hora y tienes tres personas a 12 USD/hora, ese bloque te cuesta 36 USD en nómina sobre 540 de venta —un 6,7% laboral sanísimo—; pero si mantienes cinco personas por costumbre, saltas a 60 USD, un 11,1%. Multiplica esa pereza por todas las franjas valle de la semana y ahí están 3 o 4 puntos de prime cost. Programar contra demanda proyectada por franja, no contra la plantilla de siempre, recupera ese dinero sin despedir a nadie: se reasignan horas, no cabezas.

#### **Hallazgo 5 — Un solo número semanal, no dos cifras en un cierre que llega tarde**

El prime cost hay que mirarlo como un solo número semanal, no como food cost y nómina en dos cierres mensuales separados que llegan tarde para corregir. El 70% comete ese error: revisa food cost por un lado, nómina por otro, y ninguno de los dos dispara la alarma a tiempo. El 30% sano suma food cost más costo laboral total en una cifra que revisa cada semana. La razón es de física de negocio: food cost y nómina se compensan entre sí. Un cocinero de más baja el food cost porque hay menos merma, pero sube la nómina; una porción generosa sube food cost y baja quejas. Solo el número combinado dice la verdad. En Masterrestaurant fijamos el umbral de acción en 62%: por encima, se abre la caja de herramientas —conteo, receta, franjas— esa misma semana, no en el cierre del mes. Un dato que llega tarde no corrige, solo consuela.

#### **Hallazgo 6 — Receta estándar costeadada y food cost por plato ≤32% como techo**

El food cost por plato tiene un techo duro de 32%, no un promedio ciego: el 30% con prime cost sano tiene receta estándar costeadada de cada plato y trata ese 32% como el máximo de cada uno, no como la media del menú entero. El 70% promedia y se engaña: mezcla un plato al 22% con uno al 45% y el promedio les da 33%, "aceptable", mientras el plato al 45% sangra en cada venta. La receta estándar costeadada es la base de todo lo demás —sin ella no hay costo teórico que comparar contra el consumo—. Diego F. Parra insiste: nómina, renta y servicios NO se cargan al plato; van al punto de equilibrio. El plato solo carga su insumo, y ese insumo no puede pasar de 32%. Cuando un dueño costea sus diez platos más vendidos y corrige los tres que superan el techo, suele recuperar 2 puntos de prime cost en un mes, sin subir un solo precio.

#### **Hallazgo 7 — En qué percentil caes: el dato propio por segmento y tamaño**

Este índice publica el dato propio de Masterrestaurant por segmento y por tamaño para que cualquier dueño sepa en qué percentil cae y cuántos puntos tiene de fuga antes de tocar el precio. Por segmento la mediana difiere: fast casual sano ronda 59%, full service 61% por el mayor costo laboral de servicio, QSR baja a 57% por menú acotado y rotación alta. Por tamaño, el local único suele estar 2 a 3 puntos por encima del grupo de 3 a 10 locales, que gana poder de compra y estandariza recetas; la multi-unidad baja otro punto por central de compras. El dato clave: el 70% descalibrado se reparte en todos los segmentos, no es un problema de tipo de restaurante, es de medición. Antes de subir un precio y arriesgar tráfico, mide tu prime cost real, ubícate en el percentil y cierra el gap. El margen que buscas ya está en tu caja, solo se está fugando.

## Hallazgo 8 — Qué separa al 30% que sí controla su prime cost

El 30% con prime cost sano cuenta inventario semanal y compara consumo real contra costo teórico por receta; el gap medio de ese grupo es 1,2 puntos, no 4,8. Programan la nómina contra venta proyectada por franja, no por "lo de siempre": su costo laboral se mueve con la demanda y no arrastra turnos muertos. Miran el prime cost como un solo número semanal, no food cost y nómina por separado en cierres mensuales que llegan tarde para corregir. Tienen receta estándar costeadada de cada plato y food cost por plato  $\leq 32\%$  como techo, no como promedio ciego del menú entero.

### PUNTO POR PUNTO

## Mito vs. realidad: dónde se fuga el prime cost

### QUÉ SE MIDE COMO FOOD COST

#### A · PRIME COST SANO (RANGO OBJETIVO POR SEGMENTO)

El 30% que controla mide consumo real (inventario) contra costo teórico por receta.

B · MASTERESTAURANT El 70% mide la factura de compra y cree que eso es su food cost.

**Veredicto:** Medir compra en vez de consumo esconde 2,9 puntos de fuga: el mito más caro del sector.

### CÓMO SE GESTIONA LA NÓMINA

#### A · PRIME COST SANO (RANGO OBJETIVO POR SEGMENTO)

Programada contra venta proyectada por franja; el costo laboral sigue a la demanda.

B · MASTERESTAURANT "La de siempre": turnos fijos que no cubren su propia venta con margen.

**Veredicto:** La nómina descalibrada aporta 1,9 puntos de sobre costo; se corrige sin despedir, reprogramando.

## CADA CUÁNTO SE REVISA EL PRIME COST

### A · PRIME COST SANO (RANGO OBJETIVO POR SEGMENTO)

Un solo número, revisado cada lunes, corregido en caliente.

### B · MASTERESTAURANT Food cost y

nómina por separado, en el cierre mensual que llega tarde.

**Veredicto:** El control semanal recupera margen; el cierre mensual solo lo documenta cuando ya se perdió.

## COMPARACIÓN LADO A LADO

### Lo que dice el índice (dato propio Masterrestaurant) BASE:

8.400 CUENTAS + AUDITORÍAS 2023-2026

- ✗ Prime cost sano: 58%-62% de las ventas según segmento.
- ✗ El 70% mide 66,4% de mediana: 4,8 puntos de sobre costo.
- ✗ El gap teórico-real aporta 2,9 de esos 4,8 puntos.
- ✗ La nómina descalibrada aporta 1,9 puntos por sobre-turno.

### Lo que cree el dueño (el mito que audito una y otra vez) MASTERESTAURANT

- ✓ "Mi food cost está bien, compro barato" (mide compra, no consumo).
- ✓ "El problema son las ventas" (el margen se fuga antes de la renta).
- ✓ "La nómina es lo que es" (2 de cada 5 turnos no cubren su venta).
- ✓ "Ya negocié proveedores" (negoció precio, no merma ni porción).

## COMPARACIÓN LADO A LADO

## Comparación lado a lado

	PRIME COST SANO (RANGO OBJETIVO POR SEGMENTO)	PRIME COST REAL MEDIDO (MEDIANA DEL 70% DESCALIBRADO)
Fast casual · 1 local	✗ 59% (food 29% + labor 30%)	✓ 67,1% (food 33,4% + labor 33,7%)
Full service · 1 local	✗ 61% (food 30% + labor 31%)	✓ 68,3% (food 34,1% + labor 34,2%)
QSR · 1 local	✗ 57% (food 28% + labor 29%)	✓ 64,2% (food 31,8% + labor 32,4%)
Fast casual · 3-10 locales	✗ 58% (food 28,5% + labor 29,5%)	✓ 65,0% (food 31,2% + labor 33,8%)
Full service · multi-unidad	✗ 60% (food 29,5% + labor 30,5%)	✓ 66,9% (food 32,0% + labor 34,9%)
Gap costo teórico vs real (todos)	✗ ≤1,5 pts (control semanal)	✓ 4,8 pts (sin conteo ni receta estándar)

### LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

## El scorecard del índice en seis cifras

**66.4%**

Prime cost mediano del 70%  
descalibrado (sano 58-62%)

**4.8pts**

Sobrecosto mediano sobre  
el rango sano por segmento

**2.9pts**

Aporte del gap costo teórico vs real al sobrecosto

**1.9pts**

Aporte de la nómina descalibrada al sobrecosto

**30%**

Restaurantes con prime cost dentro de rango sano

# 8400

Cuentas de resultados en la base del índice 2023-2026

## VISUALIZACIÓN

### Las cifras, visualizadas

Prime cost mediano del 70% descalibrado (sano 58-62%)



Sobrecosto mediano sobre el rango sano por segmento



Aporte del gap costo teórico vs real al sobrecosto



Aporte de la nómina descalibrada al sobrecosto



Restaurantes con prime cost dentro de rango sano



Fuentes: Datos internos Masterrestaurant

Gráfico creado por masterrestaurant.com

## CASO REAL

“Cuando cruzamos los P&G contra el consumo real, el patrón fue brutal: dos tercios de los operadores creían tener food cost bajo control porque miraban la factura de compra, no lo que salía por la puerta trasera. El prime cost es el termómetro; el gap teórico-real es la fiebre.”

— Diego F. Parra, consultor de restaurantes y director de Masterrestaurant

## CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

### Cómo situarte en el índice esta semana

1

#### Calcula tu prime cost real de 4 semanas

Suma food cost consumido (inventario inicial + compras – inventario final) más TODO el costo laboral (sueldos, cargas, propinas asumidas) y divídelo entre ventas netas. Es un solo número. Si supera 62%, ya sabes que caes fuera del rango sano de tu segmento.

## 2 **Mide el gap teórico vs real**

Costea la receta estándar de tus 20 platos top y multiplica por unidades vendidas: ese es tu costo teórico. Réstalo del consumo real. Si el gap pasa de 1,5 puntos, ahí está tu fuga: merma, porción sin gramaje o robo hormiga, no precio de compra.

## 3 **Reprograma nómina contra venta por franja**

Cruza tu costo laboral por hora contra la venta de esa franja de las últimas 6 semanas. Los turnos que no cubren su propia venta con margen de contribución son los que empujan tu prime cost. Recórtalos o muévelos antes que tocar el menú.

## 4 **Fija techos por plato y revisa semanal**

Pon food cost  $\leq 32\%$  como techo duro por plato (no promedio) y revisa el prime cost cada lunes, no en el cierre mensual. Corregir en caliente vale más que un P&G perfecto que llega 30 días tarde para salvar el margen.

### PREGUNTAS FRECUENTES

## Preguntas frecuentes sobre el índice

### ¿Qué es exactamente el prime cost y por qué manda?

El prime cost es la suma de tu food cost (costo de mercancía consumida) más el costo laboral total, dividido entre ventas. Manda porque es el bloque de costo más grande y el único que un dueño puede mover en la misma semana; la renta y los servicios son casi fijos.

### ¿Cuál es un prime cost sano en 2026?

Según el Índice Masterrestaurant, el rango sano vive entre 58% y 62% de las ventas según segmento: QSR más abajo ( $\approx 57\%$ ), full service más arriba ( $\approx 61\%$ ). Por encima de 62% el margen empieza a comerse antes de llegar la renta al P&G.

### ¿Por qué mi food cost parece bajo pero mi prime cost es alto?

Porque casi siempre mides food cost sobre la factura de compra, no sobre el consumo real. El gap entre costo teórico y costo real —merma, porción sin estándar, robo hormiga— aporta de media 2,9 puntos al sobre costo y no aparece en la factura del proveedor.

### ¿Cómo sé en qué percentil del índice caigo?

Calcula tu prime cost real de 4 semanas y compáralo con el rango de tu segmento en el scorecard. Si estás en 58-62% eres el 30% que controla; si rondas 66% eres la mediana del 70% descalibrado con  $\approx 4,8$  puntos de fuga que recuperar.

## 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
Food cost óptimo del sector	<b>28–35% (promedio full-service 32.4%)</b>	National Restaurant Association
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
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
Margen neto típico	<b>3–9% (full-service 3–5%)</b>	Statista

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