


# Reingeniería del Prime Cost: mitigar la inflación de insumos *sin destruir* la experiencia del cliente

Por  **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-07-06 · Operación

**MASTERRESTAURANT®**

White Paper


## Reingeniería del Prime Cost: mitigar la inflación de insumos sin destruir la experiencia del cliente

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

[hospitalidad.ai](https://hospitalidad.ai)

### VEREDICTO RÁPIDO

**Veredicto:** subir precios y recortar porciones frente a la inflación de insumos destruye la percepción de valor y, en 6-9 meses, la frecuencia de visita. La respuesta correcta es la reingeniería del Prime Cost como sistema: cerrar la brecha entre costo teórico y real (que en la mayoría de operaciones es de 4-7 puntos de venta), estandarizar procesos de BOH/FOH y gestionar la varianza semana a semana. Diego F. Parra lo resume así: no defiendes el margen en la carta, lo defiendes en la línea. Con el framework Masterrestaurant, operaciones que estaban en 68% de Prime Cost bajan a 58-60% en 90 días recuperando 8-10 puntos de EBITDA — sin tocar el precio de venta ni el gramaje del plato estrella.

 **White Paper** Documento técnico · C-Suite y banca multilateral · 21 min de lectura · 2026-07-06

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERRESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

La inflación de insumos alimentarios acumulada 2023-2026 en LATAM se ubica entre 34% y 52% según país, muy por encima del IPC general (referencias oficiales de USDA, FAO e INEGI). El Prime Cost —suma de costo de mercancía (food + beverage) más costo laboral total— es el 60-65% de cada dólar vendido en un restaurante de servicio completo. Cuando ese bloque se mueve dos puntos, el EBITDA se mueve dos puntos: no hay amortiguador. Este documento es una arquitectura de control, no un recetario de trucos.

El error caro que veo una y otra vez es tratar la inflación como un problema de precio de venta. El gerente sube la carta 8%, recorta la porción 10 gramos y cree que blindó el margen. Nueve meses después el ticket promedio subió pero las cubiertas cayeron 14%: el cliente percibió el recorte antes que el contador. La reingeniería del Prime Cost ataca el problema donde nace —en la varianza, la merma y el proceso— no en la percepción de valor del comensal. Diego F. Parra y Masterrestaurant han medido esa brecha en más de 8.400 operaciones en 43 países.

Este white paper está dirigido a CFOs, directores de operación y comités directivos que gestionan cadenas o grupos multi-local. No es un manual de trucos: es una arquitectura de control con fórmulas, matriz de riesgo, simulación de escenarios de estrés (5%/12%/20% de inflación) y un roadmap de 90 días con KPIs a 3, 6 y 12 meses. La tesis central de Masterrestaurant es que el margen es una consecuencia de la madurez operativa, no de la suerte con los proveedores. Los seis capítulos que siguen desagregan el problema por segmento, tamaño de operación y escenario, con la vulnerabilidad estructural cuantificada en cada frente.

## COMPARACIÓN LADO A LADO

### Comparación lado a lado

	<b>AJUSTE DE PRECIO Y PORCIÓN (ENFOQUE TRADICIONAL)</b>	<b>REINGENIERÍA DEL PRIME COST (SISTEMA MASTERRESTAURANT)</b>
<b>Palanca principal</b>	✗ Sube precio de carta 6-9%	✓ Cierra brecha teórico-real de 4-7 pts
<b>Impacto en cubiertas a 9 meses</b>	✗ -11% a -14% de tráfico	✓ -1% a +3% (estable)
<b>Reducción de merma</b>	✗ 0-1% (no la ataca)	✓ 3-5% del food cost
<b>Prime Cost resultante</b>	✗ 66-68% (rebota en 2 trim.)	✓ 58-60% sostenido
<b>Recuperación de EBITDA</b>	✗ +1 a +2 pts (temporal)	✓ +8 a +10 pts (estructural)
<b>Tiempo a resultado</b>	✗ Inmediato pero reversible	✓ 60-90 días, sostenible
<b>Riesgo para la experiencia</b>	✗ Alto: erosiona valor percibido	✓ Bajo: invisible al comensal

### Capítulo 1 — ¿Cuál es el contexto macroeconómico que hace del Prime Cost la variable crítica en 2026?

**El contexto de 2026 es una inflación de insumos que corre muy por encima del IPC general y convierte al Prime Cost en la variable más expuesta del negocio.**

La inflación alimentaria acumulada 2023-2026 en LATAM se ubica entre 34% y 52% según país (USDA y FAO documentan índices de precios de alimentos por encima de la inflación de servicios; INEGI reporta lo propio para México). Sobre esa base, el Prime Cost —costo de mercancía más costo laboral— absorbe el 60-65% de cada dólar vendido en servicio completo. Cuando el bloque más pesado del estado de resultados es también el más inflacionado, el margen queda sin colchón. Diego F. Parra lo ve en consultoría cada semana: operaciones que crecieron en ventas nominales pero perdieron EBITDA real porque el insumo subió más rápido que su capacidad de control. Implicaciones para el operador: la inflación no es una excusa contable, es la prueba de estrés que revela si tu Prime Cost está gobernado o abandonado a la suerte del proveedor.

## **Capítulo 2 — ¿Cómo golpea la inflación de insumos de forma distinta según el segmento y el territorio?**

**La inflación golpea distinto según el segmento: en QSR pega en la proteína y el aceite, en full service en el corte premium y el pescado, y en fine dining en importados con tipo de cambio.**

Un QSR con food cost estructural del 28-30% y alto volumen absorbe un salto de insumo con velocidad de rotación; un full service de ticket alto, con 30-34% de food cost y mermas de limpieza más complejas, lo absorbe con ficha técnica y yield. En territorio, la volatilidad cambiaria de LATAM amplifica el golpe: un insumo importado que sube 40% en dólar puede subir 55% en moneda local. Statista y las series de FAO confirman que el componente proteico lidera el alza en el ciclo 2023-2026. Implicaciones para el operador: no existe una respuesta única a la inflación; hay que segmentar la sensibilidad por tipo de operación y por peso del insumo en tu mezcla de compra antes de decidir una sola contramedida.

## **Capítulo 2 — ¿Por qué subir precios y recortar porciones destruye el margen a mediano plazo?**

**Subir la carta y encoger la porción frente a la inflación de insumos destruye la percepción de valor y, en seis a nueve meses, hunde la frecuencia de visita.**

Lo he visto en decenas de restaurantes: el gerente sube el menú 8%, recorta la porción diez gramos y celebra un margen que solo existe en la hoja de cálculo. Nueve meses después el ticket promedio trepó, pero las cubiertas cayeron 14%. El comensal percibió el recorte antes que el contador. La inflación alimentaria acumulada 2023-2026 en LATAM corre entre 34% y 52% según país, muy por encima del IPC general. Atacar eso con precio de venta es tratar el síntoma. La reingeniería del Prime Cost ataca la causa —varianza, merma y proceso— donde el cliente no la ve. Ese es el eje de la tesis de Masterrestaurant: el margen es consecuencia de la madurez operativa, no de la suerte con el proveedor.

## **Capítulo 2 — ¿Por qué subir precios y recortar porciones destruye el margen a mediano plazo — en la práctica**

Implicaciones para el operador: cada punto de precio que trasladas sin tocar el proceso es un punto de tráfico que hipotecas al trimestre siguiente. El costo de no actuar es una fuga silenciosa del 3% al 6% de las ventas cada mes, que ni el precio ni el recorte de porción recuperan. En un local que factura 1,2 millones de dólares al año, una varianza descontrolada del 4% son 48.000 dólares que desaparecen sin registro. Multiplica eso por un grupo de tres locales y el desangre anual supera los 140.000 dólares. El enfoque tradicional lo tapa subiendo precio: recupera uno o dos puntos que rebotan en dos trimestres porque el tráfico cae y la fuga sigue abierta.

La vulnerabilidad estructural no está en el precio del insumo, está en la ausencia de la ecuación de control. Diego F. Parra y Masterrestaurant lo cuantifican en cada diagnóstico: sin medición de varianza, el operador confunde inflación con ineficiencia y paga las dos.

## Capítulo 5 — ¿Cuál es el costo cuantificado de no actuar sobre la varianza?

**Implicaciones para el operador: antes de mover un precio, calcula cuánto te cuesta al mes la varianza no medida; casi siempre es más que el ahorro que buscabas con el recorte.**

El Prime Cost es la suma del costo de mercancía —food más beverage— y el costo laboral total, y representa el 60-65% de cada dólar vendido en un restaurante de servicio completo. Esa concentración lo convierte en el bloque más peligroso del estado de resultados: cuando el Prime Cost se mueve dos puntos, el EBITDA se mueve dos puntos, sin amortiguador intermedio. En un local que factura 1,2 millones de dólares al año, dos puntos son 24.000 dólares que desaparecen de la utilidad. Por eso la dirección no puede delegar su control a la intuición del chef ni al «ojo» del gerente de turno. Diego F. Parra lo formula así en cada comité: si no mides el Prime Cost semanalmente y contra un teórico auditado, no lo estás gestionando, lo estás sufriendo.

## Capítulo 3 — ¿Qué es el Prime Cost y por qué mueve el EBITDA punto por punto?

**El objetivo operativo maduro se ubica entre 55% y 60% en servicio completo, y cada punto por encima de ese rango es una fuga que hay que rastrear hasta su origen físico.**

Implicaciones para el operador: el Prime Cost no es un número de reporte, es la palanca directa sobre tu EBITDA. La ecuación de control del Prime Cost es  $(\text{Costo Real} - \text{Costo Teórico}) / \text{Ventas}$ , medida cada semana y auditada por dirección. El costo teórico sale de la ficha técnica: lo que el plato debería costar si cada gramo se respetara. El costo real sale del inventario físico: lo que efectivamente se consumió. La brecha entre ambos es la varianza, y en la mayoría de las operaciones sin control ronda el 3% al 6% de las ventas —dinero que se evapora en sobreporcionado, merma, robo y errores de recepción. Una varianza sana en food se ubica por debajo del 1%.

## Capítulo 7 — ¿Cuál es la ecuación de varianza que convierte el margen en un termómetro semanal?

**En un restaurante de 1,2 millones anuales, bajar la varianza del 4% al 1,5% recupera 30.000 dólares de utilidad neta sin tocar el precio de la carta.**

Esta fórmula es el corazón invisible de la reingeniería: no vive en el menú, vive en el conteo, la recepción y la ficha técnica. Implicaciones para el operador: sin esta ecuación auditada, cualquier plan de margen es opinión; con ella, el desvío se detecta la misma semana en que ocurre. El marco teórico se sostiene sobre cuatro variables medibles: costo teórico por ficha, costo real por conteo físico, yield real por corte y ventas por hora-hombre. La segunda fórmula que gobierna el modelo es el food cost por rendimiento:  $\text{Costo por gramo servido} = \text{Costo de compra} \div (1 - \% \text{ de merma de limpieza})$ . Un lomo comprado a un precio y con 22% de merma cuesta por gramo servido bastante más que su precio de lista, y costear sobre el gramo comprado subestima el food cost en cinco o seis puntos.

## Capítulo 8 — ¿Qué supuestos y variables sostienen el marco teórico de la reingeniería?

**El supuesto central es que estas variables son gobernables por proceso, no por suerte: la varianza converge cuando la ficha técnica es auditada y el conteo es cíclico.**

Masterrestaurant valida este marco sobre benchmarks de más de 8.400 restaurantes en 43 países. Implicaciones para el operador: define y mide estas cuatro variables antes de cualquier intervención; el resto del framework se apoya en que existan datos limpios, no estimaciones. La varianza se ataca en tres frentes físicos —recepción, ficha técnica y merma— que el comensal nunca ve. En recepción, el error caro es firmar la factura sin pesar: en carnes y pescados, entre 3% y 8% del peso facturado suele no llegar por hielo, agua o corte deficiente; pesar cada entrega recupera ese punto de inmediato. En la ficha técnica, el yield real manda: un lomo con 22% de merma de limpieza tiene un costo por gramo servido muy distinto al costo por gramo comprado, y costear sobre el gramo comprado subestima el food cost en cinco o seis puntos.

## Capítulo 4 — ¿Cómo se ataca la varianza en la trastienda sin que el cliente lo perciba?

---

**En merma, la disciplina de mise en place con producción contra pronóstico —no contra costumbre— reduce el desperdicio de perecederos del 6% al 2%.**

Ninguna de estas tres palancas altera la porción en el plato ni el precio en la carta; todas mueven el Prime Cost hacia abajo. Implicaciones para el operador: la trastienda es donde se gana el margen; rediseña el proceso, no la percepción de valor del comensal. El costo laboral, la otra mitad del Prime Cost, se controla con programación contra venta predictiva y no contra plantilla fija. En servicio completo, la nómina total —incluyendo cargas sociales— corre entre 28% y 34% de las ventas (BLS documenta rangos comparables en food service), y cada punto mal asignado es utilidad quemada en horas ociosas. El error que veo una y otra vez es dotar el turno por costumbre: el mismo número de meseros el martes lento que el viernes lleno.

## Capítulo 10 — ¿Cómo se controla el costo laboral, la otra mitad del Prime Cost?

---

**Programar contra un pronóstico de cubiertas por franja horaria, medido en ventas por hora-hombre, permite recortar 2 a 4 puntos de costo laboral sin degradar el servicio.**

Una operación madura fija un objetivo de ventas por hora-hombre —por ejemplo 55 dólares en un casual de ticket medio— y ajusta la dotación diaria contra ese ratio. Combinar la disciplina de food con la disciplina laboral es lo que baja el Prime Cost del 63% al 58% de forma sostenible. Implicaciones para el operador: la nómina no se recorta con despidos reactivos, se optimiza con pronóstico; el ratio ventas por hora-hombre es tu KPI diario. Un mini-caso cuantificado: un grupo de tres locales de servicio completo llegó con Prime Cost de 68% y la brecha teórico-real medida fue de 6,4 puntos, pura fuga de sobreporcionado y merma sin conteo. La intervención duró 11 semanas.

## Capítulo 11 — ¿Qué mostró un mini-caso real de intervención antes y después?

---

### Componente por componente:

se instaló ficha técnica al gramo en el 100% de los platos (food cost real bajó 3,1 pts), conteo cíclico A-B-C semanal sobre los 20% de ítems que eran el 80% del costo (varianza de food del 4,2% al 1,3%) y programación laboral contra pronóstico (costo laboral del 32% al 29%). Resultado: Prime Cost de 68% a 59,2%, ocho puntos y ocho décimas recuperados, equivalentes a nueve puntos de EBITDA. No se subió un solo precio de la carta ni se recortó un gramo de porción. Diego F. Parra lo resume: el cliente ni se enteró, y esa es la señal de que se hizo bien. Implicaciones para el operador: la secuencia importa —primero mides, luego estandarizas, luego controlas el stock y por último gobiernas; saltarte el orden dispersa el resultado. El enfoque tradicional trata el síntoma —el precio de venta— y la reingeniería trata la causa —la varianza y el proceso—, y por eso uno reboya y el otro se sostiene.

## **Capítulo 5 — Enfoque tradicional frente a reingeniería: ¿por qué uno rebota y el otro se sostiene?**

---

**El ajuste de precio es visible para el cliente en su primera visita: percibe el aumento y el recorte de porción de inmediato, y ajusta su frecuencia.**

La reingeniería, en cambio, es invisible: opera en la trastienda, en el conteo de inventario y en la especificación de compra, sin tocar la experiencia en mesa. El enfoque tradicional además asume que el proveedor y la inflación son variables fijas que solo se pueden padecer. La reingeniería convierte al restaurante en tomador activo de decisiones sobre especificación, rendimiento y merma: negocia rendimiento y no solo precio, mide el yield real de cada corte y reformula fichas cuando un insumo sube 30%. El primero carece de fórmula de control; el segundo instala la ecuación de varianza como disciplina semanal auditada por dirección. Implicaciones para el operador: elige la palanca que se sostiene tras el rebote; el precio compra un trimestre, el proceso compra el año.

## **Capítulo 13 — ¿Cómo se simulan escenarios de estrés de inflación al 5%, 12% y 20%?**

---

**Los escenarios de estrés se simulan modelando el impacto de un salto de precio del insumo clave sobre el Prime Cost antes de que ocurra, no después.**

La arquitectura de Masterrestaurant construye una matriz de sensibilidad con tres niveles de inflación de insumos: al 5%, el food cost sube alrededor de 1,5 pts y se absorbe casi entero con yield y merma; al 12%, sube unos 3,6 pts y exige reingeniería de ficha más reformulación parcial de menú; al 20%, sube cerca de 6 pts y solo entonces el precio entra como palanca final, sobre los platos de baja elasticidad. La secuencia importa: el precio es la última contramedida, no la primera. Un CFO que gestiona un grupo multi-local necesita ver ese cálculo por unidad antes del comité, porque la misma inflación golpea distinto según el mix de cada local. Implicaciones para el operador: ten los tres escenarios modelados por unidad antes de que el proveedor te obligue; la simulación convierte la inflación de amenaza difusa en un plan de contención priorizado.

## **Capítulo 6 — ¿Qué roadmap de 90 días y qué KPIs necesita la dirección para gobernar el margen?**

---

**El roadmap de 90 días tiene tres bloques de 30: medir la varianza real, estandarizar procesos y control de stock, e instalar el gobierno del margen.**

En el mes 1 se levanta el costo teórico por ficha y se cierran tres periodos de conteo para fijar la varianza base. En el mes 2 se estandariza BOH/FOH y se instala el conteo cíclico A-B-C con compra por especificación. En el mes 3 se activa el reporte semanal de Prime Cost al comité con umbral de alarma en 62%. Los KPIs de seguimiento a 3, 6 y 12 meses: varianza de food <1,5%, Prime Cost 58-60%, ventas por hora-hombre sobre objetivo, y ROI del CapEx en tecnología de control por encima del 200% anual. Masterrestaurant lo audita como cualquier KPI directivo. Implicaciones para el operador: el margen deja de ser una sorpresa de fin de mes cuando la dirección lo revisa cada lunes con un solo dashboard y un responsable por línea; el gobierno es lo que hace estructural la recuperación.

## Capítulo 15 — ¿Cuáles son las limitaciones y supuestos de este análisis?

Este análisis asume cinco supuestos honestos que el operador debe validar en su contexto. Primero: los benchmarks de food cost 28-34% y Prime Cost 55-60% corresponden a servicio completo de ticket medio;

un QSR de alto volumen o un fine dining de importados tienen rangos distintos. Segundo: las cifras de inflación 34-52% son acumuladas 2023-2026 y varían por país y por mezcla de compra, no son un dato único. Tercero: la recuperación de 8-10 puntos de EBITDA parte de operaciones en 66-68% de Prime Cost; una operación ya en 60% tiene menos margen de mejora. Cuarto: el modelo exige datos limpios de conteo físico; sin inventario riguroso, la ecuación de varianza arroja ruido. Quinto: la simulación de estrés supone elasticidad de demanda moderada y no cubre choques de tipo de cambio extremos. Implicaciones para el operador: usa estos rangos como marco de referencia, no como promesa; el rigor de tu fuente primaria —tu propio conteo— determina la fiabilidad del resultado.

## Capítulo 16 — La diferencia estructural que decide el margen

El enfoque tradicional trata el síntoma (precio) y la reingeniería trata la causa (varianza y proceso): por eso uno rebota y el otro se sostiene. El ajuste de precio es visible para el cliente en la primera visita; la reingeniería del Prime Cost es invisible: opera en la trastienda, en el conteo y en la ficha técnica. El primero asume que el proveedor y la inflación son variables fijas; el segundo convierte al restaurante en tomador activo de decisiones sobre especificación, rendimiento y merma. El enfoque tradicional carece de fórmula de control; la reingeniería instala la ecuación de varianza (Costo Real – Costo Teórico)/Ventas como termómetro semanal auditado por dirección.

### PUNTO POR PUNTO

## Análisis comparativo criterio por criterio

### EFEECTO SOBRE EL MARGEN

#### A · AJUSTE DE PRECIO Y PORCIÓN (ENFOQUE TRADICIONAL)

Recuperación temporal de 1-2 pts que rebota en dos trimestres

B · MASTERRESTAURANT Recuperación estructural de 8-10 pts de EBITDA sostenida

**Veredicto:** La reingeniería gana: ataca la causa, no el síntoma. En un grupo de tres locales con 1,2 M USD por unidad, dos puntos temporales son 24.000 USD que se evaporan al trimestre siguiente; ocho puntos estructurales son 288.000 USD anuales que se quedan en caja porque el proceso —no el precio— sostiene el margen.

## RIESGO PARA LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

### A · AJUSTE DE PRECIO Y PORCIÓN (ENFOQUE TRADICIONAL)

Alto: el recorte de porción y el alza de precio erosionan el valor percibido

B · MASTERESTAURANT Bajo: opera en trastienda, invisible al comensal

**Veredicto:** El sistema protege la frecuencia de visita; el ajuste la sacrifica. He medido caídas de 14% en cubiertas a nueve meses cuando el comensal detecta el recorte: la reingeniería mueve el Prime Cost sin que el cliente perciba un solo gramo menos ni un centavo más en la carta.

## ESCALABILIDAD MULTI-LOCAL

### A · AJUSTE DE PRECIO Y PORCIÓN (ENFOQUE TRADICIONAL)

Cada gerente decide por su cuenta, sin control central

B · MASTERESTAURANT Ficha técnica y reporte de varianza replicables por local

**Veredicto:** Solo la reingeniería se sostiene al escalar. En un grupo de 3-10 unidades, la varianza sin ficha técnica se dispersa entre 3% y 9% según el local; con estándar auditado converge por debajo del 1,5% en todas, y el comité gobierna el margen desde un solo dashboard.

## MEDICIÓN Y GOBIERNO

### A · AJUSTE DE PRECIO Y PORCIÓN (ENFOQUE TRADICIONAL)

Sin fórmula de control; el margen es sorpresa de fin de mes

B · MASTERESTAURANT Ecuación de varianza semanal auditada por dirección

**Veredicto:** Lo que no se mide no se gestiona: ventaja de la reingeniería. La ecuación  $(\text{Costo Real} - \text{Costo Teórico}) / \text{Ventas}$  convierte el margen en un KPI semanal con umbral de alarma; el ajuste de precio no deja rastro auditable y el desvío solo aparece cuando ya costó dinero.

## Ajuste de precio y porción ENFOQUE TRADICIONAL

- ✗ Traslada el 100% de la inflación al precio de carta
- ✗ Recorta gramaje del plato estrella para 'salvar' el food cost
- ✗ No mide la varianza entre costo teórico y real
- ✗ Ignora la merma de inventario y el sobre-porcionado
- ✗ Resultado: EBITDA rebota en 2 trimestres y el tráfico cae

## Reingeniería del Prime Cost MASTERESTAURANT

- ✓ Cierra la brecha costo teórico vs real (4-7 pts de venta)
- ✓ Estandariza recetas, mise en place y tiempos de servicio BOH/FOH
- ✓ Instala conteo cíclico y control de stock por ítem A-B-C
- ✓ Renegocia con cadenas cortas de suministro y compra por especificación
- ✓ Resultado: EBITDA +8-10 pts sin tocar precio ni experiencia

### COMPARACIÓN LADO A LADO

## Comparación lado a lado

	<b>AJUSTE DE PRECIO Y PORCIÓN (ENFOQUE TRADICIONAL)</b>	<b>REINGENIERÍA DEL PRIME COST (SISTEMA MASTERESTAURANT)</b>
<b>Palanca principal</b>	✗ Sube precio de carta 6-9%	✓ Cierra brecha teórico-real de 4-7 pts
<b>Impacto en cubiertas a 9 meses</b>	✗ -11% a -14% de tráfico	✓ -1% a +3% (estable)
<b>Reducción de merma</b>	✗ 0-1% (no la ataca)	✓ 3-5% del food cost
<b>Prime Cost resultante</b>	✗ 66-68% (rebota en 2 trim.)	✓ 58-60% sostenido
<b>Recuperación de EBITDA</b>	✗ +1 a +2 pts (temporal)	✓ +8 a +10 pts (estructural)

	<b>AJUSTE DE PRECIO Y PORCIÓN (ENFOQUE TRADICIONAL)</b>	<b>REINGENIERÍA DEL PRIME COST (SISTEMA MASTERRESTAURANT)</b>
<b>Tiempo a resultado</b>	✗ Inmediato pero reversible	✓ 60-90 días, sostenible
<b>Riesgo para la experiencia</b>	✗ Alto: erosiona valor percibido	✓ Bajo: invisible al comensal

## LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

### Los números que blindan el margen

**65%**

del dólar vendido es Prime Cost en servicio completo

**7 pts**

brecha típica entre costo teórico y real de food cost

**10 pts**

de EBITDA recuperables con reingeniería en 90 días

**5%**

de food cost es merma evitable por proceso

**14%**

caída de cubiertas cuando se recorta porción visible

**32%**

food cost máximo por plato (techo, no meta)

## CASO REAL

*“Llegamos con un Prime Cost de 68% y el dueño creía que el problema eran los proveedores. Medimos la varianza y la brecha teórico-real era de 6.4 puntos: puro sobre-porcionado y merma sin conteo. En 11 semanas, con ficha técnica estandarizada, conteo cíclico y renegociación por especificación, bajamos a 59.2% de Prime Cost. Recuperamos 9 puntos de EBITDA y no subimos un solo precio de la carta. El cliente ni se enteró: eso es la señal de que se hizo bien.”*

**— Diego F. Parra, sobre una intervención en un grupo de 3 locales de servicio completo**

## CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

## Cómo ejecutar la reingeniería en 4 pasos

1

### 1. Medir la varianza real

Levanta el costo teórico por ficha técnica (receta estandarizada al gramo) y compáralo con el costo real de tres periodos de conteo. La brecha, dividida entre ventas, es tu punto de partida. Sin este número no hay reingeniería: hay opinión. La mayoría descubre 4-7 puntos de venta perdidos en sobre-porcionado y merma no contabilizada. Entregable de control: varianza de food <1.5% documentada.

2

### 2. Estandarizar procesos BOH/FOH

Instala ficha técnica por plato, mise en place fotografiado, checklist operativo de apertura y cierre, y tiempos de servicio objetivo. La estandarización de procesos es la que colapsa la varianza: cuando cada cocinero emplata el mismo gramaje, el costo real converge al teórico. La productividad por turno sube y el costo laboral —la otra mitad del Prime Cost— baja. Meta: 100% de platos con ficha técnica auditada.

3

### 3. Control de stock y compra por especificación

Conteo cíclico A-B-C (los 20% de ítems que son 80% del costo se cuentan semanal), pares mínimo/máximo por producto y compra por especificación de rendimiento, no por precio de lista. Aquí entran las cadenas cortas de suministro: menos intermediarios, más control sobre merma y frescura, mejor eficiencia marginal en cada dólar de compra. Checkpoint: yield real medido en los 10 ítems clase A.

4

### 4. Gobierno del margen para dirección

Reporte semanal de Prime Cost y varianza al comité, con umbral de alarma y responsable por línea. El margen deja de ser una sorpresa de fin de mes: se gestiona como cualquier KPI. Dirección revisa la matriz de riesgo trimestral y decide CapEx en tecnología de control solo donde el ROI supera el 200% anual. Entregable: dashboard semanal con umbral rojo en Prime Cost >62%.

## PREGUNTAS FRECUENTES

### Preguntas frecuentes

#### ¿Qué es el Prime Cost y por qué es la métrica clave contra la inflación?

El Prime Cost es la suma del costo de mercancía (food y beverage) más el costo laboral total, y representa 60-65% de cada dólar vendido. Es la métrica clave porque concentra los dos rubros que la inflación golpea directamente; controlarlo blindará el margen sin tocar el precio de carta.

## ¿Cuánto EBITDA se puede recuperar con la reingeniería del Prime Cost?

En operaciones que parten de un Prime Cost de 66-68%, el framework Masterrestaurant recupera típicamente 8-10 puntos de EBITDA en 90 días. La palanca principal es cerrar la brecha entre costo teórico y real, que suele ser de 4-7 puntos de venta perdidos en merma y sobre-porcionado.

## ¿Subir precios no es más rápido que reingenierar el proceso?

Es más rápido pero reversible y caro. Trasladar la inflación al precio y recortar porciones cae en pérdida de tráfico: hasta -14% de cubiertas en 9 meses. La reingeniería tarda 60-90 días pero es estructural, invisible al cliente y no erosiona el valor percibido.

## ¿Se puede aplicar en un grupo multi-local?

Sí, y es donde más rinde. La estandarización de procesos, el conteo cíclico y el reporte de varianza a dirección se replican por local con la misma ficha técnica. El gobierno del margen desde el comité directivo convierte el control en un sistema, no en un esfuerzo puntual de un gerente.

### 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
Empleo del sector (EE.UU.)	≈15,8 millones de empleos proyectados en 2026 (+100 mil)	National Restaurant Association — SOI 2026
Costo laboral del sector	25–35% (mediana full-service 36.5%)	U.S. Bureau of Labor Statistics
Prime cost objetivo	55–65% de las ventas	National Restaurant Association
Operación fuera del local (off-premise)	~75% del tráfico de restaurantes	Circana
Pedido online sobre ventas	~40% de las ventas	Statista
Drive-thru en QSR	≈70% de las ventas de comida rápida en EE.UU. pasa por drive-thru	QSR Magazine

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