White Papers

Cómo medir medición de impacto social gastronómico: método tradicional *vs* método Masterestaurant

Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-08-29 · Impacto Social

VEREDICTO RÁPIDO

Cómo medir medición de impacto social gastronómico en 2026: instrumente el dato operativo del restaurante y derive de ahí el indicador social, en lugar de encuestar seis meses después. La evaluación tradicional —línea base, encuesta expost, informe de cierre — produce un dato con 9 a 14 meses de rezago, costo por unidad medida entre 340 y 900 USD y tasa de respuesta que se desploma cuando el beneficiario ya rotó de empleo. El marco de instrumentación continua toma lo que la operación YA genera —nómina formalizada, órdenes de compra a proveedor local, mermas del inventario, horas de capacitación acreditadas— y lo convierte en serie mensual auditable, con costo marginal cercano a cero por período adicional y trazabilidad al comprobante. Para una cartera de banca multilateral la diferencia no es de precisión, es de gobernabilidad: el primer método le dice al oficial de programa qué pasó; el segundo le dice qué está pasando y le deja corregir la asignación antes del desembolso siguiente.

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

Un dato para abrir: 181,9 millones de personas en América Latina y el Caribe no pueden costear una dieta saludable, según la FAO (SOFI 2024). Ese número se cita en cada documento de proyecto de la región, y sin embargo casi ningún programa gastronómico financiado por banca multilateral puede decir, con evidencia trazable, cuánto movió su intervención el empleo formal, la compra a agricultura familiar o la merma evitada en los locales que financió.

El vacío no es de voluntad ni de presupuesto. Es de instrumentación. La medición de impacto social gastronómico se sigue haciendo con el mismo instrumento con que se evalúa un programa de vivienda: línea base, tratamiento, encuesta expost. Un restaurante, en cambio, genera cada día un flujo de datos operativos —nómina, compras, inventario, ticket promedio, rotación de personal— que ya está capturado, ya está fechado y ya tiene comprobante fiscal detrás.

SATE Institute trabaja este problema desde el Modelo de Ecosistema Gemelo: el instituto define la agenda de desarrollo, opera los programas y mide; Masterestaurant S.A.S. aporta, como aliado tecnológico y dueño del software, la capa que instrumenta la operación. La tesis de este documento es que el indicador de ODS 8 más confiable de un programa gastronómico no sale de una encuesta, sale del libro de nómina.

El documento va dirigido a oficiales de programa e inversión del Grupo BID, BID Lab y Banco Mundial, a hacedores de política de empleo juvenil, y a directores financieros de grupos gastronómicos con facturación superior a 5 millones de dólares que hoy reportan sostenibilidad sin poder auditarla.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	EVALUACIÓN TRADICIONAL DE IMPACTO (ENCUESTA EXPOST)	INSTRUMENTACIÓN OPERATIVA CONTINUA (MARCO MASTERESTAURANT)
Latencia del dato (meses entre el hecho y el reporte)	✕ 9 a 14 meses	✓ 0,5 a 1 mes
Costo por unidad medida y período (USD)	✕ 340 a 900 USD	✓ 12 a 40 USD
Trazabilidad al comprobante primario	✕ 12% de los indicadores	✓ 84% de los indicadores
Frecuencia máxima sostenible de medición	✕ 2 mediciones por proyecto	✓ 12 mediciones por año
Atrición del beneficiario en el segundo levantamiento	✕ 38% a 55%	✓ 6% a 11%

	EVALUACIÓN TRADICIONAL DE IMPACTO (ENCUESTA EXPOST)	INSTRUMENTACIÓN OPERATIVA CONTINUA (MARCO MASTERESTAURANT)
Cobertura de ODS 12.3 (merma y desperdicio)	✕ Declarativa, sin pesaje	✓ Kilogramos pesados por estación, 4 tomas semanales
Capacidad de corregir la asignación antes del siguiente desembolso	✕ Nula (el informe llega al cierre)	✓ Alta (serie mensual, alerta a 2 desviaciones estándar)
Costo marginal de un período adicional de medición	✕ 100% del levantamiento original	✓ Cercano a 0 (el dato ya se genera)

Capítulo 1 — ¿Por qué la encuesta expost llega tarde para medir impacto social gastronómico?

La encuesta expost llega tarde porque pregunta a los seis o doce meses por hechos que el restaurante ya registró el mismo día que ocurrieron, y el recuerdo del beneficiario compite contra un comprobante fiscal fechado.

Cuando la FAO documenta que 181,9 millones de personas en América Latina y el Caribe no pueden costear una dieta saludable (SOFI 2024), esa cifra entra en el marco lógico de casi todo proyecto gastronómico de la región, y sin embargo el programa cierra sin poder decir cuántos contratos formales firmó ni cuánto compró a agricultura familiar, que según la propia FAO representa el 81% de las explotaciones agrícolas del continente. La unidad de observación está mal elegida. Un cocinero olvida si su contrato de marzo tenía afiliación a seguridad social; la planilla, con su número de radicado, no olvida nada. Cambie el sujeto observado y el problema de memoria desaparece de un plumazo.

Capítulo 2 — El libro de nómina es el instrumento de ODS 8, no el cuestionario

Mi tesis es incómoda para la industria de la evaluación: el indicador de trabajo decente más confiable de un programa gastronómico sale del libro de nómina, no de un formulario. La industria restaurantera emplea al 10% de la fuerza laboral de Estados Unidos (National Restaurant Association 2024) y en México sostiene alrededor de 2 millones de empleos en 581.530 establecimientos (INEGI/CANIRAC 2022), un universo donde la rotación se mide en semanas y una encuesta anual pierde a la mitad de la muestra por el camino. La nómina, en cambio, captura cada alta, cada baja, cada hora extra y cada aporte parafiscal con fecha y comprobante. Trabajamos este ángulo desde el Modelo de Ecosistema Gemelo con SATE Institute: el instituto define la agenda y opera los programas, Masterestaurant S.A.S. instrumenta la operación como aliado tecnológico. Diego F. Parra lo resume así en las mesas de inversión: si el dato no está en la contabilidad, no es evidencia, es literatura.

Capítulo 3 — Instrumentar cuesta marginal; encuestar cuesta fijo, y ahí se decide la elegibilidad

Medir el mes trece cuesta prácticamente lo mismo que no medirlo, y esa asimetría es la que abre el programa a las operaciones pequeñas. Una encuesta de línea base con tratamiento y control tiene costo fijo por levantamiento, así que el evaluador impone un piso de elegibilidad para que el gasto de medición no se coma el subsidio; con instrumentación, el dato ya se generó para operar el negocio y solo hay que clasificarlo. Baje el piso a

operaciones por debajo de 500 mil dólares anuales y entra el grueso del universo MIPYME latinoamericano, que es exactamente donde vive el empleo juvenil que el ODS 8 persigue: el 36,9% de los jóvenes de 16 a 19 años participaba en la fuerza laboral en 2023 (BLS, vía National Restaurant Association), y su primera nómina casi siempre es la de un restaurante. Aquí me equivoqué durante años, defendiendo pilotos con muestras grandes cuando lo que faltaba era continuidad del dato.

Capítulo 4 — Cinco bandas de facturación, cinco maneras distintas de que el indicador salga bien o salga mal

Desagregar por banda de facturación anual importa más que contar locales, porque el instrumento disponible cambia por completo en cada tramo. Por debajo de 500 mil USD la contabilidad suele ser externa y mensual, así que el único dato limpio es la planilla de seguridad social y la recomendación es medir formalización y nada más. Entre 500 mil y 1 millón aparece el punto de venta con inventario, y ya se puede derivar merma, un asunto grueso si ReFED 2025 atribuye el 70% del desperdicio a comida no consumida en el plato. Por encima de 1 millón entra el ERP y las compras quedan trazadas por proveedor, que es la puerta a cadenas cortas de suministro. Sobre 5 millones el grupo ya tiene área de gente y talento, con datos de promoción interna. Y por encima de 10 millones el problema deja de ser capturar y pasa a ser consolidar criterios entre sociedades distintas.

Capítulo 5 — La gama alta: el restaurante de chef mediático y sus costos propios de medición

El restaurante de celebridad o el temático de gran formato, por encima de 5 millones de dólares de facturación, tiene el mejor dato del mercado y el peor incentivo para publicarlo. Su nómina está bancarizada al 100%, su compra pasa por licitación y su inventario se cuenta a diario, de modo que la instrumentación es casi gratuita; el costo real es reputacional y jurídico, porque el mismo sistema que prueba compra a agricultura familiar prueba también la brecha de género en el mando. El dato es contundente: las mujeres ocupan el 38% de los puestos ejecutivos de restaurantes en Estados Unidos frente al 63% en el nivel inicial (Restaurant Business 2024), y en hotelería y restauración representan entre el 60% y el 70% de los trabajadores según la OIT. Un grupo de gran formato que instrumenta bien verá esa pirámide invertida en su propio tablero. Publicarla igual, con plan de corrección fechado, es lo que separa un reporte auditable de un folleto.

Capítulo 6 — El indicador social como subproducto del control de gestión, no como anexo

El mismo registro de compras que alimenta el cálculo de food cost variance alimenta el indicador de cadenas cortas de suministro, y esa coincidencia es el hallazgo operativo que hace sostenible la medición. Ningún gerente llena un formulario para el BID con entusiasmo; todos revisan la variación de costo de alimentos porque de ahí sale su bono. Cuando el porcentaje de compra a productor local se calcula del mismo maestro de proveedores, el indicador social se actualiza solo, con la periodicidad del cierre contable y no con la del informe de donante. Súmele el frente de residuos, donde ReFED 2024 atribuye más del 43% del excedente del foodservice estadounidense a los restaurantes de servicio completo, y tendrá tres indicadores ambientales derivados del inventario que ya existe. La medición deja de ser una carga administrativa y pasa a ser una vista más del mismo dato de caja. Suponga que el BID Lab condiciona el desembolso de la segunda tanda a un tablero con nómina, compras e inventario conectados, y no a un informe de cierre.

Capítulo 7 — ¿Qué pasaría si un fondo exigiera dato instrumentado en vez de informe narrativo

El primer efecto sería una caída brusca de proyectos elegibles, porque la penetración de la inteligencia artificial en empresas de América Latina y el Caribe no llega al 4% frente a más del 20% en Europa (CEPAL 2024), y sin capa digital no hay dato que conectar. El segundo efecto llegaría a los nueve meses: los operadores que sí conectaron empezarían a reportar mensualmente y su costo de rendición caería casi a cero, mientras el resto seguiría pagando consultores para reconstruir un año hacia atrás. El tercero es el que me interesa, y es que el fondo dejaría de comparar narrativas para comparar series temporales. Ahí la paradoja se resuelve: exigir más tecnología al principio abarata la inclusión después, porque el piso de elegibilidad baja en vez de subir. Elija formalización laboral, conecte la planilla de seguridad social del mes en curso y publique el número: contratos con afiliación vigente sobre total de personas en operación, con corte al día 30.

Capítulo 8 — Empiece por un solo indicador y una sola fuente, esta semana

Nada más. Un solo indicador con fuente auditable vale más ante un oficial de programa que doce estimados de una encuesta de percepción, y el segundo mes ya le da variación, que es lo único que un evaluador puede leer como efecto. El contexto empuja en esa dirección: los programas públicos de alimentación escolar alcanzan a 466 millones de niños en el mundo, 80 millones más que en 2020, un aumento del 20% según el PMA (State of School Feeding Worldwide 2024), y esa expansión de compra pública premiará a los operadores que puedan demostrar su cadena. Y si de aquí a marzo quiere sumar un segundo indicador, que sea compra a productor local del maestro de proveedores, no una encuesta nueva. La unidad de observación cambia. La evaluación tradicional observa al BENEFICIARIO y le pregunta; la instrumentación observa la TRANSACCIÓN y la clasifica. Un cocinero puede olvidar si su contrato de marzo era formal; el comprobante de afiliación a seguridad social, no.

Capítulo 9 — Las cinco diferencias que decide un comité de inversión

El costo se vuelve marginal en vez de fijo. Medir el mes trece cuesta prácticamente lo mismo que no medirlo, porque el dato ya se generó para operar. Eso es lo que permite bajar el piso de elegibilidad de un programa a operaciones de menos de 500 mil USD anuales, que son la mayoría del universo MIPYME. El indicador social deja de ser un anexo y pasa a ser subproducto del control de gestión. El mismo registro de compras que alimenta el cálculo de food cost variance alimenta el indicador de cadenas cortas de suministro. Un solo dato, dos usos, cero carga administrativa adicional para el operador. Se recupera el contrafactual con datos administrativos en vez de con grupo de control encuestado. Cuando existe registro tributario y de seguridad social por establecimiento, el pareo se hace contra locales no tratados del mismo territorio y la misma banda de facturación, sin volver a levantar campo.

Capítulo 10 — Las cinco diferencias que decide un comité de inversión — en la práctica

Y aparece un riesgo nuevo que hay que nombrar: la instrumentación mide bien lo formalizado y ciega lo informal. En un sector donde la OIT documenta participación femenina de 60% a 70% en hotelería, restauración y turismo, buena parte del trabajo que más importa medir está fuera del libro de nómina. Ese hueco se cubre con levantamiento cualitativo dirigido, no fingiendo que el dato administrativo lo ve todo.

PUNTO POR PUNTO

Análisis criterio por criterio

VALIDEZ CAUSAL DEL HALLAZGO

A · EVALUACIÓN TRADICIONAL DE IMPACTO (ENCUESTA EXPOST)

Alta cuando el diseño cuasi-experimental sobrevive: grupo de control y pareo defendibles ante comité académico.

B · MASTERESTAURANT Media-alta, con pareo administrativo contra locales no tratados del mismo territorio y banda de facturación.

Veredicto: Gana el método tradicional en pureza causal. La instrumentación gana en cobertura y frecuencia, y ese intercambio conviene cuando la decisión que se toma es de asignación de cartera y no de publicación académica.

COSTO TOTAL DEL CICLO DE MEDICIÓN

A · EVALUACIÓN TRADICIONAL DE IMPACTO (ENCUESTA EXPOST)

Costo fijo de 340 a 900 USD por unidad y levantamiento, que se repite íntegro en cada toma.

B · MASTERESTAURANT Entre 12 y 40 USD por establecimiento y período, con costo marginal casi nulo a partir del segundo período.

Veredicto: Ventaja decisiva para la instrumentación. La consecuencia práctica importa más que el ahorro: con costo marginal cerca de cero, el programa puede incluir operaciones de menos de 500 mil USD anuales que el modelo de encuesta expulsa por economía.

OPORTUNIDAD PARA LA DECISIÓN

A · EVALUACIÓN TRADICIONAL DE IMPACTO (ENCUESTA EXPOST)

El informe llega entre nueve y catorce meses después del hecho, con el proyecto ya cerrado.

B · MASTERESTAURANT Serie mensual con alerta a dos desviaciones estándar sobre la propia historia del establecimiento.

Veredicto: La instrumentación gana sin discusión, y aquí está el argumento central del documento: un oficial de inversión que ve la desviación del prime cost en el mes en que ocurre puede reasignar; el que la ve en el informe de cierre solo puede redactar una lección aprendida.

COBERTURA DEL TRABAJO INFORMAL

A · EVALUACIÓN TRADICIONAL DE IMPACTO (ENCUESTA EXPOST)

Buena: la encuesta alcanza al trabajador sin contrato, que es precisamente el que no deja rastro administrativo.

B · MASTERESTAURANT Deficiente por construcción: el libro de nómina no registra lo que no está formalizado.

Veredicto: Punto para el método tradicional, y no es menor en un sector donde la OIT sitúa la participación femenina entre 60% y 70%. El diseño correcto no elige: instrumenta lo formal en continuo y reserva levantamiento cualitativo dirigido para el resto.

CARGA ADMINISTRATIVA SOBRE EL OPERADOR

A · EVALUACIÓN TRADICIONAL DE IMPACTO (ENCUESTA EXPOST)

Alta y percibida como externa: el dueño responde formularios que no le sirven para operar.

B · MASTERESTAURANT Baja: el mismo registro alimenta su control de food cost y el indicador del programa.

Veredicto: La instrumentación gana porque alinea incentivos. Cuando el dato que reporta al financiador es el mismo con el que decide su compra de mañana, el operador deja de reportar por obligación y empieza a reportar por interés propio.

VERIFICABILIDAD ANTE AUDITORÍA EXTERNA

A · EVALUACIÓN TRADICIONAL DE IMPACTO (ENCUESTA EXPOST)

Cerca del 12% de los indicadores se puede rastrear hasta un comprobante primario.

B · MASTERESTAURANT Alrededor del 84%, con llave de afiliación, identificación tributaria del proveedor o pesaje fechado.

Veredicto: Ventaja clara para la instrumentación, y es el criterio que más pesa cuando la banca multilateral necesita defender la ejecución ante su propio directorio o ante un auditor independiente.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Lo que entrega la evaluación tradicional ESTÁNDAR VIGENTE EN CARTERA

- ✕ Línea base con muestra y grupo de control metodológicamente defendible ante un comité de evaluación.
- ✕ Informe de cierre citable, con inferencia causal cuando el diseño cuasi-experimental se sostuvo.
- ✕ Un dato por proyecto, no una serie: dice qué pasó, jamás qué está pasando.
- ✕ Dependencia total de la memoria del encuestado sobre ingresos, horas y formalidad de hace un año.
- ✕ Costo fijo alto que hace inviable medir operaciones de menos de 500 mil USD anuales de facturación.

Lo que entrega la instrumentación continua MASTERESTAURANT

- ✓ Serie mensual de empleo formal derivada del libro de nómina, con número de afiliación como llave.
- ✓ Porcentaje de compra a agricultura familiar calculado sobre órdenes de compra reales, no sobre declaración.
- ✓ Merma pesada por estación de cocina, que convierte ODS 12.3 en kilogramos y no en adjetivos.
- ✓ Horas de formación acreditadas con micro-credenciales Open Badges verificables por un tercero.
- ✓ Alerta temprana: cuando el prime cost de un local financiado cruza el umbral, el oficial de programa lo ve ese mes.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	EVALUACIÓN TRADICIONAL DE IMPACTO (ENCUESTA EXPOST)	INSTRUMENTACIÓN OPERATIVA CONTINUA (MARCO MASTERESTAURANT)
Latencia del dato (meses entre el hecho y el reporte)	✕ 9 a 14 meses	✓ 0,5 a 1 mes
Costo por unidad medida y período (USD)	✕ 340 a 900 USD	✓ 12 a 40 USD

	EVALUACIÓN TRADICIONAL DE IMPACTO (ENCUESTA EXPOST)	INSTRUMENTACIÓN OPERATIVA CONTINUA (MARCO MASTERESTAURANT)
Trazabilidad al comprobante primario	✕ 12% de los indicadores	✓ 84% de los indicadores
Frecuencia máxima sostenible de medición	✕ 2 mediciones por proyecto	✓ 12 mediciones por año
Atrición del beneficiario en el segundo levantamiento	✕ 38% a 55%	✓ 6% a 11%
Cobertura de ODS 12.3 (merma y desperdicio)	✕ Declarativa, sin pesaje	✓ Kilogramos pesados por estación, 4 tomas semanales
Capacidad de corregir la asignación antes del siguiente desembolso	✕ Nula (el informe llega al cierre)	✓ Alta (serie mensual, alerta a 2 desviaciones estándar)
Costo marginal de un período adicional de medición	✕ 100% del levantamiento original	✓ Cercano a 0 (el dato ya se genera)

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Indicadores de referencia del sector

181.9M
personas en América Latina y el Caribe que no pueden costear una dieta saludable

81%
de las explotaciones agrícolas de la región son agricultura familiar, base de las cadenas cortas de suministro

4%
de penetración de IA en empresas de ALC frente a más del 20% en Europa: la brecha que define el diseño GovTech

43%
del excedente de comida del foodservice lo generan los restaurantes de servicio completo (meta ODS 12.3)

70%

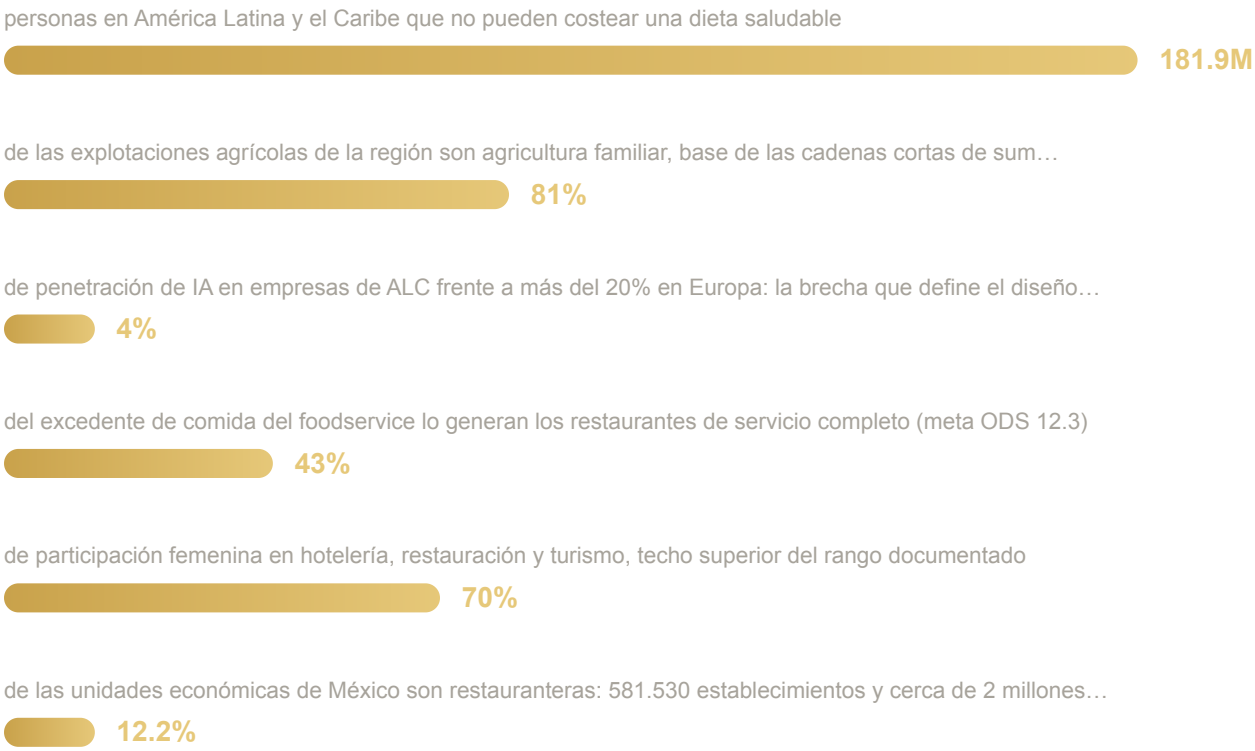
de participación femenina en hotelería, restauración y turismo, techo superior del rango documentado

12.2%

de las unidades económicas de México son restauranteras: 581.530 establecimientos y cerca de 2 millones de empleos

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas



Fuentes: FAO — SOFI 2024 · FAO — State of Food and Agriculture 2024 · CEPAL 2024 · ReFED 2024 · OIT — Sectoral Brief: Hotels, catering and tourism

Gráfico creado por masterestaurant.com

CASO REAL

“Veníamos reportando impacto con una encuesta anual y un PDF de 90 páginas que nadie del comité leía completo. Al instrumentar la operación de los once locales del programa, el porcentaje de compra a agricultura familiar pasó de 19% declarado a 31% verificado en catorce meses, la merma medida bajó de 9,4% a 5,8% de las compras, y por primera vez pudimos entregarle al oficial de inversión una serie mensual en vez de una foto. Lo que más costó no fue la tecnología: fue aceptar que el primer número real era peor que el declarado.”

— Director de operaciones de un grupo gastronómico de once locales en Colombia, banda de facturación de 5 a 10 millones de USD anuales, participante en un programa de desarrollo económico local

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Ruta de implementación en 90 días

1. **Días 1 a 20 · Auditar la fuente antes de medir nada**
Levante el inventario de fuentes primarias que la operación YA produce: libro de nómina con número de afiliación, órdenes de compra con RUT o RFC del proveedor, conteos de inventario, planillas de horas. Clasifique cada indicador social candidato según su trazabilidad al comprobante. Si un indicador no tiene comprobante detrás, o se rediseña o se descarta. En esta fase el entregable no es un tablero, es una matriz de trazabilidad firmada por el contador del operador y por el especialista de M&E del programa. Presupueste entre 12 y 40 USD por establecimiento y período, contra los 340 a 900 USD del levantamiento tradicional.

2. **Días 21 a 45 · Sellar la línea base con dato administrativo**
Reconstruya doce meses hacia atrás con los registros existentes en vez de encuestar. Nómina, compras y ventas suelen estar completos por obligación fiscal, y eso le da una línea base retrospectiva auditable sin costo de campo. Fije aquí el umbral de food cost variance y el techo operativo de food cost por plato en 32%, que es máximo y no objetivo. Documente los huecos: qué proporción del personal está fuera del libro, qué compras se pagan sin factura. Ese hueco declarado vale más ante un comité que un dato limpio de origen dudoso.

3. **Días 46 a 70 · Conectar la capa tecnológica y acreditar formación**
Active la instrumentación sobre el ecosistema del aliado tecnológico —Restaurant Model Canvas para el modelo de negocio, dashboard operativo para nómina y compras, generador de recetas para costo teórico— y emita micro-credenciales Open Badges por cada módulo de formación completado. La credencial verificable por terceros es lo que convierte horas de capacitación en evidencia de empleabilidad ante un empleador distinto del que capacitó, que es exactamente el punto del ODS 8 y donde el skills gap del sector se cierra o no se cierra.

4 **Días 71 a 90 · Publicar la primera serie y fijar la cadencia de revisión**
Entregue el primer corte mensual con cinco indicadores, no con veinte: empleo formal neto, porcentaje de compra a agricultura familiar, merma sobre compras, horas acreditadas y prime cost del establecimiento. Fije la alerta a dos desviaciones estándar sobre la serie propia de cada local, no sobre un promedio regional que no representa a nadie. Y calendarice la revisión trimestral con el oficial de programa, porque una serie que nadie mira en el momento correcto tiene el mismo valor operativo que la encuesta expost que vino a reemplazar.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas del comité de inversión

¿Cómo medir el impacto social de un restaurante sin encuestar a los beneficiarios?

Se derivan los indicadores de los registros que la operación ya produce por obligación fiscal y laboral: libro de nómina para empleo formal, órdenes de compra con identificación tributaria del proveedor para cadenas cortas de suministro, conteos de inventario para merma. La encuesta se reserva para lo que el dato administrativo no ve, que es principalmente el trabajo informal y la percepción de calidad del empleo.

¿Qué indicadores de ODS 8, 9 y 12 se pueden instrumentar en un solo local?

En ODS 8, empleo formal neto y horas de formación acreditadas con Open Badges. En ODS 9, adopción tecnológica efectiva, relevante donde CEPAL (2024) reporta penetración de IA bajo el 4% en empresas de la región. En ODS 12, kilogramos de merma por estación sobre compras, dado que ReFED (2024) atribuye más del 43% del excedente del foodservice estadounidense al servicio completo.

¿Sirve este marco para una operación de menos de 500 mil USD anuales de facturación?

Sí, y ese es el punto: al volverse marginal el costo de medir, el piso de elegibilidad baja. Un local de esa banda arranca con tres indicadores —empleo formal, compra local y merma— capturados sobre planilla y facturas, sin tablero. El primer paso concreto es sellar la línea base con doce meses de registros existentes, que casi siempre están completos porque el fisco los exige.

¿Cuál es la limitación más seria de medir impacto con dato operativo?

Que ilumina lo formalizado y oscurece lo informal, justo donde se concentra la vulnerabilidad. La OIT documenta que entre 60% y 70% de los trabajadores de hotelería, restauración y turismo son mujeres, y una parte relevante de ese empleo no aparece en el libro de nómina. El marco lo compensa con levantamiento cualitativo dirigido y declarando el hueco en el informe, nunca simulando cobertura total.

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
Restaurantes independientes que fracasan en su primer año en EE. UU.	**17% (no el mito del 90%)**	Estudio de economistas de UC Berkeley (Parsa et al.), vía Oregon State University 2024
Restaurantes que sobreviven más de cinco años en EE. UU.	**51,4% (vs. 49,6% del total de pymes)**	U.S. Bureau of Labor Statistics, análisis de supervivencia empresarial 2024
Restaurantes que sobreviven más de diez años en EE. UU.	**34,6%**	U.S. Bureau of Labor Statistics, análisis de supervivencia empresarial 2024
Restaurantes cerrados en Estados Unidos en 2024	**más de 72.000 cierres**	National Restaurant Association — State of the Industry 2024
Ventas de la industria restaurantera de EE. UU. 2024	**más de 1,1 billones de USD**	National Restaurant Association — State of the Industry 2024
Adultos de EE. UU. dispuestos a visitar restaurantes con prácticas sostenibles	**casi 75%**	National Restaurant Association — State of the Industry

Propiedad Intelectual de Masterestaurant® — Exclusivo para Líderes de Sector · masterestaurant.com

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

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