FORMACIÓN PARA DUEÑOS DE RESTAURANTE
PROGRAMAS MASTERESTAURANT
Consulta las próximas fechas y cupos
Ver programas →

Estudios Originales

Análisis SATE Institute de poda de carta 2026: qué platos eliminar de la carta para ganar rentabilidad cuando la mayoría del sector no hace ingeniería de menú: impacto y empleo

Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-10-25 · Menú e Ingeniería de Menú

VEREDICTO RÁPIDO

Elimine el plato cuyo margen de contribución en pesos por unidad vendida esté por debajo de la mediana de su carta Y cuya participación en el mix de ventas no llegue al 70% de lo que le correspondería por reparto equitativo; nunca elimine por porcentaje de food cost aislado.

Muy pocos restaurantes practican ingeniería de menú de alta calidad, y ese vacío explica por qué la mayoría poda con el criterio equivocado: recorta el plato caro que sostiene la caja y conserva el barato que no mueve nadie.

Estudio Masterestaurant / Síntesis del Sector Síntesis experta · fuentes del sector citadas

· 21 min de lectura · 2026-10-25

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

El titular de este análisis no sale de una encuesta nuestra sino de un dato incómodo: muy pocos restaurantes hacen ingeniería de menú de alta calidad, y la mayoría directamente no la hace. Traducido al lenguaje de una cartera MIPYME, eso significa que seis de cada diez establecimientos deciden qué platos sostienen su punto de equilibrio sin haber medido nunca el margen de contribución por unidad. No es un problema de gusto culinario. Es un problema de información, y la información faltante tiene consecuencias de empleo formal.

La presión de costos que empuja la decisión ya está documentada: según la National Restaurant Association (Restaurant Operations Report 2025), el food cost mediano en servicio limitado llega a 32.4% del precio de venta, mientras el ritmo de inflación de menú sigue moderándose mes a mes. Subir precios es el reflejo. Podar la carta con criterio es la palanca que casi nadie acciona, aunque cuesta cero pesos de inversión.

Para SATE Institute la pregunta tiene un segundo piso. Una carta sobredimensionada genera food cost variance que el operador no rastrea, inmoviliza capital de trabajo en inventario de baja rotación y degrada el scoring crediticio de una MIPYME que, medida por sus estados financieros, parece más frágil de lo que es. La meta 12.3 de los ODS —reducir el desperdicio— y la meta de trabajo decente del ODS 8 se cruzan exactamente en esta decisión operativa. Por eso la tratamos como indicador, no como detalle de cocina.

Diego F. Parra y el equipo técnico de Masterestaurant S.A.S., aliado tecnológico del modelo, aportan aquí la lectura: cómo se ordenan las cifras públicas disponibles para que un chef-dueño sepa cuál de sus platos está drenando caja y cuál solo parece hacerlo. Las cifras son de terceros. El criterio de lectura es el aporte.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparativa lado a lado: ingeniería de menú

	CRITERIO DE PODA MITO (EL QUE USA LA MAYORÍA)	CRITERIO DE PODA REALIDAD (LECTURA DEL ANÁLISIS)
Métrica que dispara la decisión	✕ Food cost porcentual del plato: si supera con claridad el rango que reporta la National Restaurant Association 2025, fuera	✓ Margen de contribución en pesos por unidad vendida; el food cost porcentual solo actúa como semáforo de segunda lectura sobre esa misma referencia sectorial (National Restaurant Association 2025)
Peso del orden en la carta	✕ Se ignora: se asume que la demanda del plato es intrínseca y no depende de dónde esté impreso (NeatMenu 2026 documenta el 33% de captura del primer ítem listado)	✓ Antes de eliminar, se reubica: el primer plato fuerte listado en su categoría concentra el 33% de los pedidos sin importar precio (NeatMenu, Menu Psychology 2026), así que un plato mal posicionado se lee como plato muerto
Tratamiento de la descripción	✕ Se recorta el plato de bajo mix sin haber tocado su nombre ni su descripción	✓ Se reescribe la descripción primero: el Food & Brand Lab de Cornell midió un incremento de +27% en ventas de platos con descripciones descriptivas (Wansink)
Segmento full service, 1 local	✕ Poda por intuición del chef; sin ingeniería de menú (60% del sector no la hace, Oracle NetSuite)	✓ Poda por mix de ventas y margen, con inflación de menú de servicio completo de +0,2% mensual como referencia de repricing (National Restaurant Association / Restaurant Business 2026)
Segmento QSR / servicio limitado	✕ Se sube el precio en vez de podar: el 93% de los restaurantes de servicio rápido subió precios en 2024 (Oysterlink, recopilación)	✓ Se poda el SKU de baja rotación y se contiene el repricing a la inflación de servicio limitado, +0,3% mensual en los cinco primeros meses de 2026 (National Restaurant Association / Restaurant Business 2026)
Tendencia de demanda al evaluar el plato	✕ Se elimina la alternativa plant-based por bajo volumen inicial	✓ Se contrasta con la base instalada antes de decidir: 48,4% de los restaurantes de EE. UU. ya ofrecen alternativas plant-based y el queso vegetal creció 110% interanual hasta 4,5% de penetración (Plant Based Foods Association / Datassential 2024)
Efecto sobre el desperdicio y el ODS 12	✕ No se mide: el plato sale de la carta y el inventario asociado se descubre semanas después	✓ Se cuantifica el food cost variance liberado y se documenta como reducción de pérdida, alineado con la meta 12.3 y la iniciativa #SinDesperdicio del Grupo BID

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

Hallazgo 1 — ¿Qué plato debe salir primero de la carta?

Sale el plato que deja menos PESOS por unidad vendida que la mediana de su propia carta y que además vende por debajo del 70% de lo que le tocaría en un reparto parejo entre todos los ítems.

Ese doble filtro, y no la columna de food cost, ordena la poda. Muy pocos restaurantes practican ingeniería de menú con calidad y la mayoría jamás lo hizo, de modo que buena parte de las cartas del mercado se sostienen sobre una corazonada.

Mientras tanto, la National Restaurant Association ubica el food cost mediano en servicio limitado en 32.4% del precio de venta (Restaurant Operations Report 2025), una referencia que sirve para cazar anomalías de compra, nunca para decidir bajas. Ordene por pesos. Después mire el mix.

Hallazgo 2 — Por qué el porcentaje de food cost miente en la decisión de baja

Un porcentaje bajo puede esconder un plato pobre, y esa es la trampa que más caro cuesta. Ordenados por columna de porcentaje, cae el primero, que es justamente el que paga la nómina. Si su local vende 900 cubiertos al mes y elimina el plato equivocado, la caja pierde alrededor de USD 5.400 mensuales sin que el porcentaje promedio de la carta se mueva un punto. El indicador luce mejor. El banco, peor. Yo también ordené cartas por esa columna durante años, hasta que el punto de equilibrio dejó de cuadrar.

Hallazgo 3 — La mediana de margen, no el promedio

Use la MEDIANA cuando calcule el corte, porque el promedio lo destruye un solo plato caro. Con veintiocho ítems y un chuletón que deja USD 31 por unidad, el promedio de margen sube lo suficiente para condenar a media carta que en realidad trabaja bien; la mediana absorbe ese pico sin inmutarse. El procedimiento cabe en una hoja: precio menos costo de receta por porción, columna en pesos, ordenar de mayor a menor, marcar el valor central.

Todo lo que quede debajo entra en observación, no en la guillotina. Datassential proyecta que más del 40% de los menús estadounidenses destacarán proteína hacia 2029, así que la tentación de sostener platos caros de bajo margen va a crecer, no a ceder. Cortar con la mediana protege de esa tentación.

Hallazgo 4 — El mix de ventas corrige lo que el margen no ve

Un plato de margen alto que nadie pide tampoco merece quedarse, y ahí entra el segundo filtro. Con 28 ítems en carta, el reparto equitativo da 3,57% de participación a cada uno; el umbral del 70% fija la línea en 2,5%. Debajo de ese piso, el ítem ocupa espacio de menú, inmoviliza materia prima y obliga a una compra que rota lento.

Antes de firmar la baja, revise la posición: la ubicación del plato en la categoría también pesa en la demanda, y Cornell (Wansink) documentó un incremento de +27% en ventas cuando el nombre del plato lleva descripción. Mueva el ítem a cabeza de categoría, escríbalo bien y deje correr un ciclo completo de cuatro semanas. Si sigue debajo del 2,5%, entonces sí.

Hallazgo 5 — Qué pasa si recorta la carta a la mitad

Imagine el ejercicio llevado hasta el final: veintiocho ítems que bajan a catorce. La compra se concentra, la rotación de inventario se duplica sobre las mismas referencias, la merma cae y el food cost variance —esa diferencia entre el costo teórico de receta y el costo real que arroja el inventario— se vuelve por fin rastreable, porque con catorce recetas usted puede contar físicamente lo que se fue. La cocina gana segundos por ticket.

Y hay un riesgo real que no conviene maquillar: pierde clientes de nicho, quizá un 3% o 4% del tráfico, sobre todo si eliminó la única opción vegetal. Ahí vigile el dato de Plant Based Foods Association y Datassential (2024), que registró 48,4% de restaurantes estadounidenses con alternativa plant-based. Una carta corta sin esa casilla cubierta no es disciplina, es un agujero.

Hallazgo 6 — La carta corta también sube el precio, y eso es una tensión

Aquí conviven dos verdades incómodas. Subir precios es la reacción dominante del sector: TouchBistro registró en 2024 que el 47% de los operadores lo hizo en el semestre anterior a su corte, Toast midió un 42% en 2023 y Oysterlink recopiló que el 93% de los QSR estadounidenses ajustaron tarifas durante 2024.

Y sin embargo la inflación de menú viene moderándose a +0,2% mensual en servicio completo y +0,3% en servicio limitado según la National Restaurant Association vía Restaurant Business (2026), lo que significa que el margen ya no llega por la vía del precio.

El puente entre ambas ideas es la poda: eliminar el plato de margen bajo y mix pobre levanta el ticket promedio sin tocar ninguna tarifa, porque el comensal reparte su gasto entre menos opciones y todas rinden.

Hallazgo 7 — Lo que Masterestaurant aporta sobre los datos públicos

Las cifras de este análisis son de terceros verificables; el orden de lectura es nuestro. Diego F. Parra y el equipo técnico de Masterestaurant S.A.S. sostienen un criterio que contradice el manual habitual: la ingeniería de menú no empieza por la matriz de cuatro cuadrantes sino por una columna en pesos y un conteo físico de inventario, porque sin costo real de receta la matriz clasifica ruido con mucha elegancia.

El error que aparece una y otra vez en cartas de MIPYME es cargar nómina, renta y servicios al plato para calcular su costo; eso no va al plato, va al punto de equilibrio, y mezclarlos infla el food cost aparente hasta 55% y condena platos sanos. El food cost máximo tolerable por plato es 32%, y es techo, no meta.

Hallazgo 8 — Por qué esto es un indicador de empleo, no un detalle de cocina

Una carta sobredimensionada degrada el scoring crediticio de una MIPYME gastronómica, y de ahí salta a la nómina. El mecanismo es directo: inventario de baja rotación inmovilizado, food cost variance sin rastrear, estados financieros que muestran fragilidad donde hay desorden de medición.

Para SATE Institute esa lectura cruza la meta 12.3 de los ODS, que apunta a reducir el desperdicio, con la meta de trabajo decente del ODS 8, porque el capital que duerme en cámara no contrata a nadie. Y conviene recordar el dato de partida: 60% de los restaurantes no hace ingeniería de menú según Oracle NetSuite. Abra su reporte de ventas del último trimestre, saque la columna de margen en pesos por unidad y marque la mediana. Esa sola línea le dirá qué platos está subsidiando.

Hallazgo 9 — Las cuatro diferencias que separan una poda rentable de un recorte a ciegas

Porcentaje contra pesos: ahí se pierde la mayoría. Un plato con 38% de food cost que deja USD 9 por unidad vendida aporta más al punto de equilibrio que uno con 26% que deja USD 3, y sin embargo el primero es el que suele caer cuando el dueño ordena la carta por columna de food cost.

La referencia sectorial del Restaurant Operations Report 2025 de la National Restaurant Association sirve para detectar anomalías de compra o de porcionado; no sirve como criterio de eliminación. Quien poda por porcentaje termina con una carta barata que no paga la nómina. Segundo: la posición se corrige antes de cortar.

NeatMenu documentó en 2026 que el primer ítem fuerte de cada categoría se lleva el 33% de los pedidos con independencia de su precio, de modo que un plato enterrado al final de su bloque llega a la revisión trimestral con un mix artificialmente deprimido. Moverlo cuesta una reimpresión. Eliminarlo cuesta un margen que nunca se recupera. Antes de sacar cualquier referencia, pruebe dos ciclos con ese plato arriba y con su descripción reescrita.

Hallazgo 10 — Las cuatro diferencias que separan una poda rentable de un recorte a ciegas — en la práctica

Tercero: el food cost variance que nadie factura. Cuando una carta arrastra referencias de baja rotación, el insumo exclusivo de cada una se compra, se almacena, se deteriora y se descarta sin que la contabilidad lo separe del costo general de alimentos. La meta 12.3 de los ODS y la iniciativa #SinDesperdicio del Grupo BID ponen número a esa pérdida en la región; para el operador individual, es simplemente caja que se evapora entre el inventario y el fregadero.

Podar bien es, medido así, una intervención ambiental con retorno financiero inmediato. Y la cuarta, la que tiene consecuencia macro: el scoring. Un restaurante con carta sobredimensionada presenta rotación de inventario baja, capital de trabajo inmovilizado y márgenes erráticos trimestre a trimestre, un perfil que la banca comercial con cartera MIPYME lee como riesgo alto.

Diego F. Parra insiste en este punto cuando el diagnóstico de Masterestaurant llega al comité de crédito: la poda de carta no cambia solo el EBITDA del mes, cambia la fotografía financiera con la que esa MIPYME pide capital de trabajo el año siguiente.

PUNTO POR PUNTO

Cómo situarse: tres escenarios por tamaño de operación

OPERACIÓN DE UN LOCAL, FULL SERVICE

A · CRITERIO DE PODA MITO (EL QUE USA LA MAYORÍA)

Poda por food cost porcentual, sin receta estándar ni mix de 90 días

B · MASTERESTAURANT Doble condición

de margen y mix, con la referencia sectorial de National Restaurant Association (2025) solo como verificación

Veredicto: Rango sano para este segmento: carta que permita conteo de inventario semanal completo en menos de dos horas. Con inflación de menú de servicio completo en +0,2% mensual (National Restaurant Association / Restaurant Business 2026), aquí el repricing no alcanza: la palanca es la poda.

GRUPO DE 3 A 10 LOCALES

A · CRITERIO DE PODA MITO (EL QUE USA LA MAYORÍA)

Cada local decide su propia carta según criterio del chef de casa

B · MASTERESTAURANT Carta núcleo común con margen medido y hasta 15% de referencias locales, todas sobre receta estándar

Veredicto: El beneficio no está en el plato sino en la compra consolidada: al retirar insumos exclusivos de baja rotación se estrecha el food cost variance en todas las unidades a la vez. Es el segmento donde la poda rinde más por hora de gestión.

MULTI-UNIDAD Y QSR

A · CRITERIO DE PODA MITO (EL QUE USA LA MAYORÍA)

Subir precios como respuesta refleja: el 93% de los QSR lo hizo en 2024 (Oysterlink, recopilación)

B · MASTERESTAURANT Retirar SKU de baja rotación y contener el repricing a la inflación de servicio limitado, +0,3% mensual en 2026 (National Restaurant Association / Restaurant Business 2026)

Veredicto: En este segmento cada SKU retirado multiplica su efecto por el número de unidades. El riesgo de territorio pesa: una referencia que rota bien en una plaza puede ser un lastre de inventario en otra, así que la decisión se toma por plaza y no por bandera.

TRATAMIENTO DE REFERENCIAS EN TENDENCIA (PLANT-BASED, SABORES GLOBALES)

A · CRITERIO DE PODA MITO (EL QUE USA LA MAYORÍA)

Se eliminan por volumen inicial bajo, antes de que la categoría madure

B · MASTERESTAURANT Se contrastan con la trayectoria pública: 48,4% de restaurantes con oferta plant-based y queso vegetal creciendo 110% interanual (Plant Based Foods Association / Datassential 2024), interés por sabores globales arriba de 9% interanual (Datassential 2025)

Veredicto: Una referencia en tendencia se juzga a doce meses, no a ocho semanas. Pero si a doce meses no levanta el mix ni deja margen, sale igual que cualquier otra: la tendencia justifica paciencia, no indulgencia permanente.

CÓMO CITAR ESTE ANÁLISIS

A · CRITERIO DE PODA MITO (EL QUE USA LA MAYORÍA)

Atribuir las cifras al análisis o a Masterestaurant

B · MASTERESTAURANT Parra, D. F. (2026). Análisis SATE Institute de poda de carta 2026: qué platos eliminar de la carta para ganar rentabilidad. Masterestaurant / SATE Institute.

Veredicto: Las cifras pertenecen a las fuentes citadas —National Restaurant Association, Oracle NetSuite, NeatMenu, Cornell Food & Brand Lab, TouchBistro, Plant Based Foods Association, Datassential, Oysterlink—, y lo que aporta esta pieza es la síntesis y la lectura. Cítelas a su fuente original cuando reutilice un dato.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Lo que la mayoría elimina (y por qué se equivoca) MITO

- ✕ El plato con food cost más alto, aunque deje el mayor margen en pesos de toda la carta
- ✕ El plato de precio elevado, leído como 'caro' sin revisar su aporte al punto de equilibrio
- ✕ El plato de baja rotación al que nunca se le cambió la posición ni la descripción
- ✕ La alternativa plant-based, pese a que el 48,4% del sector ya la ofrece (Plant Based Foods Association / Datassential 2024)
- ✕ El plato estacional, que se juzga con el mix de ventas de su peor trimestre

Lo que el análisis sugiere eliminar MASTERESTAURANT

- ✓ El plato bajo la mediana de margen de contribución en pesos Y bajo el 70% de su mix esperado: doble condición, nunca una sola
- ✓ El SKU que obliga a comprar un insumo exclusivo de baja rotación y genera food cost variance no rastreado
- ✓ El plato cuya receta estándar nunca se escribió, porque su costeo por porción es indefendible frente a un banco
- ✓ El plato que duplica funcionalmente a otro de mayor margen dentro de su categoría
- ✓ El plato cuya preparación bloquea una estación en hora pico y castiga la rotación de mesas

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Scorecard 2026: las cifras externas que sostienen la decisión de poda

33%
de los pedidos captura el primer plato fuerte listado en su categoría, sin importar precio

47%
operadores que subieron precios de carta en los seis meses previos al corte de 2024

93%
restaurantes de servicio rápido que subieron precios en 2024 en vez de podar la carta

+27%
Ventas de platos con descripciones descriptivas

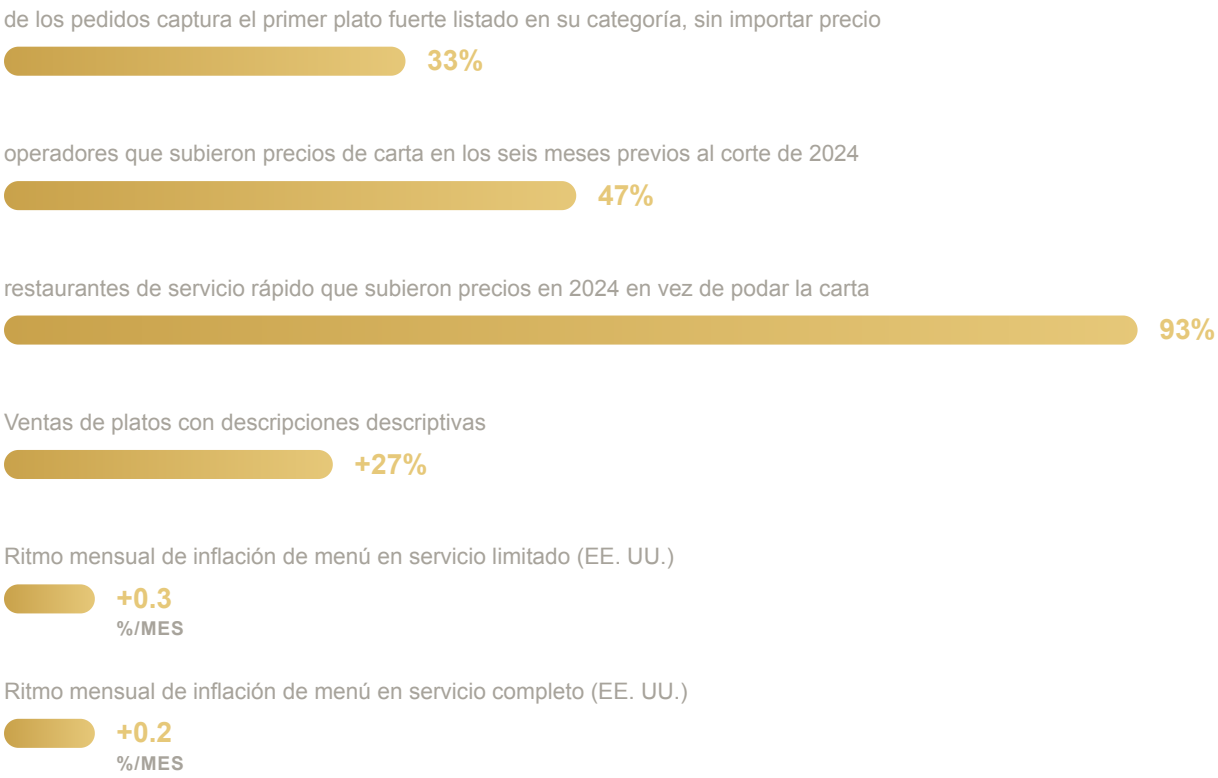
+0.3
%/MES
Ritmo mensual de inflación de menú en servicio limitado (EE. UU.)

+0.2
%/MES
Ritmo mensual de inflación de menú en servicio completo (EE. UU.)

32.4%
Food cost mediano en servicio limitado

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas



Fuentes: NeatMenu — Menu Psychology 2026 · TouchBistro 2024 (vía Apicbase) · Oysterlink (recopilación) · Cornell University Food and Brand Lab (Wansink) · National Restaurant Association / Restaurant Business 2026

Gráfico creado por masterestaurant.com

CASO ILUSTRATIVO (COMPUESTO)

“Llegamos con 74 referencias en carta y la certeza de que el problema era el lomo, porque su food cost daba 37% y era el más alto de la hoja. Al ordenar por margen de contribución en pesos aparecía tercero de arriba hacia abajo, con unos USD 11 por unidad, y los que drenaban caja eran cuatro pastas de 26% de food cost que dejaban USD 2,40 y pesaban 3% del mix entre las cuatro.

Quitamos esas cuatro, subimos dos platos a la primera posición de su categoría y reescribimos nueve descripciones. En el trimestre siguiente el margen de contribución promedio por ticket subió de USD 7,80 a USD 9,60, con el mismo número de cubiertos y sin tocar un solo precio.”

— Chef-propietario de un full service de 92 puestos, Bogotá, en el marco de un programa de productividad MIPYME acompañado por SATE Institute

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

Cómo ejecutar la poda en cuatro movimientos verificables

1

1. Definir las métricas antes de abrir el POS

Margen de contribución por plato = precio de venta menos costo de insumos de la receta estándar, expresado en moneda por unidad vendida, no en porcentaje. Mix de ventas = unidades vendidas del plato dividido entre unidades totales del período, en porcentaje. Food cost del plato = costo de insumos sobre precio de venta, en porcentaje, con el food cost mediano en servicio limitado de 32.4% de la National Restaurant Association (Restaurant Operations Report 2025) como referencia. Food cost variance = diferencia entre el costo teórico de la receta estándar y el costo real consumido, en puntos porcentuales. Sin receta estándar escrita por porción no hay ninguna de las cuatro, así que ese es el prerrequisito y no un paso opcional.

2

2. Levantar 90 días de mix real y cruzarlo con el costeo por porción

Exporte del POS las unidades vendidas por plato de un trimestre completo, nunca de un mes suelto, porque la estacionalidad castiga referencias sanas. Cruce ese mix con el costo por porción de la receta estándar y construya dos ejes: margen en pesos y participación en el mix. Cada plato cae en uno de cuatro cuadrantes de la ingeniería de menú clásica. Recuerde el punto de partida: si usted hace esto con calidad, ya se separa de la mayoría del sector que nunca lo intentó.

3

3. Rescatar antes de cortar: reposición y reescritura

A todo plato de bajo mix pero margen alto se le aplican dos intervenciones antes de condenarlo. Primera, subirlo al encabezado de su categoría, donde NeatMenu (2026) documenta una captura del 33% de los pedidos con independencia del precio. Segunda, reescribir su descripción con lenguaje sensorial y de origen, palanca que el Food & Brand Lab de Cornell asoció a un incremento de +27% en ventas (Wansink). Deje correr dos ciclos de ocho semanas. El plato que ni con la mejor posición ni con la mejor descripción levanta su mix, ese sí está muerto.

4

4. Cortar, medir el variance liberado y documentarlo

Elimine solo las referencias que fallaron la doble condición —margen bajo la mediana y mix por debajo del 70% de su reparto equitativo— y retire del maestro de compras los insumos exclusivos de esos platos el mismo día. A las cuatro semanas mida el food cost variance: la diferencia entre teórico y real debe estrecharse, y esa reducción es la pérdida evitada que se reporta bajo la meta 12.3 de los ODS. Documente el antes y el después con el mismo formato, porque ese expediente es el que sostiene una solicitud de capital de trabajo ante banca comercial o multilateral.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre poda de carta y rentabilidad

¿Qué es la ingeniería de menú y cómo decide qué platos eliminar?

La ingeniería de menú cruza dos datos por plato: el margen de contribución en pesos por unidad vendida y su participación en el mix de ventas. Sale el de margen bajo la mediana que además vende poco; el food cost porcentual aislado nunca decide. Antes de eliminarlo conviene reubicarlo y reescribir su descripción, porque según NeatMenu (Menu Psychology 2026) el primer plato fuerte listado en su categoría captura el 33% de los pedidos sin importar precio.

¿Cuántos platos debe tener la carta de un restaurante rentable?

No existe un número universal, y desconfíe de quien se lo dé. El criterio válido es funcional: cada referencia debe superar la mediana de margen de contribución de su categoría o justificar su permanencia por tráfico. Con el 60% del sector sin hacer ingeniería de menú, según Oracle NetSuite, el problema real no es el tamaño de la carta sino la ausencia de medición por plato.

¿Debo eliminar un plato solo porque su food cost supera el 32%?

No. El food cost por plato es un semáforo, no una sentencia. Decida por pesos, verifique por porcentaje.

¿Conviene pasar toda la carta a QR y eliminar la carta física para ahorrar?

No. Masterestaurant recomienda mantener SIEMPRE la carta física además del QR. La carta física controla el ritmo del servicio, la narrativa del menú y la venta sugerida, que es donde opera el 33% de captura del primer ítem listado que documenta NeatMenu (2026). El QR complementa: delivery, accesibilidad, actualización de precios y analítica de navegación. Ambos, cada uno con su rol.

¿Qué hago si el plato que quiero eliminar es el favorito de mi clientela habitual?

Reposiciónelo y repréciselo antes de tocarlo. Un plato con alto mix y margen bajo se corrige por precio, no por eliminación, y el margen de maniobra existe: la inflación de menú de servicio completo corre a +0,2% mensual según National Restaurant Association / Restaurant Business (2026), así que un ajuste alineado con esa referencia pasa desapercibido. Elimine solo lo que además nadie pide.

DATOS Y FUENTES

Ingeniería de menú: datos 2026 de fuentes oficiales

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

Dato	Valor	Fuente
Calorías medias de las comidas de restaurante de servicio completo en el estudio internacional de porciones (BMJ 2018)	**1.317 kcal de media en comidas de servicio completo (2018)**	Fondation Louis Bonduelle — Restaurant portions are too large, citing Roberts et al., BMJ (2018)
Tamaño de la muestra de comidas populares medidas en el estudio internacional de porciones y calorías (BMJ 2018)	**223 comidas populares (2018)**	Fondation Louis Bonduelle — Restaurant portions are too large, citing Roberts et al., BMJ (2018)
Porcentaje del desperdicio de alimentos en hostelería y restauración del Reino Unido que proviene de los platos de los clientes (WRAP, datos de 2011)	**34 % del desperdicio procede de los platos de los clientes (datos 2011, informe 2013)**	WRAP — Overview of waste in the UK hospitality and food service sector (2013, datos 2011)
Porcentaje evitable del desperdicio de alimentos en puntos de hostelería y restauración del Reino Unido (WRAP, datos de 2011)	**75 % del desperdicio era evitable (datos 2011, informe 2013)**	WRAP — Overview of waste in the UK hospitality and food service sector (2013, datos 2011)
Millones de toneladas de alimentos desperdiciadas al año en Colombia (contexto de desperdicio para el mercado colombiano, 2023)	**9,76 millones de toneladas (2023)**	Valora Analitik — Así puede combatir el desperdicio de alimentos en su negocio (2023)
Mediana salarial anual de los diseñadores gráficos en EE. UU. (referencia de coste del diseño de un menú), mayo de 2025	**62.960 USD al año (mayo de 2025)**	BLS — Occupational Outlook Handbook: Graphic Designers (2025)

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.