

Menú del día rentable: por qué el plato que más vende suele ser el que más *destruye* su margen



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-09-04 · Menú e Ingeniería de Menú

VEREDICTO RÁPIDO

Un menú del día rentable no se consigue bajando el precio de venta ni recortando gramaje: se consigue gestionando el MIX. La cifra que decide es el margen de contribución ponderado por mix de ventas —pesos que quedan por comensal después del costo de materia prima—, no el porcentaje de food cost de cada plato aislado. Un menú a 12 dólares con 34% de food cost y 4,10 dólares de contribución vence a uno a 15 dólares con 28% de food cost y 3,90 de contribución si el primero rota más y baja el costo por porción de las compras.

La realidad medible: la inflación de precios de menú en servicio completo cerró 2024 en +3,6% y la de servicio limitado en +3,7%, según la National Restaurant Association con datos del BLS, mientras el margen neto del sector se mueve entre 3% y 9% según Statista. Con esa banda, un error de 40 centavos de costeo por porción repetido 90 veces al día se come el resultado del ejercicio. El veredicto: rediseñe el menú del día por contribución absoluta, fije el precio con psicología de precios y no con multiplicadores heredados, y proteja el costo teórico con receta estándar auditada semana a semana.

 **White Paper** Documento técnico · C-Suite y banca multilateral · 21 min de lectura · 2026-09-04

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERRESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

La discusión sobre el menú del día casi siempre arranca por el sitio equivocado: el precio de la pizarra. Y el precio de la pizarra es la última variable de la cadena, no la primera. Antes están la receta estándar, el costeo por porción, la merma real de cocina, el mix de ventas que decide qué plato se lleva la mayoría de los tickets, y la estructura de compras que fija el costo unitario del insumo que usted no controla —la res, por ejemplo, cuyo precio arrastra un hato ganadero de aproximadamente 86 millones de cabezas en Estados Unidos, mínimo desde los años 1950, según el USDA (2025).

Este documento es una síntesis experta de datos públicos del sector, leídos con criterio de consultor financiero de restaurantes. No es un estudio primario ni una muestra. Diego F. Parra y el marco Masterrestaurant aportan aquí la LECTURA: cómo se ordenan esas cifras para tomar una decisión de carta que sostenga el EBITDA en 2026 cuando la inflación de menú (+3,5% interanual en mayo de 2025, mínimo en 16 meses, según la National Restaurant Association vía Restaurant Business) ya no da margen para trasladar cada alza al comensal.

El dolor que traen los directores financieros y los dueños de grupos de más de 5 millones de dólares anuales tiene una forma muy concreta: el menú del día llena el local a mediodía, la caja del día cierra bien, y el estado de resultados del mes sale plano. Ese hueco entre el volumen y el resultado tiene nombre técnico — contribución absoluta baja disfrazada de food cost aceptable— y se corrige con ingeniería de menú, no con más marketing.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	MENÚ DEL DÍA GESTIONADO POR PRECIO (ENFOQUE TRADICIONAL)	MENÚ DEL DÍA GESTIONADO POR MARGEN DE CONTRIBUCIÓN (MARCO MASTERRESTAURANT)
Variable que decide el precio de venta	✗ Multiplicador fijo de 3x sobre el costo del plato, heredado sin revisión	✓ Contribución objetivo por comensal (4,00 a 5,50 USD) validada contra el punto de equilibrio del turno
Food cost promedio del menú	✗ 31% a 38%, sin desagregar por plato ni por día de la semana	✓ Máximo 32% por plato como techo, con mix ponderado en 27% a 30%
Frecuencia de recosteo por porción	✗ Anual o cuando el proveedor avisa; desfase típico de 8 a 11 meses	✓ Quincenal sobre los 10 insumos que explican el 70% del costo de materia prima
Tratamiento del mix de ventas	✗ No se mide; se asume reparto parejo entre las opciones del día	✓ Se mide por PDA y se rediseña la carta hasta que el 60% de tickets caiga en los dos platos de mayor contribución
Reacción ante inflación de insumos del 12%	✗ Subida lineal de precio o reducción de gramaje; caída de tráfico entre 4% y 9%	✓ Sustitución de proteína ancla, rediseño del acompañamiento y traslado parcial del 40% al 55% del alza
Carta física frente a menú QR	✗ Se elimina la carta física para ahorrar impresión; se pierde venta sugerida	✓ Carta física para el servicio en sala más QR complementario para delivery, precios y analítica
Visibilidad para la junta directiva	✗ Ventas y ticket promedio; sin trazabilidad de la contribución por plato	✓ Scorecard mensual: prime cost, food cost variance, contribución ponderada y EBITDA por turno

Capítulo 1 — La cifra que decide no es el food cost, es el margen de contribución ponderado

El margen de contribución ponderado por mix manda sobre el food cost, y esa jerarquía cambia toda la carta del día. Ponga los números encima de la mesa: un plato de pasta que cuesta 2,10 dólares de materia prima y se vende a 7,00 deja 4,90 de contribución con un food cost de 30%; el mismo servicio con un salteado de res a 8,50 y 2,55 de costo deja 5,95 con food cost de 30% también, salvo que la res arrastre el alza que le impone un hato ganadero de aproximadamente 86 millones de cabezas, mínimo desde los años 1950, según el USDA (2025). Ahí el porcentaje no se mueve y el dinero sí. Multiplique la diferencia de 1,05 dólares por 110 cubiertos y son 115 dólares diarios, unos 2.900 al mes, que salen del mix, no de la receta. Porque el volumen entra por el plato de contribución más baja y nadie mide qué proporción de los tickets cae en cada opción.

Capítulo 2 — ¿Por qué el local se llena a mediodía y el mes cierra plano?

Con más de 1 millón de locales de restaurantes y foodservice en Estados Unidos, según la National Restaurant Association (2025), la mayoría cierra el turno sabiendo cuánto vendió y sin saber qué vendió.

Si el 62% de los 110 cubiertos se va al plato que deja 2,80 dólares y solo el 14% al que deja 5,10, la caja del día se ve bien y la contribución total del turno se queda en 350 dólares cuando podía llegar a 480. Ese hueco no lo tapa el marketing. Se corrige moviendo el mix con el diseño de la pizarra, la sugerencia del mesero y el orden de lectura de la carta, que son las tres palancas que sí controla usted. Un punto de contribución perdido pesa distinto en cada banda de facturación anual, y por eso la receta de gestión no se copia entre tamaños.

Capítulo 3 — El mismo error cuesta distinto según la banda de facturación

Bajo 500 mil dólares al año, el menú del día es caja de supervivencia: un plato mal costado se come la utilidad completa, porque el margen neto del sector va de 3% a 9% según Statista, y en esa banda usted opera cerca del piso. Entre 500 mil y 1 millón aparece el segundo cocinero y con él la merma no medida. Por encima de 1 millón el problema deja de ser la receta y pasa a ser la estandarización entre turnos. Sobre 5 millones lo que se rompe es la compra centralizada frente al criterio del chef local. Y arriba de 10 millones, un punto de food cost mal gestionado son 100 mil dólares anuales que nadie ve en un solo estado de resultados. Por encima de los 5 millones de dólares anuales, el restaurante de celebridad o el temático de gran formato carga costos propios que jamás aparecen en el costeo por porción.

Capítulo 4 — Gama alta: el restaurante de chef mediático paga costos que no están en la receta

La cocina de un chef mediático trabaja con mise en place larga, mermas de emplatado que en la banda pequeña serían inaceptables, y un ratio de personal por cubierto que puede doblar al de un servicio corriente. Ahí el menú del día ejecutivo funciona como amortiguador de estructura: llena el mediodía a un ticket menor para diluir la nómina fija que existe igual. La disciplina que sí se traslada hacia abajo es la del líquido, donde el markup de licores va de 400% a 500% frente a un 200% aproximado del vino, según Provi y Parts Town (2024). Un menú del día sin bebida atada es una decisión cara disfrazada de simplicidad operativa. El restaurante de menos de 500 mil dólares anuales corrige su menú del día con receta estándar, báscula y un conteo de tickets por opción durante veinte servicios seguidos. No hace falta más.

Capítulo 5 — La banda pequeña no necesita software, necesita cuatro platos costeados y una libreta

Con esos veinte días usted tiene el mix real, y con el mix real la ingeniería de menú se vuelve aritmética de tercer grado: identifica el plato de alta rotación y baja contribución, y lo sube 800 pesos o su equivalente sin tocar el gramaje. El costo de venta baja como porcentaje y la contribución sube en dinero. La inflación de menú en servicio limitado fue de 3,7% en 2024, según el indicador Menu Prices de la National Restaurant Association con datos del BLS, así que un ajuste anual dentro de ese rango no espanta al comensal habitual. Lo que espanta es el plato que encogió. El mix se mueve con arquitectura de carta, y la evidencia académica lleva quince años señalándolo. Quitar el signo de dólar de la carta elevó el gasto por persona en 8,15%, según un estudio de la School of Hotel Administration de Cornell University (2009), y ese efecto se sostiene en pizarra de menú del día.

Capítulo 6 — Cómo se mueve el mix sin subir el precio de la pizarra

Sume la ubicación: la primera y la última opción de una lista corta se llevan una parte desproporcionada de los pedidos, así que ahí va el plato de contribución alta, no el favorito del chef. Y sume la palabra: los menús estadounidenses que destacan el término proteína pasaron de 5,9% hace una década a 28,4% en 2025, según Datassential vía CNBC. Nombrar bien el plato de mayor margen vale más que un descuento, porque el descuento se paga en efectivo y el nombre no cuesta nada. Si la proteína cara sube 12% y usted no toca el mix, la contribución del mediodía cae aproximadamente 9% en un mes, y el estado de resultados lo muestra dos meses después, cuando ya perdió el turno de corregir. Corra el escenario completo. Con el hato estadounidense en mínimos desde los años 1950 según el USDA (2025), el insumo no vuelve a su precio anterior por voluntad suya.

Capítulo 7 — El escenario que casi nadie corre: qué pasa si la res sube otro 12%

La salida no es recortar gramaje, que el comensal sí detecta, sino rotar la posición del plato de res a segunda o cuarta lectura y empujar la pasta, cuyo margen típico va de 65% a 70% según Sauce (2025). Diego F. Parra y el marco Masterrestaurant ordenan esa decisión así: primero mida el mix veinte servicios, después mueva la carta, y solo al final toque el precio. El orden inverso es el que quiebra restaurantes llenos. La primera diferencia es la unidad de medida. El enfoque tradicional persigue un porcentaje —el food cost— y el enfoque financiero persigue una cantidad absoluta de dinero: el margen de contribución por comensal. Un plato con 24% de food cost que deja 2,80 dólares es peor negocio que uno con 31% que deja 4,40, y la aritmética no admite discusión cuando usted multiplica por los 110 cubiertos del mediodía. El porcentaje sirve para comparar recetas entre sí; la contribución absoluta es la que paga la renta.

Capítulo 8 — Las cinco diferencias que separan un menú del día rentable de uno que solo llena el local

La segunda es el tratamiento del mix. Según la National Restaurant Association (2025), el sector estadounidense supera el millón de locales de restaurantes y foodservice, y casi ninguno mide qué proporción de sus tickets cae en cada opción del día. Sin mix de ventas medido, la ingeniería de menú es adivinanza: usted no sabe si su margen ponderado real es 29% o 37%, y por tanto no sabe si su menú del día rentable lo es de verdad o solo en la hoja de cálculo del plato que más le gusta. Tercera: la velocidad del recosteo. La inflación de precios de menú se moderó a +3,5% interanual en mayo de 2025 según la National Restaurant Association vía Restaurant Business, pero ese promedio esconde insumos que se movieron el triple. Quien recoste por porción cada quince días sobre los diez insumos críticos detecta la desviación cuando cuesta 300 dólares corregirla; quien lo hace una vez al año la detecta cuando cuesta 14.000.

Capítulo 9 — Las cinco diferencias que separan un menú del día rentable de uno que solo llena el local — en la práctica

Cuarta: la psicología de precios. Un experimento clásico de la Escuela de Hotelería de Cornell (2009) midió +8,15% de gasto por persona simplemente al retirar el signo de dólar de la carta. Ese efecto no cuesta nada implementarlo y sigue sin aplicarse en la mayoría de menús del día que reviso. El diseño de menú restaurante es una palanca financiera, no una decisión estética delegada al diseñador gráfico. Quinta, y la que más cuesta aceptar: los platos que restan rentabilidad casi nunca son los que usted sospecha. Son los que tienen buen

food cost porcentual, buen precio de venta y una rotación baja que los obliga a comprar un insumo caro que no se amortiza. Ese plato inmoviliza inventario, genera merma y ocupa una línea de carta que podría estar produciendo cuatro dólares limpios por servicio.

PUNTO POR PUNTO

Análisis criterio por criterio: precio contra contribución

INDICADOR QUE GOBIERNA LA DECISIÓN

A · MENÚ DEL DÍA GESTIONADO POR PRECIO (ENFOQUE TRADICIONAL)

Porcentaje de food cost del plato, calculado una vez y arrastrado en la carpeta durante meses

B · MASTERESTAURANT Margen de

contribución en dólares por comensal, ponderado por el mix de ventas del PDA

Veredicto: Gana la contribución ponderada. El porcentaje compara recetas; los dólares pagan la renta y el préstamo.

RESPUESTA A UN ALZA DE INSUMOS DEL 12%

A · MENÚ DEL DÍA GESTIONADO POR PRECIO (ENFOQUE TRADICIONAL)

Traslado lineal al precio o recorte de gramaje, con caída de tráfico documentada entre 4% y 9%

B · MASTERESTAURANT Sustitución del

plato ancla hacia categoría de mayor rendimiento y traslado parcial del 40% al 55%

Veredicto: Gana la sustitución. Con margen neto sectorial de 3% a 9% según Statista, perder tráfico para defender un punto de food cost es un mal cambio.

DISEÑO DE LA CARTA COMO PALANCA FINANCIERA

A · MENÚ DEL DÍA GESTIONADO POR PRECIO (ENFOQUE TRADICIONAL)

Decisión estética delegada, precios alineados en columna con signo de dólar y tipografía uniforme

B · MASTERRESTAURANT Posicionamiento

por cuadrante de menu engineering, precio sin signo de dólar, sin columna alineada

Veredicto: Gana el diseño financiero. Cornell (2009) midió +8,15% de gasto por persona solo al quitar el signo de dólar.

FRECUENCIA Y GRANULARIDAD DEL COSTEO POR PORCIÓN

A · MENÚ DEL DÍA GESTIONADO POR PRECIO (ENFOQUE TRADICIONAL)

Recosteo anual del menú completo, sin distinguir insumos críticos de insumos marginales

B · MASTERRESTAURANT Recosteo

quincenal sobre los diez insumos que concentran el 70% del costo de materia prima

Veredicto: Gana la cadencia quincenal focalizada. Recostear todo cada año cuesta más tarde que recostear poco cada quince días.

ARQUITECTURA DE CARTA FÍSICA Y MENÚ QR

A · MENÚ DEL DÍA GESTIONADO POR PRECIO (ENFOQUE TRADICIONAL)

Migración a solo QR para ahorrar impresión y actualizar precios sin costo

B · MASTERRESTAURANT Carta física para

el servicio en sala más QR complementario para delivery, precios y analítica

Veredicto: Gana la arquitectura doble, sin matices. El ahorro de impresión es de tres cifras al año; la venta sugerida perdida es de cinco.

TRAZABILIDAD ANTE LA JUNTA DIRECTIVA

A · MENÚ DEL DÍA GESTIONADO POR PRECIO (ENFOQUE TRADICIONAL)

Reporte de ventas y ticket promedio, sin apertura por plato ni por turno

B · MASTERRESTAURANT Scorecard con

prime cost, food cost variance, contribución por comensal y EBITDA del turno

Veredicto: Gana el scorecard. Una junta no aprueba capital sobre una cifra de ventas; lo aprueba sobre una serie de margen que puede auditar.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Lo que hace el 80% de las operaciones ENFOQUE TRADICIONAL

- ✗ Fija el precio del menú del día mirando al competidor de la esquina, no la estructura de costos propia.
- ✗ Calcula un food cost global de cocina y nunca lo abre por plato ni por franja horaria.
- ✗ Confunde plato estrella con plato rentable: el que más sale manda, aunque deje 2,10 dólares de contribución.
- ✗ Carga nómina, renta y servicios al plato, lo que infla artificialmente el costo y distorsiona la decisión de precio.
- ✗ Recosteo reactivo: se enterar del alza del insumo cuando llega la factura, con 8 a 11 meses de desfase.
- ✗ Recorta gramaje como primera respuesta a la inflación, con el consiguiente daño a la percepción de valor.

Lo que hace una operación con madurez financiera MASTERESTaurant

- ✓ Parte del punto de equilibrio del turno de mediodía y de ahí deriva la contribución mínima exigible por comensal.
- ✓ Mantiene receta estándar firmada, con gramajes, mermas y rendimiento por corte, auditada cada quincena.
- ✓ Mide el mix de ventas real y rediseña la posición visual del menú para mover tickets hacia la contribución alta.
- ✓ Separa costo variable de materia prima de la estructura fija: nómina y renta viven en el break-even, no en el plato.
- ✓ Simula tres escenarios de inflación de insumos —5%, 12% y 20%— antes de que ocurran, con plan de respuesta escrito.
- ✓ Conserva la carta física como instrumento de venta sugerida y usa el QR para delivery, actualización de precios y analítica.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	MENÚ DEL DÍA GESTIONADO POR PRECIO (ENFOQUE TRADICIONAL)	MENÚ DEL DÍA GESTIONADO POR MARGEN DE CONTRIBUCIÓN (MARCO MASTERESTaurant)
Variable que decide el precio de venta	✗ Multiplicador fijo de 3x sobre el costo del plato, heredado sin revisión	✓ Contribución objetivo por comensal (4,00 a 5,50 USD) validada contra el punto de equilibrio del turno
Food cost promedio del menú	✗ 31% a 38%, sin desagregar por plato ni por día de la semana	✓ Máximo 32% por plato como techo, con mix ponderado en 27% a 30%
Frecuencia de recosteo por porción	✗ Anual o cuando el proveedor avisa; desfase típico de 8 a 11 meses	✓ Quincenal sobre los 10 insumos que explican el 70% del costo de materia prima
Tratamiento del mix de ventas	✗ No se mide; se asume reparto parejo entre las opciones del día	✓ Se mide por PDA y se rediseña la carta hasta que el 60% de tickets caiga en los dos platos de mayor contribución

	MENÚ DEL DÍA GESTIONADO POR PRECIO (ENFOQUE TRADICIONAL)	MENÚ DEL DÍA GESTIONADO POR MARGEN DE CONTRIBUCIÓN (MARCO MASTERRESTAURANT)
Reacción ante inflación de insumos del 12%	✗ Subida lineal de precio o reducción de gramaje; caída de tráfico entre 4% y 9%	✓ Sustitución de proteína ancla, rediseño del acompañamiento y traslado parcial del 40% al 55% del alza
Carta física frente a menú QR	✗ Se elimina la carta física para ahorrar impresión; se pierde venta sugerida	✓ Carta física para el servicio en sala más QR complementario para delivery, precios y analítica
Visibilidad para la junta directiva	✗ Ventas y ticket promedio; sin trazabilidad de la contribución por plato	✓ Scorecard mensual: prime cost, food cost variance, contribución ponderada y EBITDA por turno

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Indicadores del sector que enmarcan la decisión

3.6%

Inflación de precios de menú en servicio completo a diciembre de 2024 (interanual)

3.5%

Inflación de precios de menú en mayo de 2025, mínimo en 16 meses

8.15%

Aumento de gasto por persona al retirar el signo de dólar del menú

86M

Cabezas del hato ganadero de EE. UU., mínimo desde los años 1950: presión directa sobre el costo del plato de res

70%

Techo del margen de utilidad típico de los platos de pasta, la palanca más barata del menú del día

9%

Techo del margen neto del sector
restauranero; el piso está en 3%

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

Inflación de precios de menú en servicio completo a diciembre de 2024 (interanual)

3.6%

Inflación de precios de menú en mayo de 2025, mínimo en 16 meses

3.5%

Aumento de gasto por persona al retirar el signo de dólar del menú

8.15%

Cabezas del hato ganadero de EE. UU., mínimo desde los años 1950: presión directa sobre el costo del pl...

86M

Techo del margen de utilidad típico de los platos de pasta, la palanca más barata del menú del día

70%

Techo del margen neto del sector restauranero; el piso está en 3%

9%

Fuentes: [National Restaurant Association / BLS 2024](#) · [National Restaurant Association / Restaurant Business 2025](#) · [Cornell University, School of Hotel Administration 2009](#) · [US Department of Agriculture \(USDA\) 2025](#) · [Sauce, Most Profitable Restaurant Foods 2025](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO REAL

“Llegamos con un menú del día a 13,90 dólares que vendía 128 cubiertos al mediodía y dejaba el mes plano. El costeo por porción real, no el de la carpeta, estaba en 36% porque el corte de res se compraba entero y la merma de despiece se perdía sin registrar. Rediseñamos: pasamos el plato ancla a pasta con salsa de cocción larga —donde el margen típico está entre 65% y 70% según Sauce (2025)—, dejamos la res como segunda opción con 1,80 dólares de recargo, y quitamos el signo de dólar de la carta física siguiendo el hallazgo de Cornell (2009). A los 74 días: mismo tráfico, 131 cubiertos, food cost ponderado en 29,4%, contribución por comensal de 3,10 a 4,45 dólares y 41.200 dólares adicionales de margen anualizado en un solo local. No subimos el precio ni un centavo.”

— Operación full service de 96 asientos, banda de facturación de 1 a 5 millones de USD anuales, intervención con el marco Masterrestaurant

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Roadmap de 90 días para convertir el menú del día en un centro de margen

1 Días 1 a 20 · Levantamiento del costo teórico y receta estándar

Documente la receta estándar de cada opción del menú del día con gramajes, rendimiento por corte y merma medida en cocina, no estimada. Costee por porción con precio de factura de los últimos 30 días y calcule el costo teórico del plato. En paralelo, extraiga del PDA el mix de ventas real de los últimos 90 días. El entregable es una matriz con cuatro columnas: plato, costo teórico, precio de venta y participación en tickets. Sin esa matriz no hay ingeniería de menú posible, solo opinión. Presupuesto de tiempo realista para una operación de un local: 14 horas de chef ejecutivo. Para un grupo multi-unidad de más de 5 millones anuales, asigne un analista de costos dedicado durante tres semanas.

2 Días 21 a 45 · Cálculo de la contribución ponderada y clasificación de platos

Con la matriz cerrada, calcule el margen de contribución de cada plato (precio de venta menos costo de materia prima) y pónédolo por su participación en el mix. Clasifique en cuatro cuadrantes de menu engineering: alta rotación con alta contribución, alta rotación con baja contribución, baja rotación con alta contribución y baja rotación con baja contribución. El cuadrante que hunde el resultado es el segundo, porque el volumen amplifica la pérdida de margen. Fije una contribución objetivo por comensal derivada del punto de equilibrio del turno, no de un multiplicador. Recuerde el techo de la casa: 32% de food cost por plato es el MÁXIMO, y no es la meta.

3

Días 46 a 70 · Rediseño de carta, psicología de precios y arquitectura física-digital

Reposicione visualmente los platos del primer cuadrante en la zona de mayor atención de la carta física, retire el signo de dólar de los precios —efecto medido de +8,15% de gasto por persona según Cornell (2009)—, y elimine o rediseñe los platos que restan rentabilidad.

Mantenga SIEMPRE la carta física: es el instrumento de ritmo de servicio, narrativa y venta sugerida. El menú QR entra como complemento para delivery, accesibilidad, actualización de precios y analítica de consulta, jamás como sustituto. Un local que retira la carta física pierde la palanca de sugerencia del mesero, que es exactamente donde vive el incremento de ticket promedio.

4

Días 71 a 90 · Control de food cost variance y scorecard para junta directiva

Instale el cálculo semanal de food cost variance: costo real menos costo teórico, dividido entre ventas. Una desviación sostenida por encima de 1,5 puntos porcentuales indica fuga en porcionado, compras o merma, y se investiga esa misma semana. Monte el scorecard mensual con cinco líneas: prime cost, food cost ponderado, contribución por comensal, ticket promedio y EBITDA del turno de mediodía. Para grupos de más de 10 millones anuales, agregue la comparación entre unidades y el riesgo de territorio por diferencial de costo de insumo entre plazas. Ese tablero es el que convierte una discusión de cocina en una decisión de junta.

PREGUNTAS FRECUENTES**Preguntas frecuentes sobre el menú del día rentable****¿Cuál es el food cost correcto para un menú del día rentable?**

El techo es 32% por plato y no es una meta, es un máximo. Un menú del día sano trabaja con mix ponderado entre 27% y 30%. Pero el número que decide es la contribución absoluta por comensal: entre 4,00 y 5,50 dólares en servicio completo, validada contra el punto de equilibrio del turno.

¿Subir el precio o reducir el gramaje cuando sube el costo del insumo?

Ninguna de las dos como primera respuesta. Primero se rediseña el plato ancla hacia una categoría de mayor margen —la pasta rinde entre 65% y 70% según Sauce (2025)— y se renegocia la compra. Si aun así hay que trasladar, traslade entre el 40% y el 55% del alza, nunca el 100%: el tráfico cae antes que el margen se recupere.

¿Sirve el menú QR para sustituir la carta física del menú del día?

No. La recomendación de Masterrestaurant es mantener AMBOS con roles distintos. La carta física controla el ritmo del servicio, la narrativa del menú y la venta sugerida del mesero. El QR complementa: delivery, accesibilidad, actualización de precios y analítica de consulta. Eliminar la física destruye la palanca de ticket promedio.

¿Cada cuánto debo recostear las porciones del menú del día?

Cada quince días sobre los diez insumos que explican el 70% del costo de materia prima, y mensual sobre el resto. Con la inflación de menú en +3,5% interanual según la National Restaurant Association (2025) y movimientos muy dispares por insumo, un recosteo anual detecta la fuga cuando ya costó cinco cifras corregirla.

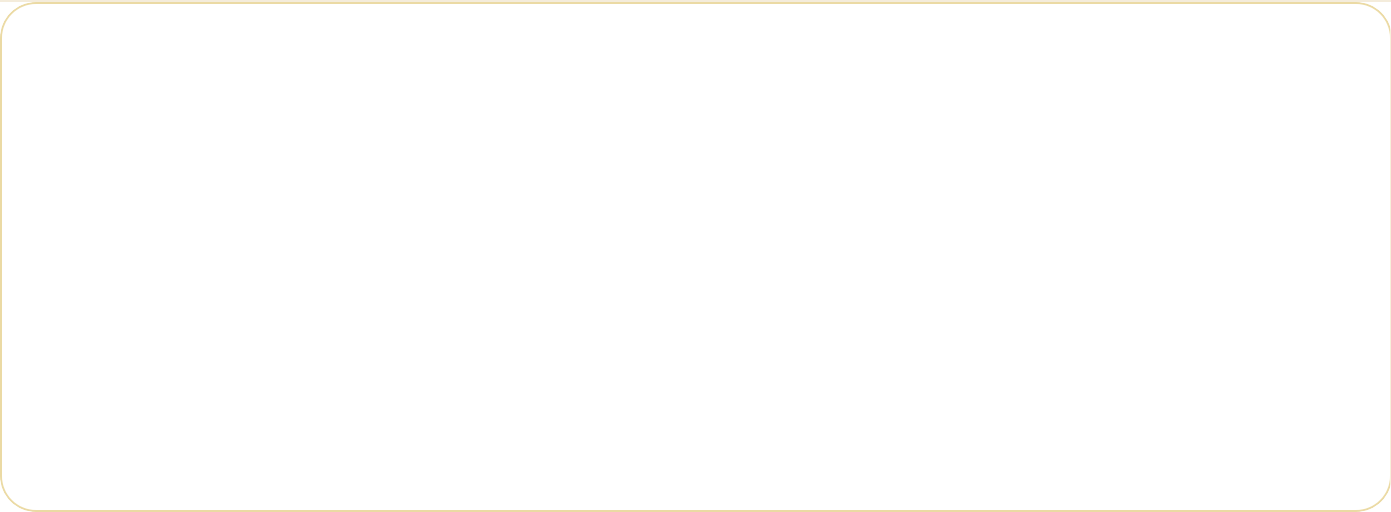
DATOS Y FUENTES

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
Ahorro estimado al sistema de salud por el etiquetado de calorías (FDA)	≈USD 8 mil millones en 20 años	US Food and Drug Administration
Usuarios de fármacos GLP-1 que comen fuera con menos frecuencia (EE. UU.)	54% de los usuarios	Encuesta a 1.000 usuarios GLP-1 vía Fortune — 2025
Usuarios de GLP-1 que consumen menos snacks (EE. UU.)	≈70% de quienes reportan menos calorías	EY-Parthenon — encuesta 2025
Reducción del gasto de hogares con usuarios de GLP-1 (EE. UU.)	-10% en un año (100 categorías)	Numerator — 2025
Comensales jóvenes que comparten un plato fuerte con más frecuencia (EE. UU.)	42% de los más jóvenes	Acosta Group — 2025
Consumidores que tomaron postre en el último día (EE. UU.)	53% de los consumidores	Technomic — Dessert Consumer Trend Report

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.