White Papers

SIG de restaurantes e inteligencia de localización: método tradicional frente al método *Masterestaurant*

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

VEREDICTO RÁPIDO

Veredicto: el SIG de restaurantes e inteligencia de localización deja de ser cartografía decorativa cuando cada capa territorial se ata a una variable de unit economics —renta sobre ventas, ticket promedio alcanzable, rotación de mesas y costo logístico del insumo — y esa atadura se vuelve auditable. El método tradicional decide con un mapa de competencia, un conteo manual de peatones y la intuición del promotor; el método Masterestaurant convierte el territorio en un vector de riesgo con umbrales, y ese vector alimenta tanto el comité de crédito como el sistema de monitoreo y evaluación del programa público.

Para banca multilateral la diferencia es medible: la penetración de la IA en empresas de América Latina y el Caribe se queda por debajo del 4% frente a más del 20% en Europa, según la CEPAL (2024), y esa brecha explica por qué la prefactibilidad territorial de una MIPYME gastronómica sigue haciéndose a ojo mientras el 95,4% de las unidades económicas mexicanas son microempresas, según el INEGI (Censos Económicos 2024). Un SIG bien construido no promete clientes: acota la banda de facturación esperable, señala el riesgo de territorio y deja huella para el M&E.

White Paper Documento técnico · C-Suite y banca multilateral · 20 min de lectura · 2026-08-29

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

Un promotor con capital para un local de 90 asientos y una banda objetivo de 500 mil a 1 millón de USD anuales llega al comité con tres cosas: la foto del local, un estudio de tráfico peatonal hecho en dos martes y la convicción de que la zona está creciendo. El comité aprueba o rechaza con esa evidencia. Cuando el crédito entra en mora dieciocho meses después, nadie puede reconstruir qué variable territorial falló, porque nunca se registró ninguna.

Ese vacío tiene consecuencias macroeconómicas concretas. Las pymes representan cerca del 90% de las empresas y más del 50% del empleo a nivel mundial, según el Banco Mundial, y en México la industria restaurantera concentra el 12,2% de las unidades económicas con 581.530 establecimientos y cerca de dos millones de empleos, según INEGI y CANIRAC (2022). Cada cierre por mala localización destruye empleo formal en un sector donde la participación femenina va del 60% al 70% de los trabajadores, según la OIT.

El SIG de restaurantes e inteligencia de localización responde a una pregunta que la banca de desarrollo formula desde hace años sin herramienta: ¿cómo se distingue, antes de desembolsar, un proyecto con vulnerabilidad estructural de territorio de uno con una operación mal gestionada pero ubicación sana? Son dos fallas distintas, con dos remedios distintos, y hoy se confunden en una sola línea de provisión.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	MÉTODO TRADICIONAL DE LOCALIZACIÓN	MÉTODO MASTERESTAURANT (SIG OPERATIVO)
Fuente de la decisión de sitio	✕ Conteo peatonal manual de 2 a 4 días y visita del promotor; 0 variables registradas de forma estructurada	✓ 18 a 24 capas georreferenciadas (demografía, competencia, movilidad, renta/m², proveedores) con peso explícito por variable
Horizonte de la proyección de ventas	✕ Estimación única de ticket promedio, sin banda; error típico que el comité no puede acotar	✓ Banda de facturación por escenario (conservador, base, estrés) con rango de ±15% declarado antes del desembolso
Tratamiento del riesgo de territorio	✕ Cualitativo: 'zona buena' o 'zona regular'; no entra al scoring crediticio	✓ Índice de 0 a 100 con 5 subíndices ponderados que sí entra como variable al scoring
Costo logístico del insumo	✕ Se asume el precio de lista del proveedor; la distancia al centro de abasto no se modela	✓ Se calcula sobre radio de proveedores; en cadenas cortas de suministro el diferencial de food cost llega a 2 a 4 puntos
Trazabilidad para M&E del programa	✕ Ninguna: el expediente cierra al desembolsar; el dato no se recupera	✓ Cada variable queda versionada; el ex post se compara contra el ex ante a los 6, 12 y 24 meses
Costo del análisis por proyecto	✕ Consultoría de sitio entre 3.000 y 12.000 USD por local, no reutilizable	✓ Capa territorial reutilizable por cartera; el costo marginal por proyecto adicional tiende a cero
Tiempo hasta la recomendación	✕ 4 a 8 semanas por estudio de mercado externo	✓ 72 horas para la shortlist territorial; el trabajo de campo valida, no descubre

Capítulo 1 — La capa territorial que ningún comité de crédito puede provisionar hoy

Un mapa de calor sin unit economics atado a cada polígono es decoración cara, y el comité que aprueba con esa evidencia está firmando a ciegas. La industria restaurantera de México concentra el 12,2% de las unidades económicas con 581.530 establecimientos y cerca de dos millones de empleos, según INEGI y CANIRAC (2022), mientras las microempresas ya representan el 95,4% del total de unidades económicas del país con apenas el 41,4% del personal ocupado, según los Censos Económicos 2024 del INEGI. Esa asimetría explica por qué un cierre por localización no se ve como falla de política: se ve como una pyme más que no aguantó. Un SIG serio ata cada capa —renta sobre ventas, ticket alcanzable, rotación de mesas, costo logístico del insumo— a una banda de facturación concreta, y esa atadura es la que convierte el mapa en una provisión defendible. Una banda de facturación se puede provisionar; un sí o un no, no.

Capítulo 2 — ¿Por qué una banda de facturación vale más que un veredicto de abre o no abre?

El método tradicional entrega un binario que el analista de riesgo no puede traducir a reserva, y ahí muere la conversación.

Cuando la CEPAL (2024) documenta que menos del 4% de las empresas de América Latina y el Caribe usa inteligencia artificial frente a más del 20% en Europa, no está describiendo escasez de capital sino la ausencia de la capa analítica que convierte capital en decisión auditable. Las pymes son cerca del 90% de las empresas y más del 50% del empleo mundial, según el Banco Mundial, y aun así el expediente de crédito de un restaurante rara vez guarda una sola variable territorial reproducible. Escriba la banda con escenario bajo, central y alto, y firme cuál de los tres usó para provisionar.

Capítulo 3 — Menos de 500 mil USD anuales: el territorio decide antes que la carta

En la banda de menos de 500 mil USD anuales, la renta sobre ventas es la única variable territorial que importa, y el umbral es duro: por encima del 10% el local no sobrevive un ciclo malo, y en México eso desplaza a la mayoría del universo de microempresas que el INEGI cifra en 95,4% de las unidades económicas (Censos Económicos 2024). Aquí no hay margen para modelar afluencia por hora ni para pagar un estudio de movilidad. La recomendación se sostiene con tres capas gratuitas: densidad residencial del polígono, distancia al mercado de abasto que fija el costo logístico del insumo, y competencia directa a 400 metros a pie. Un operador de esta banda que baje la renta del 12% al 9% de ventas recupera el equivalente a un mes de nómina al año, y ese dinero no aparece en ninguna optimización de carta. Cruzar el millón de USD depende menos del asiento que del reparto, y ahí el SIG cambia de pregunta.

Capítulo 4 — De 500 mil a 1 millón: donde la operación fuera del local reescribe el polígono

Circana mide que cerca del 75% del tráfico del sector ocurre fuera del local, lo que significa que el polígono relevante ya no es el radio peatonal sino el área de entrega rentable a quince minutos de conducción. Un local de 90 asientos apuntando a esta banda necesita saber cuántos hogares caen dentro de ese anillo y cuánto cuesta el kilómetro adicional antes de firmar el contrato, no después. La rotación de mesas sigue mandando en el turno de comida, pero el margen incremental llega por la ventana de la noche y el fin de semana. Modele las dos curvas por separado: mezclarlas en un promedio esconde exactamente el turno que está perdiendo dinero. Por encima del millón de USD el territorio deja de limitar la venta y empieza a limitar el suministro.

Capítulo 5 — Más de 1 millón y más de 5 millones: dos negocios distintos con el mismo mapa

Un establecimiento de esta banda mueve volumen suficiente para que el 43% del excedente de comida que ReFED (2024) atribuye a los restaurantes de servicio completo en Estados Unidos se convierta en una línea visible del estado de resultados, y el 70% de ese desperdicio nace de comida no consumida en el plato, según ReFED (2025). Pasando los 5 millones, la variable dominante es la disponibilidad de personal en el polígono: la industria emplea al 10% de la fuerza laboral estadounidense, según la National Restaurant Association (2024), y competir por ese talento dentro de un radio saturado cuesta más que la renta. Mida la densidad de oferta laboral con el mismo rigor con que mide la afluencia. El temático de gran formato o el proyecto de chef mediático genera su propio flujo, y por eso las capas convencionales de afluencia lo miden mal.

Capítulo 6 — Gama alta por encima de 10 millones: el restaurante de celebridad no obedece al mapa, lo distorsiona

Estos formatos, típicamente por encima de 10 millones de USD anuales, cargan costos que ninguna otra banda enfrenta: escenografía amortizable, un ratio de personal por comensal que puede duplicar el estándar, y una dependencia de calendario que concentra el 40% de la facturación en cuatro meses. España ofrece la referencia útil, porque su hostelería vale el 6,7% del PIB con 157.379 millones de euros facturados y aporta el 20,4% del valor añadido de la restauración en la UE-27, según el Anuario de la Hostelería de España 2024. En ese mercado el gran formato funciona porque el destino turístico sostiene el calendario; fuera de él, el mismo concepto quiebra por estacionalidad, no por localización. La localización no es un evento del año cero, es una serie temporal, y ahí está el argumento más fuerte frente a la banca de desarrollo. La misma capa que aprobó el sitio sirve en el año dos para separar dos fallas que hoy se confunden en una sola línea de provisión: la vulnerabilidad estructural del territorio y la operación mal gestionada sobre una ubicación sana.

Capítulo 7 — El monitoreo de dos años que convierte la aprobación en evidencia

Son dos remedios distintos —reestructurar la deuda o cambiar al gerente— y confundirlos cuesta cartera. En Masterestaurant, Diego F. Parra construye el expediente territorial de cada proyecto con esa continuidad, porque un cierre sin trazabilidad destruye empleo formal en un sector donde la participación femenina va del 60% al 70% de los trabajadores, según la OIT, y en España alcanza el 54,3% a fin de 2024, según el Anuario de la Hostelería. Guarde la serie desde el día uno. Suponga que la banca condiciona el desembolso a cinco variables territoriales registradas y verificables. El primer efecto es incómodo: entre el 20% y el 30% de los proyectos que hoy pasan no pasarían, y los promotores gritarían. El segundo efecto aparece a los dieciocho meses, cuando la mora se puede atribuir a una causa y la provisión deja de ser un promedio ciego.

Capítulo 8 — ¿Qué pasaría si el comité exigiera la capa territorial en el expediente

El tercero es el que interesa a la política pública, porque el PNUD (2024) documenta que el 65,6% de las nuevas tiendas de comercio electrónico en América Latina las lideran mujeres y Women Entrepreneurs Grow Global (2024) que el 49% de los negocios nuevos de ese año los fundaron mujeres: filtrar por territorio y no por garantía hipotecaria abre crédito a quien tiene proyecto y no patrimonio. Empiece por exigir la banda de facturación en el acta del comité, y compare a los veinticuatro meses. El tradicional produce un veredicto binario —abre o no abre—; el SIG produce una banda de facturación con escenarios, y una banda es lo único que un comité de crédito puede provisionar. Cuando la CEPAL (2024) documenta que menos del 4% de las empresas de la región usa IA frente a más del 20% en Europa, está describiendo exactamente esta ausencia: no falta capital, falta la capa analítica que convierte el capital en decisión defendible.

Capítulo 9 — Las cuatro diferencias que cambian el resultado

El tradicional trata la localización como un evento; el SIG la trata como una serie. La misma capa que aprueba el sitio en el año cero sirve para el monitoreo y evaluación del programa en el año dos, y esa continuidad es la que permite atribuir un resultado a la intervención en lugar de al ciclo económico. El tradicional ignora la cadena de suministro; el SIG la modela. Con el 81% de las explotaciones agrícolas de América Latina y el Caribe en manos de agricultura familiar, según la FAO (2024), un polígono con proveedores locales viables no solo abarata el insumo: activa una cadena corta de suministro que el ODS 12 sí puede medir. El tradicional no deja huella; el SIG deja evidencia. Y esa evidencia es la que separa un programa que reporta desembolsos de uno que

reporta impacto, con el 70% del desperdicio de foodservice originado en comida no consumida en el plato, según ReFED (2025), y más del 43% del excedente generado por restaurantes de servicio completo, según ReFED (2024).

PUNTO POR PUNTO

Análisis comparativo criterio por criterio

CALIDAD DE LA EVIDENCIA ANTE EL COMITÉ

A · MÉTODO TRADICIONAL DE LOCALIZACIÓN

Narrativa del promotor más fotos y un conteo peatonal puntual; el comité vota sobre percepción

B · MASTERESTAURANT Índice

compuesto con subíndices ponderados y banda de facturación por escenario; el comité vota sobre rango

Veredicto: Gana el SIG: una banda se provisiona, una convicción no.

COSTO POR PROYECTO EN UNA CARTERA DE 20 LOCALES

A · MÉTODO TRADICIONAL DE LOCALIZACIÓN

Entre 60.000 y 240.000 USD en consultorías de sitio no reutilizables

B · MASTERESTAURANT Costo de la capa

una sola vez; el proyecto número 20 cuesta prácticamente lo mismo que el 19

Veredicto: Gana el SIG por economía de escala; para un solo local aislado el diferencial se estrecha.

VELOCIDAD HASTA LA SHORTLIST

A · MÉTODO TRADICIONAL DE LOCALIZACIÓN

4 a 8 semanas de estudio externo antes de descartar polígonos

B · MASTERESTAURANT 72 horas para la shortlist; el trabajo de campo pasa a validar, no a descubrir

Veredicto: Gana el SIG, con una condición: la capa base debe estar construida antes, no durante.

MODELADO DEL COSTO LOGÍSTICO DEL INSUMO

A · MÉTODO TRADICIONAL DE LOCALIZACIÓN

Se toma el precio de lista y se ignora la distancia al abasto

B · MASTERESTAURANT Radio de proveedores modelado; el diferencial documentado en cadenas cortas llega a 2 a 4 puntos de food cost

Veredicto: Gana el SIG con holgura: son puntos de margen de contribución que el método tradicional ni siquiera ve.

UTILIDAD PARA MONITOREO Y EVALUACIÓN DEL PROGRAMA

A · MÉTODO TRADICIONAL DE LOCALIZACIÓN

Nula; el expediente cierra al desembolsar y el dato no se recupera

B · MASTERESTAURANT Línea base versionada, comparable ex ante contra ex post a 6, 12 y 24 meses

Veredicto: Gana el SIG: sin línea base no hay atribución de impacto, solo relato de desembolsos.

RIESGO DE SOBREAJUSTE DEL MODELO

A · MÉTODO TRADICIONAL DE LOCALIZACIÓN	B · MASTERESTAURANT
Bajo, porque no hay modelo que sobreajustar	Real: con pesos genéricos o pocas observaciones el índice ordena pero no predice

Veredicto: Gana el tradicional en honestidad epistémica; el SIG solo lo supera si se calibra contra operaciones vivas.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Qué mide el enfoque tradicional STATU QUO

- ✕ Tráfico peatonal observado en jornadas puntuales, sin corrección por estacionalidad ni por hora valle.
- ✕ Competencia contada por proximidad física, sin distinguir competencia por ocasión de consumo ni por rango de ticket.
- ✕ Renta negociada como costo fijo aislado, no como porcentaje de la banda de facturación esperable.
- ✕ Percepción de crecimiento del barrio, tomada de la impresión del promotor o del corredor inmobiliario.
- ✕ Nula medición de la distancia efectiva al centro de abasto y del sobrecosto logístico que impone.

Qué mide la inteligencia de localización con SIG MASTERESTAURANT

- ✓ Densidad de demanda por isócrona de 5, 10 y 15 minutos, corregida por horario y por día de la semana.
- ✓ Presión competitiva ponderada por afinidad de menú y por banda de precio, no por cercanía bruta.
- ✓ Renta sobre ventas proyectada como umbral duro: por encima del 10% la operación pierde grados de libertad.
- ✓ Riesgo de territorio compuesto: rotación comercial de la manzana, dependencia de un solo generador de tráfico, exposición a obra pública.
- ✓ Radio de proveedores y viabilidad de cadenas cortas de suministro, con efecto directo sobre food cost y sobre pérdidas y desperdicios de alimentos.
- ✓ Disponibilidad de talento en el polígono: skills gap medido por oferta formativa y por micro-credenciales Open Badges emitidas en la zona.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	MÉTODO TRADICIONAL DE LOCALIZACIÓN	MÉTODO MASTERESTAURANT (SIG OPERATIVO)
Fuente de la decisión de sitio	✕ Conteo peatonal manual de 2 a 4 días y visita del promotor; 0 variables registradas de forma estructurada	✓ 18 a 24 capas georreferenciadas (demografía, competencia, movilidad, renta/m², proveedores) con peso explícito por variable
Horizonte de la proyección de ventas	✕ Estimación única de ticket promedio, sin banda; error típico que el comité no puede acotar	✓ Banda de facturación por escenario (conservador, base, estrés) con rango de ±15% declarado antes del desembolso
Tratamiento del riesgo de territorio	✕ Cualitativo: 'zona buena' o 'zona regular'; no entra al scoring crediticio	✓ Índice de 0 a 100 con 5 subíndices ponderados que sí entra como variable al scoring
Costo logístico del insumo	✕ Se asume el precio de lista del proveedor; la distancia al centro de abasto no se modela	✓ Se calcula sobre radio de proveedores; en cadenas cortas de suministro el diferencial de food cost llega a 2 a 4 puntos

	MÉTODO TRADICIONAL DE LOCALIZACIÓN	MÉTODO MASTERESTAURANT (SIG OPERATIVO)
Trazabilidad para M&E del programa	✕ Ninguna: el expediente cierra al desembolsar; el dato no se recupera	✓ Cada variable queda versionada; el ex post se compara contra el ex ante a los 6, 12 y 24 meses
Costo del análisis por proyecto	✕ Consultoría de sitio entre 3.000 y 12.000 USD por local, no reutilizable	✓ Capa territorial reutilizable por cartera; el costo marginal por proyecto adicional tiende a cero
Tiempo hasta la recomendación	✕ 4 a 8 semanas por estudio de mercado externo	✓ 72 horas para la shortlist territorial; el trabajo de campo valida, no descubre

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Indicadores que enmarcan el análisis

4%
Penetración de IA en empresas de América Latina y el Caribe, frente a más del 20% en Europa

95.4%
Microempresas sobre el total de unidades económicas en México (41,4% del personal ocupado)

12.2%
Peso de la industria restaurantera en las unidades económicas de México: 581.530 establecimientos

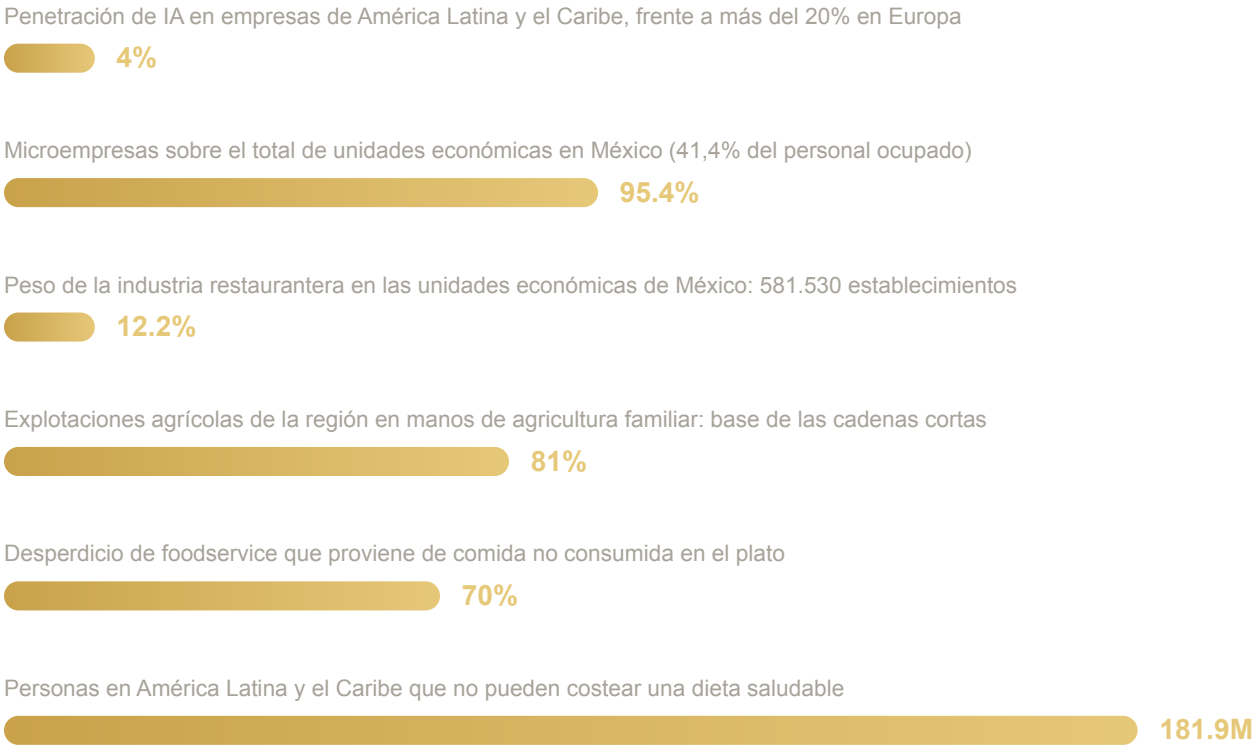
81%
Explotaciones agrícolas de la región en manos de agricultura familiar: base de las cadenas cortas

70%
Desperdicio de foodservice que proviene de comida no consumida en el plato

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

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas



Fuentes: CEPAL 2024 · INEGI Censos Económicos 2024 · INEGI / CANIRAC 2022 · FAO State of Food and Agriculture 2024 · ReFED 2025

Gráfico creado por masterestaurant.com

CASO REAL

"Llegamos con tres locales y una banda de 1,4 millones de USD anuales, y con el cuarto sitio ya firmado por corazonada. Corrimos la capa territorial y el polígono elegido salió con índice de riesgo 71 sobre 100: dependía de un solo generador de tráfico y la renta proyectada pesaba 13,8% sobre ventas. Nos movimos ocho cuadras, a un polígono de índice 34, con renta al 8,1%. Doce meses después el cuarto local cerró el año en 412 mil USD contra los 300 mil que proyectaba el sitio original, y el food cost bajó 2,3 puntos porque el nuevo radio nos dio dos proveedores de proximidad. El sitio que casi firmamos habría necesitado 19 meses más para llegar al punto de equilibrio."

— Director de Expansión de un grupo gastronómico de tres locales, banda de más de 1 millón de USD anuales, Ciudad de México

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Roadmap de implementación en 90 días

1 **Días 1-20 · Construir la capa territorial base**

Consolide las fuentes públicas del país objetivo —censo económico, catastro, movilidad, registro mercantil— y georreferencie la cartera existente. El entregable es un mapa con las 18 a 24 variables cargadas y el índice de riesgo de territorio calculado para cada local ya operando. Sin esa retroalimentación contra operaciones vivas, el modelo no tiene con qué calibrarse. Si trabaja con banca multilateral, esta fase es también la línea base del M&E: lo que no se mida hoy no será atribuible mañana.

2 **Días 21-45 · Calibrar el modelo contra resultados reales**

Cruce el índice territorial de cada local con su EBITDA, su renta sobre ventas y su ticket promedio de los últimos doce meses. Ajuste los pesos de los subíndices hasta que el modelo explique la dispersión observada. Aquí es donde la mayoría se equivoca: adopta pesos genéricos de un manual y obtiene un índice que ordena bonito pero no predice nada. El peso de la movilidad en un corredor de oficinas no es el mismo que en una zona residencial, y forzar un único juego de pesos destruye la capacidad predictiva.

3 **Días 46-70 · Integrar el índice al scoring y al comité**

Incorpore el índice de riesgo de territorio como variable formal del scoring crediticio o del comité de inversión, con umbrales declarados: por encima de 65 el proyecto exige mitigantes explícitos; por encima de 80 se rechaza o se relocaliza. Documente el umbral antes de la primera decisión, no después, porque un umbral fijado a posteriori es una justificación, no un control. Conecte el resultado con el Restaurant Model Canvas para que la hipótesis de territorio y la de modelo de negocio se validen juntas.

4 **Días 71-90 · Cerrar el ciclo de monitoreo y evaluación**

Defina los cortes de medición a 3, 6 y 12 meses con tres KPIs duros: desviación de ventas contra la banda proyectada, renta efectiva sobre ventas y food cost variance. Publique el tablero para el oficial de programa y para el operador, con el mismo dato. Cuando el ex post contradiga al ex ante, la corrección va al modelo, no al expediente del cliente. Ese ciclo es lo que convierte una herramienta de sitio en un sistema de inteligencia de cartera.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes

¿Qué es un SIG de restaurantes y en qué se diferencia de un estudio de mercado?

Un SIG de restaurantes e inteligencia de localización es un sistema que superpone capas georreferenciadas — demanda, competencia, movilidad, renta y proveedores— y las convierte en variables de unit economics. El estudio de mercado tradicional entrega un documento estático de 4 a 8 semanas; el SIG entrega un índice reutilizable que se recalcula y sirve para prefactibilidad territorial, scoring y monitoreo.

¿Sirve la inteligencia de localización para un operador de un solo local por debajo de 500 mil USD anuales?

Sí, y con más urgencia que para una cadena, porque un operador de un solo local no puede compensar un error de sitio con el resto de la cartera. Para esa banda el uso mínimo es acotar dos o tres polígonos, verificar que la renta proyectada no supere el 10% sobre ventas y confirmar que existan al menos dos proveedores dentro del radio corto de suministro.

¿Cómo se conecta el análisis territorial con las pérdidas y desperdicios de alimentos?

El radio de proveedores determina la frecuencia de compra viable, y la frecuencia determina el inventario en riesgo. Un polígono con abasto a menos de treinta minutos permite comprar fresco varias veces por semana en lugar de acumular. Según ReFED (2025), el 70% del desperdicio de foodservice proviene de comida no consumida en el plato, y el resto se juega en compra e inventario, justo donde la localización manda.

¿Qué pide la banca multilateral para aceptar un índice territorial en el scoring?

Tres cosas: fuentes públicas trazables, pesos documentados antes de la primera decisión y un plan de monitoreo y evaluación con cortes a 6, 12 y 24 meses. Un índice sin línea base es una opinión con decimales. Con esos tres elementos el índice puede entrar como variable formal de riesgo crediticio en restaurantes y sostener la revisión de un oficial de inversión.

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
Adultos de EE. UU. dispuestos a visitar restaurantes con prácticas sostenibles	**casi 75%**	National Restaurant Association — State of the Industry
Comida desechada al año por restaurantes, tiendas y fabricantes de EE. UU.	**52.000 millones de libras (23,6 millones de toneladas)**	EPA / ReFED — datos de desperdicio de alimentos de EE. UU.

Dato	Benchmark 2026	Fuente
Empleos del sector restaurantero en EE. UU.	**15.7 millones (2026) → 17.3 millones proyectados a 2036**	National Restaurant Association 2026
Adultos que han trabajado alguna vez en restaurantes	**67% (78% de la Gen Z)**	National Restaurant Association 2026
El restaurante como PRIMER empleo	**51% de los adultos tuvo su primer empleo en el sector**	National Restaurant Association 2026
Empleados nacidos fuera de EE. UU.	**23% de la fuerza laboral del sector (2026)**	National Restaurant Association 2026

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.