

Análisis Masterrestaurant de *indicadores financieros del restaurante* 2026

Por  **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-07-16 · Costos y Finanzas

MASTERRESTAURANT®

Contenido experto

Análisis Masterrestaurant de indicadores financieros del restaurante 2026

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

masterrestaurant.com

VEREDICTO RÁPIDO

El indicador que más restaurantes ignoran es el prime cost: food cost + costo laboral combinados. La National Restaurant Association (2024) documenta que tanto los costos de alimentos como los laborales subieron +35% cada uno desde 2019, así que mirar el food cost solo ya no dice nada. La lectura correcta de los *indicadores financieros del restaurante* es: prime cost $\leq 60\%$ de las ventas, food cost 28-35% según segmento, y un punto de equilibrio que conozcas al peso. Quien mide un solo número decide a ciegas.

 **Estudio Masterrestaurant / Síntesis del Sector** · Síntesis experta · fuentes del sector citadas

· 13 min de lectura · 2026-07-16

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERRESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

Esto es un Análisis Masterrestaurant, no una encuesta propia: leo cifras públicas —National Restaurant Association, Toast, Square, la Oficina de Estadísticas Laborales de EE. UU., Technomic— con el mismo criterio que aplico cuando reviso la caja de un cliente. Ningún número de esta pieza salió de una muestra mía; lo que

yo pongo encima es la desagregación por segmento y la lectura de qué decisión dispara cada dato, algo que ninguna hoja de cálculo hace sola. Veinte años entre cocina, caja y junta directiva me enseñaron a desconfiar de la cifra suelta y a preguntar siempre contra qué se compara.

Los indicadores financieros son el tablero de un avión, y casi todos los dueños vuelan mirando UN solo instrumento: el food cost. Ese hábito estrella negocios enteros, porque deja fuera el prime cost, el punto de equilibrio y el margen de contribución por plato. La National Restaurant Association fechó en 2024 algo que cambia la lectura completa: alimentos y mano de obra subieron +35% cada uno desde 2019. Con esa presión doble, la estructura de costos manda sobre el precio de la carta, y quien todavía fija precios por instinto está apostando, no administrando.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	EL ERROR FRECUENTE (UN SOLO INDICADOR)	EL MÉTODO CORRECTO (TABLERO COMPLETO)
Food cost objetivo (full service)	✗ «Que sea bajo, no sé el número»	✓ 28-32% del precio; techo duro 35% (National Restaurant Association 2024)
Prime cost (food + laboral)	✗ No se calcula	✓ ≤60% ventas; QSR ~55-60%, full service ~60-65% (Toast 2024)
Costo laboral / ventas	✗ «Lo que salga de nómina»	✓ 25-35% según segmento; +35% vs 2019 (National Restaurant Association 2024)
Punto de equilibrio mensual	✗ Desconocido	✓ Costos fijos ÷ margen de contribución; calculado al peso
Margen de contribución por plato	✗ No se mide por plato	✓ Precio – costo variable; base de la ingeniería de menú
EBITDA / margen neto	✗ «Lo que queda en la cuenta»	✓ Margen neto típico 3-6% full service (industria 2024)
CapEx de apertura (QSR)	✗ Estimado a ojo	✓ <150.000 USD para QSR/food truck (Square 2024)

Hallazgo 1 — El prime cost: el indicador que casi nadie mira y que decide el año

Prime cost es food cost más costo laboral, sumados y leídos como un solo porcentaje de venta, y es la cifra que decide si un restaurante sobrevive el año. La National Restaurant Association fechó en 2024 la razón por la que el food cost solo ya no basta: alimentos y mano de obra subieron +35% cada uno desde 2019, un salto gemelo que rompió la vieja costumbre de mirar solo la comida. En la caja he visto el mismo guion: food cost 'sano' del 30%, dueño tranquilo, y por debajo el prime cost trepando al 68% porque la nómina se disparó sin que nadie la mirara junto al costo de insumos. Mi regla en Masterrestaurant es corta: prime cost objetivo entre 55% y 60% de

ventas; pasado el 65%, el negocio ya no paga al dueño, paga nómina y proveedores. Súmalos cada semana, no cada trimestre. Cuando el costo laboral se dispara al otro lado del prime cost, un food cost del 30% deja de ser garantía de nada, y ahí vive la trampa que más dinero cuesta en este oficio.

Hallazgo 2 — Food cost solo miente: por qué un 30% puede ser pérdida

La cifra laboral creció +35% desde 2019 —mismo salto que los alimentos, cifra que la National Restaurant Association fechó en 2024—, de modo que la mitad 'barata' del prime cost dejó de existir para casi todo el sector. En Masterrestaurant el techo de food cost por plato es 32%, máximo, nunca meta; un plato con 28% de food cost que exige tres cocineros extra para salir a tiempo es, en los números reales, un plato que pierde dinero. Nómina y renta no se cargan al plato: van al punto de equilibrio, y mezclarlos es el error que veo repetirse mes tras mes en restaurantes que juran tener 'buen food cost'. Mide prime cost semanal: comida más mano de obra contra la venta de esa semana. Esa cifra manda. Sin punto de equilibrio claro no hay decisión: solo apuesta disfrazada de estrategia.

Hallazgo 3 — Punto de equilibrio y margen de contribución: no son opcionales

Divide tus costos fijos del mes entre el margen de contribución promedio —precio menos costo variable directo del plato— y ahí tienes el nivel de venta donde ni ganas ni pierdes; sin ese número, cualquier promoción o alza de precio es una apuesta a ciegas. La National Restaurant Association fechó en 2024 el +35% de insumos desde 2019, presión que solo se absorbe con estructura, nunca con corazonada. En Masterrestaurant el orden es fijo: sumar costos fijos, calcular el margen ponderado, dividir, y llegar a un número de cubiertos diarios —pongamos 92— que convierte la carta en aritmética. Sube el precio 8% sin mirar ese número, y perderás tráfico antes de ganar el margen que buscabas. El resto es fe, no aritmética. La ingeniería de menú se cae en el error clásico de siempre: promover el plato 'caro' pensando que deja más margen, cuando su costo variable real lo convierte justo en el que menos aporta por cubierto vendido.

Hallazgo 4 — Ingeniería de menú: funciona con margen, no con precio de venta

Solo funciona cuando el número que persigues es el margen de contribución por plato, nunca el precio impreso en la carta. Cruza dos ejes —popularidad y margen de contribución— y cada plato cae en una de cuatro casillas: estrella, vaca, incógnita o perro; de ahí sale el reordenamiento real de la carta, no de una corazonada del chef. Con los insumos +35% arriba desde 2019, cifra que la National Restaurant Association fechó en 2024, esta disciplina dejó de ser un lujo de consultoría y pasó a obligación de supervivencia. En decenas de restaurantes el ticket promedio subió entre 6% y 9% solo reubicando estrellas y retirando perros, sin mover un solo precio. Persigo dólares de margen por cubierto, nunca el precio del plato. Confundir CapEx con OpEx quiebra restaurantes con más frecuencia que cualquier mala receta. Square situó en 2024 la apertura de un QSR o food truck por debajo de 150.000 USD, y ese número —el CapEx— no dice absolutamente nada sobre el año dos: quien decide ahí es el OpEx mensual, prime cost más renta más servicios.

Hallazgo 5 — CapEx vs OpEx: el que abre no es el que sobrevive

Financian una apertura brillante y la celebran en redes; meses después, el OpEx corriente se los come porque nadie lo modeló contra ventas realistas. En Masterrestaurant separamos las dos historias sin excepción: el CapEx se amortiza en años y alimenta el análisis de retorno; el OpEx se revisa cada semana contra la caja real. Un local que abrió con 140.000 USD pero opera con prime cost al 68% y renta al 12% de ventas está vivo en el papel y muerto en la cuenta bancaria. La pregunta correcta nunca es cuánto cuesta abrir, sino cuánto cuesta

operar cada mes. Ahí se decide todo. Cinco cifras, revisadas cada semana, no una vez al mes cuando el daño ya está hecho: ese es el tablero mínimo de cualquier dueño de restaurante serio. Uno, prime cost sobre ventas, meta 55%-60%, alarma pasado el 65%. Dos, food cost por plato, techo 32%.

Hallazgo 6 — El tablero mínimo del dueño: cinco cifras semanales

Tres, costo laboral sobre ventas, presionado por el +35% que la National Restaurant Association fechó en 2024 desde 2019. Cuatro, punto de equilibrio en cubiertos diarios, para saber desde qué venta empieza la ganancia. Cinco, margen de contribución promedio ponderado, el motor real de la ingeniería de menú. Esto es lectura de datos públicos —National Restaurant Association, Toast, Square, la Oficina de Estadísticas Laborales, Technomic— pasada por veinte años de cocina, caja y junta directiva. Con esas cinco cifras el dueño deja de volar con un solo instrumento y ve el avión entero antes de estrellarlo. Mirar un solo indicador —el food cost— tapa el problema real. La National Restaurant Association fechó en 2024 el dato que cambia todo: la mano de obra subió +35% desde 2019, así que un restaurante con food cost 'sano' del 30% puede estar sangrando por el otro costado del prime cost sin que el dueño lo note.

Hallazgo 7 — Las diferencias que cambian la decisión

El punto de equilibrio no admite postergación. Sin costos fijos claros y sin margen de contribución por plato, cualquier promoción o alza de precio es apuesta, no decisión. Y la ingeniería de menú solo rinde cuando el número que miras es el margen de contribución, jamás el precio de venta impreso en la carta. CapEx y OpEx narran historias distintas, y confundirlas quiebra negocios. Square situó en 2024 la apertura de un QSR o food truck por debajo de 150.000 USD —eso es CapEx—, pero el OpEx mensual, prime cost más renta más servicios, es quien decide si ese negocio llega vivo a diciembre.

PUNTO POR PUNTO

El error frecuente frente al método correcto, criterio por criterio

INDICADOR MAESTRO

A · EL ERROR FRECUENTE (UN SOLO INDICADOR)

Solo food cost

B · MASTERESTAURANT Prime cost (food + laboral)

Veredicto: El prime cost gana: la National Restaurant Association (2024) documenta +35% en laboral desde 2019, invisible si solo miras food cost.

COSTEO DEL PLATO

A · EL ERROR FRECUENTE (UN SOLO INDICADOR)

Carga nómina y renta al plato

B · MASTERRESTAURANT Solo costo

variable al plato; fijos al punto de equilibrio

Veredicto: El método correcto separa: food cost mide el plato, el punto de equilibrio absorbe los fijos. Mezclarlos distorsiona el margen de contribución.

DECISIÓN DE MENÚ

A · EL ERROR FRECUENTE (UN SOLO INDICADOR)

Ordenar por precio de venta

B · MASTERRESTAURANT Ingeniería de

menú por margen de contribución

Veredicto: Ingenierizar por margen gana: Technomic (2024) muestra que el 46% de operadores sabe que el alcohol es alto margen; el precio no lo dice, el margen sí.

LECTURA DEL SEGMENTO

A · EL ERROR FRECUENTE (UN SOLO INDICADOR)

Un rango universal para todos

B · MASTERRESTAURANT Rangos por

segmento (QSR, fast casual, full service)

Veredicto: Desagregar gana: un QSR y un full service no comparten prime cost objetivo; un número único lleva a decisiones equivocadas.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Cómo lo mira el dueño promedio UN SOLO NÚMERO

- ✗ Mira solo el food cost y cree que con eso basta
- ✗ No separa food cost de costo laboral: no calcula prime cost
- ✗ No sabe su punto de equilibrio mensual al peso
- ✗ Confunde el saldo de la cuenta con la utilidad real (EBITDA)
- ✗ No mide margen de contribución por plato, así que su carta no está ingenierizada

Cómo lo lee un consultor senior MASTERRESTAURANT

- ✓ Lee el prime cost como indicador maestro: food + laboral ≤60% ventas
- ✓ Desagrega por segmento: QSR, fast casual y full service tienen rangos distintos
- ✓ Calcula el punto de equilibrio con el margen de contribución, no a ojo
- ✓ Distingue CapEx (apertura) de OpEx (operación) para leer el unit economics
- ✓ Usa la ingeniería de menú sobre el margen de contribución por plato, no sobre el precio

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	EL ERROR FRECUENTE (UN SOLO INDICADOR)	EL MÉTODO CORRECTO (TABLERO COMPLETO)
Food cost objetivo (full service)	✗ «Que sea bajo, no sé el número»	✓ 28-32% del precio; techo duro 35% (National Restaurant Association 2024)
Prime cost (food + laboral)	✗ No se calcula	✓ ≤60% ventas; QSR ~55-60%, full service ~60-65% (Toast 2024)
Costo laboral / ventas	✗ «Lo que salga de nómina»	✓ 25-35% según segmento; +35% vs 2019 (National Restaurant Association 2024)
Punto de equilibrio mensual	✗ Desconocido	✓ Costos fijos ÷ margen de contribución; calculado al peso

	EL ERROR FRECUENTE (UN SOLO INDICADOR)	EL MÉTODO CORRECTO (TABLERO COMPLETO)
Margen de contribución por plato	✗ No se mide por plato	✓ Precio – costo variable; base de la ingeniería de menú
EBITDA / margen neto	✗ «Lo que queda en la cuenta»	✓ Margen neto típico 3-6% full service (industria 2024)
CapEx de apertura (QSR)	✗ Estimado a ojo	✓ <150.000 USD para QSR/food truck (Square 2024)

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

El scorecard: cifras del sector citadas por fuente



VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

Alza de costos de alimentos desde 2019 (EE. UU.)



Alza de costos laborales desde 2019 (EE. UU.)



Encuestados que sitúan el alcohol entre las categorías de mayor margen



Alza de precios en restaurantes de Colombia desde feb 2025



Aporte de la industria restaurantera al PIB turístico de México



Fuentes: [National Restaurant Association 2024](#) · [Square 2024](#) · [Technomic / Nation's Restaurant News 2024](#) · [ACODRES 2025](#) · [SECTUR / CANIRAC 2024](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO REAL

“Conozco el guion de memoria: el dueño celebra un food cost del 29% y jura que el negocio anda bien, sin notar que el prime cost ya trepó al 68% porque el costo laboral se le fue de las manos. Le pongo el punto de equilibrio real sobre la mesa —costos fijos entre margen de contribución— y ahí entiende por qué la caja está seca pese al 'buen food cost'. El tablero completo no es un lujo; es la diferencia entre operar con datos y rezar cada cierre de mes.”

— Diego F. Parra, consultor de restaurantes (Masterrestaurant)

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Cómo situarte: del food cost al tablero completo

1

Calcula tu prime cost real

Suma el food cost y el costo laboral totales del mes y divídelos entre las ventas netas. Si supera el 60%, tienes una fuga de capital estructural. La National Restaurant Association (2024) documenta que ambos componentes subieron +35% desde 2019: por eso el prime cost, no el food cost aislado, es tu indicador maestro.

2 Fija el food cost por segmento, no un número universal

Un QSR y un full service no comparten rango. Apunta a 28-32% en full service con techo duro de 35% (nunca lo recomiendo por encima). Costea plato por plato el costo variable real, sin cargar nómina ni renta al plato: esos van al punto de equilibrio, no al food cost.

3 Conoce tu punto de equilibrio al peso

Divide tus costos fijos mensuales entre tu margen de contribución promedio (precio – costo variable). Ese es el nivel de ventas donde no ganas ni pierdes. Sin este número, cada promoción o subida de precio es una apuesta a ciegas; con él, cada decisión es aritmética.

4 Ingenieriza el menú sobre el margen de contribución

La ingeniería de menú ordena tus platos por margen de contribución y popularidad, no por precio. Empuja las estrellas (alto margen, alta demanda) y rediseña los perros. Technomic (2024) reporta que el 46% de operadores sitúa el alcohol entre las categorías de mayor margen: revisa si tu carta lo está capitalizando.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre indicadores financieros del restaurante

¿Cuál es el indicador financiero más importante de un restaurante?

El prime cost —food cost más costo laboral combinados— porque captura los dos costos que la National Restaurant Association (2024) documenta subiendo +35% cada uno desde 2019. Debe mantenerse en 60% o menos de las ventas; mirar solo el food cost oculta la mitad del problema.

¿Cuál es un food cost sano para mi restaurante?

Depende del segmento: 28-32% en full service es lo ideal y 35% es el techo duro que nunca recomiendo superar. No cargues nómina, renta ni servicios al plato: esos costos van al punto de equilibrio, no al costeo del plato individual.

¿Cómo calculo el punto de equilibrio de mi restaurante?

Divide tus costos fijos mensuales entre tu margen de contribución promedio (precio de venta menos costo variable por plato). El resultado es el nivel de ventas donde no ganas ni pierdes. Sin ese número, cualquier promoción o subida de precio es una apuesta a ciegas.

¿Qué margen neto es normal en un restaurante?

El margen neto típico de un full service ronda el 3-6% según datos de industria (2024); es un negocio de márgenes finos donde la disciplina en prime cost y punto de equilibrio manda. Distingue el EBITDA del saldo de tu cuenta: no son lo mismo.

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 promedio del seguro de propiedad para restaurante (EE. UU.)	≈\$740 al año	MoneyGeek — Restaurant Business Insurance Cost 2025
Sobrecosto del seguro en restaurantes urbanos vs. rurales (EE. UU.)	60% más caro	MoneyGeek — Restaurant Business Insurance Cost 2025
Sobrecosto de responsabilidad civil para restaurantes con ventas mayores a \$2M (EE. UU.)	40% más que operaciones más pequeñas	MoneyGeek — Restaurant Business Insurance Cost 2025
Salario mínimo federal directo para empleados con propina en EE. UU.	\$2.13 por hora (más propinas)	U.S. DOL — Minimum Wages for Tipped Employees
Participación de las propinas en las ganancias por hora del personal de mesa (EE. UU.)	58.5% del ingreso por hora	Clockify — Tipped Minimum Wage by State 2025
Salario mínimo para trabajadores de servicio de alimentos con propina en NYC (2025)	\$11.00 por hora (subió de \$10.65)	RBT CPAs — 2025 Minimum Wage for Tipped Employees