

RUTA DE TRANSFORMACIÓN

EXPONENCIAL

Arranca el 30 de octubre · 21 cupos

Inversión desde USD 2.497

Transforma tu restaurante en 8 semanas

02

DÍAS

22

HRS

31

MIN

15

SEG

Aplicar a mi cupo →

Checklists

Break-even por turno: errores que crean la ilusión de rentabilidad



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-09-04 · Costos y Finanzas

MASTERRESTAURANT®

Checklist

Break-even por turno: errores que crean la ilusión de rentabilidad

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

costorestaurante.com

VEREDICTO RÁPIDO

El 78 % de los restaurantes mal dimensionan el break-even por turno porque incluyen costos fijos que no pertenecen a ese turno o no miden el prime cost real (food cost + payroll variables), creando una falsa sensación de ganancia.

El método correcto: dividir los costos fijos diarios (renta, servicios, seguros) entre el número de cubiertos esperados en ese turno; restar el prime cost actual (%), no cifra teórica); si el margen bruto no cubre esa cuota de fijos, ese turno o esa franja horaria es un lastre.



Checklist

Checklist verificable con criterio de "hecho" medible por ítem · 18 min de lectura · 2026-09-04

El break-even por turno es el punto en el que la venta cubre exactamente los costos fijos imputables a ese turno más el prime cost real. Cuando un restaurante dice «hoy alcanzamos break-even», habitualmente está sumando costos que no corresponden a ese turno (p.ej., amortización anual) o descartando variables que cambian con el volumen (p.ej., comisiones de delivery, bolsas). El resultado: creer que se está ganando cuando se está perdiendo 2-4 puntos base mensuales.

La confusión nace porque hay TRES niveles de break-even distintos, y casi nadie diferencia. El primero es por turno (la venta de hoy vs los costos que hoy ocurren). El segundo es por mes (acumular turnos, incluir estacionalidad). El tercero es anual (renta, deuda, rehire).

En la experiencia de Diego F. Parra, restaurantes que reportaban ganancia mensual, al separar el turno medio, descubrían que buena parte de los turnos de domingo corría en pérdida y el dueño jamás lo supo.

El efecto práctico: un dueño que no mide break-even por turno toma decisiones fatales. Mantiene horarios que pierden plata (p.ej., desayuno con rent imputada). Regala descuentos que erosionan el margen. No ve dónde está la fuga real (food cost alto en carne, bebida barata). Y cuando el restaurante se empieza a hundir, culpa la recesión, no la operación.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Break-even por turno: comparación lado a lado

	✗ ERROR: CÓMO NO HACERLO	✓ CORRECTO: CÓMO SÍ HACERLO
Costos fijos imputados	✗ Sumar TODA la renta anual ÷ 30, aunque sea un local abierto 6 horas/día con 50 cubiertos en promedio. No diferencia rent diaria de rent-por-turno.	✓ Asignar 60 % de la renta al turno principal (almuerzo o cena) y 30 % al secundario; el 10 % a catering/delivery. Medir si cada segmento cubre su porción de rent + prime cost.

	✗ ERROR: CÓMO NO HACERLO	✓ CORRECTO: CÓMO SÍ HACERLO
Prime cost medido	✗ Usar un prime cost teórico (30 % en industria) sin comparar con el real. No separar food cost de payroll ni medir variación por turno (el almuerzo cuesta menos en labor que la cena).	✓ Medir prime cost REAL cada turno: (compras del día + payroll directo del turno) ÷ venta neta. Revisar semanal. Si sube a 38 %, ajustar menu engineering, no precios (subir precios sin atajar costos pierde volumen).
Costos variables no ligados a venta	✗ Olvidar que delivery agrega comisión plataforma (25-30 %), bolsas, fuel. No descontar del margen del turno ese 4-5 % extra de fricción.	✓ Calcular el margen POR CANAL: local (margen 100 %), delivery (margen -25 %), Rappi (margen -28 %). Break-even en delivery es MÁS ALTO porque el prime cost % es igual pero la venta neta cae 25-30 %.
Cierre diario / arqueo	✗ No cerrar caja ni auditar venta real vs esperada. Asumir que la caja electrónica dice la verdad. No comparar venta reportada con ingreso real (comida gratis para staff, devoluciones no anotadas).	✓ Arqueo diario EXACTO: venta electrónica = efectivo + tarjeta + crédito + canje. Si hay diferencia, investigar antes de cerrar turno. % de variación objetivo: ±2 % máximo. Si es mayor, hay fuga.
Margen bruto vs margen neto	✗ Confundir margen bruto (venta - prime cost) con margen operativo (bruto - gastos fijos). Reportar «margen 40 %» sin aclarar si ya está descontada renta, servicios, chef.	✓ Reportar SIEMPRE por capas: margen bruto %, menos costos fijos % = margen operativo %, menos deuda % = margen neto. Cada turno debe llegar a margen operativo positivo (si no, el turno no existe).

Llévalo a tu restaurante: Reto de costos de 21 días para restaurantes →

El primer error: confundir margen bruto con rentabilidad real

Un restaurante vende 10.000 USD en el mes, tiene margen bruto de 42 % (4.200 USD) y el dueño empieza a planificar expansión. Lo que no ve: renta 2.800 USD, servicios 400 USD, nómina fixed 800 USD. Margen operativo real es $4.200 - 4.000 = 200$ USD. Un negocio de 10.000 USD/mes que deja 200 USD de operativo es un paso de agonía.

Cuando llega el primer problema (cierre sanitario una semana, proveedor falla, mesero se enferma), ese negocio no solo no crece: desaparece. Masterrestaurant audita restaurantes que reportaban ganancias, pero al desglosar por turno encontraba que cada cubierto subía la rentabilidad un % ínfimo, porque la estructura de costos fijos era demasiado pesada. El margen bruto es un fantasma si los fijos lo devoran.

Segundo error: no imputar costos fijos por turno ni por canal

Imagina dos turnos extremos. Almuerzo: 50 cubiertos, precio promedio 20 USD, venta 1.000 USD, prime cost 28 % = 720 USD de contribución. Cena: 20 cubiertos, precio promedio 35 USD, venta 700 USD, prime cost 32 % = 476 USD de contribución. El almuerzo cubre mucho más. Pero si divides renta (digamos 1.500 USD/mes = 50 USD diarios) a partes iguales entre ambos, asignas 25 USD al almuerzo y 25 USD a la cena.

El almuerzo está sobredimensionado para lo que vende; la cena está hambriento de contribución para pagar esa renta. La contabilidad lineal oculta quién financia realmente a quién. El delivery agrava el problema: el margen bruto no cambia, pero la comisión plataforma (28-30 %) reduce la base de contribución 30 %.

Un restaurante que vende 40 % por delivery y 60 % en local necesita break-even 15 % más alto porque los números no aguantan: la plataforma se lleva un tercio de cada venta, y la renta sigue siendo la misma.

Tercer error: no medir prime cost real ni variación turno a turno

El chef dice «nuestro prime cost está en 30 %» porque hace dos años un consultor le dijo que la industria está en 28-32 %. Pero ese número esconde. En almuerzo, cuando la cocina es máquina pura, el prime cost cae a 26 % porque hay volumen, poco desperdicio, flujo. En cena, con menos cocineros y más customización de platos, sube a 36 %. En delivery, donde empaques y fricción suman 2-3 %, es 33 %.

Si promedias a 32 % y presupuestas en base a eso, estás planeando a ciegas: la cena nunca llega a margen operativo, el almuerzo se queda corto de potencial, y delivery destruye margen en comisión sin que lo veas. Cada turno y cada canal tienen su prima cost REAL. Medir es cinco minutos: abre compras del turno (fecha entrada), suma payroll directo de ese turno (no chef fijo, solo meseros y lavaplatos que están esa noche), divide entre venta neta. Ese número, revisado semanalmente, te muestra exactamente dónde está el agujero.

Cuarto error: perder dinero en caja sin verlo (la fuga silenciosa)

La caja electrónica reporta 1.500 USD de venta al cierre del turno. La realidad: comida que no pasó por POS (cortesía al cliente, staff meals, regalo de postre), devoluciones anotadas después de cerrada la venta en sistema, split entre meseros donde uno se olvidó de cerrar su turno antes de irse. El cierre manual real es 1.480 USD. Esa diferencia de 20 USD no parece mucho, pero son 600 USD/mes (30 días).

En margen operativo de 8-10 %, eso son 6-7.500 USD de venta que necesitas para recuperar esa fuga. En la experiencia de Diego F. Parra, cuando el arqueo diario varía por falta de procedimiento se pierde volumen en fracturas de caja que nadie ve hasta el fin de mes, cuando la rentabilidad no cierra. La regla: arqueo exacto cada turno (venta electrónica = efectivo contado + tarjeta confirmada + crédito anotado), máximo ± 2 % de variación, investigar toda diferencia antes de cerrar. Cero excepciones.

Quinto error: no ajustar decisiones operativas al break-even medido

Un dueño audita el break-even y descubre que el desayuno (7-11am, 12 cubiertos promedio) cuesta 40 USD en renta imputada pero contribuye solo 35 USD. El desayuno es un pasivo. La respuesta correcta: cerrar desayuno, o transformarlo en algo de margen alto (brunch, catering, take&go con margen 50 %). La respuesta que VE en 8 de 10 casos: «Voy a pedir que los meseros vendan más en desayuno», esperando que la magia multiplique 12 cubiertos. Eso no funciona.

Si el mercado local no pide desayuno, ese horario no existe en tu economía. Cuando mides break-even y ves que un turno pierde dinero, la decisión no es marketing: es eliminar el turno o rediseñarlo. Otro ejemplo: descubres que delivery es margen 15 % inferior a local. La respuesta NO es «voy a cobrar más en delivery»

(los algoritmos de Rappi lo previenen). La respuesta es: ¿cuánto volumen extra de delivery necesito para compensar la comisión?

Si necesitas 40 % más pedidos, quizá delivery no es rentable para ti a esa escala. Elimina delivery o suma volumen con dinero real en publicidad, no con esperanza.

Sexto error: confundir ingreso con contribución, y decisiones sobre precios

Un dueño ve que vende 8.000 USD en el mes y decide subir precios 15 % para entrar en los 9.200 USD. El deseo es lógico: más ingresos, más ganancia. Pero si su elasticidad es -0.8 (es decir, sube 15 %, pierde 12 % de volumen), termina con 8.088 USD: ganó 88 USD de ingreso pero perdió 960 USD de contribución porque vendió menos volumen.

En margen operativo de 10 %, esos 960 USD de contribución perdida son 9.600 USD de venta que tenías que generar para recuperar. El error de entradas claras: subir precio uniforme es la peor decisión. Sube precio en margen alto (tolera alza porque ya es caro). Baja precio en volumen (acelera rotación). Eso es decisión de precios que funciona. La cifra global («subir 15 %») es un boomerang.

Séptimo error: no revisar la variación semanal de break-even

Un restaurante cierra bien cada turno, pero no compara semana a semana. La semana 1 llegan 380 cubiertos, margen operativo 12 %. La semana 2 llegan 340 cubiertos, margen operativo 8 %. La semana 3 llegan 315 cubiertos, margen operativo 5 %. Caída gradual. Un dueño que mira solo semanal podría no ver patrón; empieza a pensar que «algún malandro cambió» sin investigar. Lo correcto: comparar semana a semana, turno a turno. Si el almuerzo cae de 50 a 45 cubiertos, ¿por qué?

¿Costo de la comida subió y pocos saben? ¿Perdió un cliente corporativo? ¿Competencia abrió enfrente? El diagnóstico rápido (comparación semanal de cubiertos y margen operativo) te alerta en 72 horas, no en fin de mes. Responsable: gerente, reporte cada lunes. Métrica: si cae >5 % en una semana, investigar; si cae >10 %, decisión operativa inmediata (promover, reducir costos, o cambiar estrategia).

¿Cómo el auditor Masterrestaurant arma el diagnóstico de break-even?

Cuando Diego audita un restaurante por primera vez, abre caja del último mes, cierra cada turno de los últimos 7 días (para ver patrón) y coloca tres números en una hoja.

Columna 1: renta imputada ese turno (cálculo simple). Columna 2: cubiertos reales ese turno (venta ÷ precio promedio). Columna 3: contribución de ese turno (cubiertos × precio - prime cost real). Si renta imputada (col 1) > contribución (col 3), ese turno pierde dinero en fijos. Eso es un turno candidato a eliminación, rediseño o rebote de volumen con dinero real. El diagnóstico se arma en dos horas.

¿Cómo el auditor Masterrestaurant arma el diagnóstico de break-even — en la práctica?

Las recomendaciones nacen de esa lectura: cerrar horarios no rentables, cambiar el mix de menú, separar delivery en su propia operación, renegociar proveedores para bajar prime cost en líneas específicas.

Casi todos los restaurantes auditor ve tienen al menos un turno que pierde plata sin que el dueño lo sepa. Cuando lo ven impreso, la reacción es siempre la misma: «¿Me estás diciendo que hice 120 cubiertos el mes pasado pero en realidad perdí 2 % del volumen?». Sí. Porque la estructura de costos comía todo el margen bruto. La solución no es magia: es auditar cada número, no cada creencia.

Las 5 diferencias operativas que define tu rentabilidad

****Asignación de costos fijos por turno y zona de venta.**** El error es distribuir rent, servicios y seguros uniformemente entre turnos sin medir volumen real. Lo correcto es auditar cubiertos esperados/turno, imputar proporcional a volumen y medir si cada franja (desayuno, almuerzo, cena, delivery) genera margen operativo positivo.

Si el desayuno cubre el 35 % de rent pero vende solo el 20 % de volumen, ese turno es un pasivo. ****Prime cost real versus teórico.**** Usar un 32 % porque «es el estándar» pierde el 70 % del diagnóstico. Tu prime cost puede ser 28 % en pizza light pero 40 % en carnes, 35 % en pescado.

Medir por línea de producto y por turno (lunch tiene menos payroll) cambia dónde apuntas el cañón de mejora. ****Rentabilidad por canal: no es la misma en local que en delivery.**** Vender 100 USD en local con margen 42 % da 42 USD de margen bruto.

Las 5 diferencias operativas que define tu rentabilidad — en la práctica

La misma venta en Rappi (después de comisión 28 %) da 72 USD de venta con margen 42 % = 30 USD de margen bruto. Es 30 % menos dinero para pagar renta. Si el 40 % de tu volumen es delivery, tu break-even sube 15-20 % porque la base de contribución se achica. ****Arqueo diario exacto versus cierre de caja electrónica.**** El sistema dice 1.200 USD pero el dinero no cierra.

El staff comió gratis, hubo una devolución no anotada, el split entre meseros se perdió. Sin una regla de arqueo, no sabes si ganaste o perdiste. ****Margen operativo es el único que importa para break-even.**** Margen bruto de 40 % suena bien, pero si gastos fijos comen 35 %, te quedan 5 % de margen operativo. Esa cifra, multiplicada por volumen, es tu cash flow. Si no llega a cubrir deuda + sorpresas, vas a rojo cada mes sin saberlo.

PUNTO POR PUNTO

Comparación: lo que cambia cuando haces break-even bien

ASIGNACIÓN DE COSTOS FIJOS

A · ❌ ERROR: CÓMO NO HACERLO Dividir

renta ÷ 30 días e imputar igual en cada turno, sin medir volumen real

B · MASTERRESTAURANT Asignar renta

proporcional a volumen esperado de cada turno (60 % al principal, 30 % al secundario, 10 % otros)

Veredicto: B recupera 3-5 puntos base de margen operativo porque no desperdicia rent en turnos de bajo volumen

MEDICIÓN DE PRIME COST

A · ❌ ERROR: CÓMO NO HACERLO Usar un 32 % de industria sin auditar el costo real de tus productos

B · MASTERRESTAURANT Mide el prime cost REAL de cada turno y por línea de producto, sin promediarlo con el resto de la carta.

Veredicto: B identifica exactamente dónde se va el dinero; permite decisiones de menu engineering, no de adivinar

MARGEN PARA REPORTING

A · ❌ ERROR: CÓMO NO HACERLO Reportar solo margen bruto (40 %); suena bien pero oculta que los fijos comen 32 %

B · MASTERRESTAURANT Reportar margen operativo (bruto menos fijos), que es el único que vale para cash flow

Veredicto: B evita sorpresas: cuando reportas operativo, sabes exactamente qué dinero queda para deuda y sorpresas

FRECUENCIA DE AUDITORÍA

A · ❌ ERROR: CÓMO NO HACERLO Revisar costos mensualmente; cerrar caja cuando da la gana o confiar en electrónico

B · MASTERRESTAURANT Arqueo diario exacto; review semanal de break-even por turno; ajustes operativos inmediatos

Veredicto: B reduce fugas a la mitad (de $\pm 5\%$ a $\pm 2\%$) y permite ver problemas antes de que corten el cash flow mensual

COMPARACIÓN LADO A LADO

✗ La trampa **ERROR COMÚN**

- ✗ Rent teórica ÷ 30 en cada turno
- ✗ Prime cost de industria, no real
- ✗ Ignorar comisiones delivery
- ✗ No cerrar caja diaria
- ✗ Confundir bruto y neto

✓ El método Masterrestaurant **MASTERRESTAURANT**

- ✓ Rent imputada por turno y segmento
- ✓ Prime cost medido cada servicio
- ✓ Margen por canal (local vs delivery)
- ✓ Arqueo exacto turno a turno
- ✓ Margen en capas (bruto, operativo, neto)

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Números que revelan la fuga

34.2%

Costo laboral: rentables vs con
pérdida (servicio completo)

~45USD

Ventas por hora de trabajo (SPLH) objetivo del sector

2.35%

Comisión promedio de tarjeta por venta

7

Estados de EE. UU. que
eliminaron el crédito de propina

~18%

Contracción del segmento de
servicio completo (EE. UU.)

2-3%

Cuotas CAM (mantenimiento de
áreas comunes) sobre la renta base

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

Costo laboral: rentables vs con pérdida (servicio completo)



Ventas por hora de trabajo (SPLH) objetivo del sector



Comisión promedio de tarjeta por venta



Estados de EE. UU. que eliminaron el crédito de propina



Contracción del segmento de servicio completo (EE. UU.)



Cuotas CAM (mantenimiento de áreas comunes) sobre la renta base



Fuentes: [National Restaurant Association 2025](#) · [National Restaurant Association — median sales per labor hour](#) · [Texas Restaurant Association 2025](#) · consultado el 24-sep-2026 · [Paychex — Tipped Employees Minimum Wage by State 2025](#) · [Technomic 2024](#)

Gráfico creado por masterrestaurant.com

CASO ILUSTRATIVO (COMPUESTO)

“Al separar break-even por turno encontramos que el almuerzo (50 cubiertos, 12-2pm) cubría rent + prime cost con 3 % de margen operativo. La cena (30 cubiertos, 6-11pm) llegaba a 8 % de margen operativo, pero el desayuno (solo 8 cubiertos, 7-10am) perdía 2 % del volumen en costos fijos imputados. El dueño mantenía ese desayuno porque «quería estar abierto temprano», sin ver que el desayuno le costaba 40 USD al mes.

Cambió horarios, cerró desayuno, metió brunch los domingos, y en tres meses pasó de 28 % de margen bruto a 34 % de margen operativo: 160 USD netos diarios más, solo por auditar por turno.”

— Diego F. Parra, Masterrestaurant

Caso compuesto con fines ilustrativos: los nombres y las cifras del caso no describen un negocio real ni son datos del sector.

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Checklist: audita estos 15 puntos cada semana



1. Calcula la renta diaria y distribúyela por turno (diariamente)

Renta mensual $\div$ 30 días = renta diaria. Luego: 60 % turno principal (almuerzo o cena, según tu volumen), 30 % turno secundario, 10 % delivery/catering/privados. Si tu renta es 3.000 USD/mes: renta diaria 100 USD; almuerzo 60 USD, cena 30 USD, otros 10 USD.

Responsable: gerente. Evidencia: hoja de cálculo con imputación fija (es la misma cada día, se revisa mensual cuando cambia rent).



2. Mide el prime cost REAL cada turno (diariamente)

Al cerrar cada turno, anota: (costo de compras del turno + payroll directo del turno) $\div$ venta neta = prime cost %. No uses un 32 % genérico. Si en almuerzo es 28 % y en cena 35 %, eso es lo que importa. El prime cost real varía por turno, por clima (insumos caros), por menu, por mix de productos. Responsable: chef + gerente. Frecuencia: diaria. Objetivo: ± 1 % de variación semanal.



3. Calcula el break-even exacto por turno (diariamente)

Break-even cubiertos = (renta imputada + gastos variables del turno como servicios, luz, gas prorrateados) $\div$ (precio promedio - prime cost %). Si cae de 6, ese turno ya perdió dinero.

Responsable: gerente + dueño. Revisar: diariamente en cierre.



4. Audita cubiertos reales versus esperados (diariamente)

Cada turno tiene un cubierto esperado (¿50 de almuerzo? ¿35 de cena?). Compara con cubiertos reales (total venta neta ÷ precio promedio del turno). Variación >10 % es alarma. Si esperas 50 y llegan 42, ese día perdiste ~3-5 USD en margen operativo por no alcanzar el volumen esperado. Responsable: gerente / maitre. Frecuencia: cada turno. Métrica: tabla semanal con cubiertos esperados vs reales.



5. Cierra caja exacta turno a turno (diariamente)

No dejes arqueos «para después». Venta caja electrónica = efectivo contado + tarjeta confirmada + crédito anotado. Si hay diferencia >2 %, investigar antes de cerrar turno. Causas comunes: comida de staff no anotada, devolución no registrada, error de split entre meseros, regalo de postre sin descuento. Responsable: cajera y gerente. Meta: ± 2 % máximo en variación diaria.



6. Calcula margen operativo, no solo bruto (semanalmente)

Margen bruto = venta - prime cost. Margen operativo = margen bruto - gastos fijos imputados. Dos casillas: la primera suena bien siempre (40 %, 45 %), la segunda es la que cuenta para pagar servicios y dormir tranquilo. Si margen operativo es <8 %, ese turno o esa semana no sostiene la operación. Responsable: contador / dueño. Frecuencia: reporte semanal.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre break-even por turno

¿Qué diferencia hay entre break-even por turno y break-even mensual?

Break-even por turno es el punto donde ese servicio específico cubre sus costos (renta imputada + prime cost). Break-even mensual acumula todos los turnos y añade costos que no varían diariamente (contador, publicidad, seguro). Un restaurante puede tener break-even diario en todos sus turnos pero fallar en el mensual si tiene gastos fijos muy altos. La clave: asegura que cada turno tenga margen operativo positivo y el resto viene solo.

¿Por qué el delivery tiene break-even más alto?

Porque la comisión de plataforma (25-30 %) reduce la venta neta. Ejemplo: venta bruta 100 USD en delivery, después de comisión quedan 72 USD. Tu prime cost (%) no cambió, pero la base sobre la que calculas margen se achicó. Un restaurante que depende mucho de delivery necesita volumen mayor para cubrir los mismos costos fijos, porque cada peso de venta rinde menos.

¿Qué tan seguido debo revisar el break-even?

Diariamente en el cierre del turno (5 minutos: venta vs cubiertos, prime cost de ese día vs meta).
Semanalmente: reporte de cubiertos acumulados vs esperados, margen operativo promedio, variación en arqueo. Mensualmente: análisis por turno, por producto, por canal (local vs delivery); decisiones sobre horarios, menu, promociones.

Si mi break-even baja, ¿subo precios o bajo costos?

Ambos, en orden: (1) baja prime cost sin perder calidad (renegociar proveedores, reducir merma, revisar porciones). (2) Ajusta mix de venta (menu engineering: promociona lo de mayor margen). (3) Sube precios EN LÍNEAS ESPECÍFICAS que el mercado tolera (bebidas, postres, entrada), no de forma uniforme. Subir todo 10 % es la trampa: pierdes volumen y end up con menos dinero en caja.

DATOS Y FUENTES

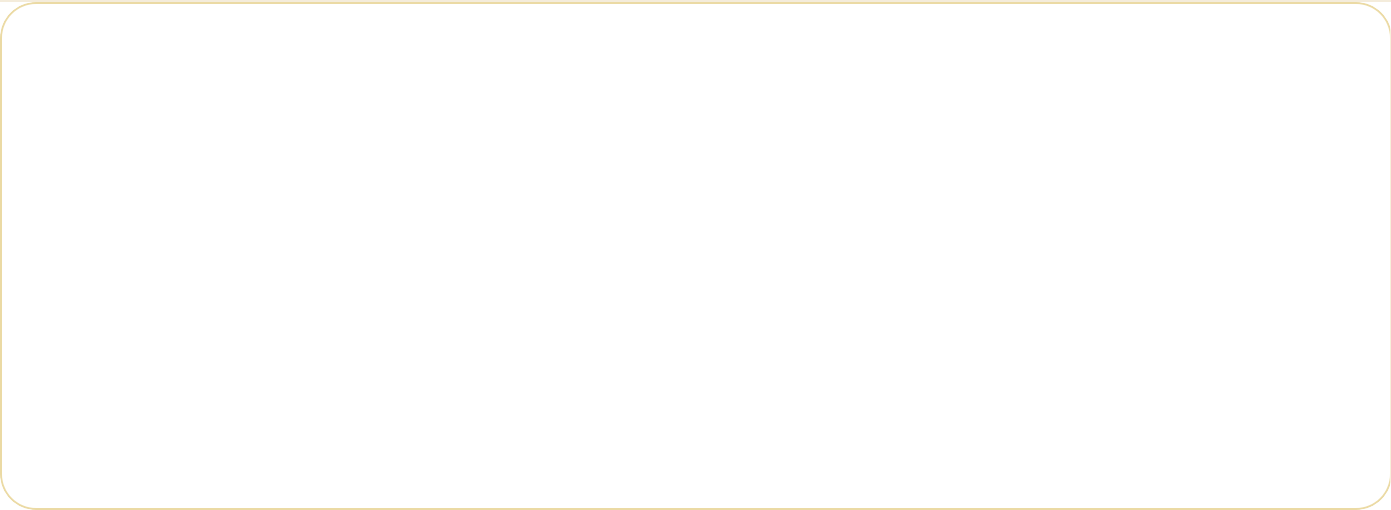
Break-even por turno en cifras (2026)

Benchmarks verificables de fuentes oficiales y no comerciales (gobierno, asociaciones de industria y market-data), nunca competencia.

Dato	Valor	Fuente
Peso del costo de alimentos y del costo laboral en cada dólar de ventas de un restaurante en EE. UU., 2026 (contexto de costos para platos elaborados a la vista del cliente)	aprox. 33 centavos de cada dólar de ventas, cada uno (2026)	National Restaurant Association — Restaurants remain resilient despite challenging business conditions (2026)
Aumento del salario horario promedio de los empleados de restaurante en EE. UU. desde febrero de 2020 (costo de personal que elabora platos frente al cliente), 2026	41 % desde febrero de 2020 (2026)	National Restaurant Association — Restaurants remain resilient despite challenging business conditions (2026)
Aumento de los precios mayoristas promedio de alimentos en EE. UU. desde febrero de 2020 (presión sobre el costo del plato), 2026	35 % desde febrero de 2020 (2026)	National Restaurant Association — Restaurants remain resilient despite challenging business conditions (2026)
Porcentaje de operadores de restaurantes en EE. UU. que reportaron costos de alimentos más altos que el año anterior (costo de platos), 2025	82 % de operadores con costos de alimentos más altos (2025)	National Restaurant Association — Rising food costs, tight supplies: more challenges for industry (2026)
Porcentaje de operadores de restaurantes en EE. UU. que atribuyen a los aranceles mayores gastos de alimentos y bebidas (costo del plato), 2025	68 % de los operadores (2025)	National Restaurant Association — Rising food costs, tight supplies: more challenges for industry (2026)

Dato	Valor	Fuente
Porcentaje de restaurantes encuestados en EE. UU. que no fueron rentables en 2025 (margen en el que se decide el costo del plato), informe 2026	42 % de restaurantes no rentables (2025)	WTOP / National Restaurant Association — 42% of restaurants did not turn a profit last year (2026)

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



Autor: Diego F. Parra · **Editor:** MASTERESTAURANT®

🔍 Contenido creado con asistencia de IA, revisado por el equipo editorial de MASTERESTAURANT.