

Análisis Masterrestaurant de *automatización de la operación* 2026: el 69% que reporta más eficiencia y los que compraron software para nada



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-08-12 · Tecnología e IA

VEREDICTO RÁPIDO

El hallazgo-cabecera de este análisis de automatización de la operación: el 69% de los operadores que incorporaron nueva tecnología reporta mayor eficiencia, según la National Restaurant Association (2026), mientras el gasto sectorial se dispara —el mercado de tecnología para restaurantes va de USD 5.930 millones en 2025 a USD 27.050 millones en 2035, con CAGR de 16,39%, según Business Research Insights (2026)—. La lectura de Diego F. Parra sobre esos dos números es incómoda y firme: la eficiencia no la produce el software, la produce el proceso que el software obliga a escribir. Automatica PRIMERO el punto donde su prime cost sangra, no el punto que se ve bonito en la sala.



Estudio Masterrestaurant / Síntesis del Sector

Síntesis experta · fuentes del sector citadas

· 17 min de lectura · 2026-08-12

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERRESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

Un dueño de tres locales me enseña su stack: POS con módulo de inventario, KDS en la línea caliente, kiosk en la entrada, un panel de BI que nadie abre desde marzo. Paga cerca de USD 1.100 al mes entre licencias. Le pregunto cuál es su food cost variance semanal y no lo sabe: el POS lo calcula, pero nadie definió quién lo lee ni qué decisión dispara. Ese es el retrato exacto del sector en 2026, y por eso este análisis no compara marcas sino DECISIONES.

Masterrestaurant publica aquí una síntesis experta de datos públicos sobre automatización de la operación —no una investigación primaria con muestra propia—. Reunimos doce fuentes de mercado y de encuesta a operadores publicadas entre 2024 y 2026, las ordenamos por capa de la operación (pedido, cocina, pago, decisión) y les aplicamos la única lectura que un dueño necesita: dónde cae usted por tamaño, y qué compra antes que qué. Las cifras son de las organizaciones citadas; la interpretación, el orden y los rangos sanos son nuestros.

Hay una tensión real en estos datos que casi nadie resuelve. El mercado de kioscos de autoservicio crece a doble dígito —USD 37.200 millones en 2025 desde USD 34.400 millones en 2024, con CAGR de 10,9% a 2030, según Restroworks con datos de Grand View (2025)— y a la vez el 42% de los operadores declara que es extremadamente probable que adopte IA para benchmarking competitivo, con 22% que ya la usa, según Toast (2025). Uno es hardware visible; el otro, decision intelligence invisible. El dinero corre hacia lo visible y el margen aparece en lo invisible. Ese desfase es el hallazgo que sostiene todo el análisis.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	MÉTODO TRADICIONAL (COMPRA POR CAPA VISIBLE)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (COMPRA POR SANGRADO DE MARGEN)
Capa que se automatiza primero	✗ Sala y pedido: kioscos, mercado de USD 37.200 millones en 2025 (Restroworks/Grand View 2025)	✓ Cocina y decisión: KDS, mercado de USD 520 millones en 2024 con CAGR 7,15% a 2030 (MarkNtel Advisors 2024)
Criterio de compra	✗ Catálogo del proveedor dentro de un mercado POS de USD 16.430 millones en 2025 (SkyQuest 2025)	✓ Food cost variance semanal; food cost objetivo máximo 32% por plato (regla de costeo Masterrestaurant)
Uso de datos generados	✗ Reportes que nadie lee, pese a que 69% reporta más eficiencia con tecnología nueva (NRA 2026)	✓ Analítica predictiva aplicada a compras y turno: mercado de USD 17.490 millones en 2025 (Precedence Research 2025)
Cobertura del canal fuera del local	✗ Un agregador suelto, con 75% del tráfico ya fuera del local (Circana)	✓ Pedido en línea integrado al mismo inventario: mercado de USD 40.890 millones en 2025, CAGR 14,2% (Business Research Insights 2025)

	MÉTODO TRADICIONAL (COMPRA POR CAPA VISIBLE)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (COMPRA POR SANGRADO DE MARGEN)
Gestión de riesgo y pago	✗ Terminal heredada; 58% de los minoristas atacados por ransomware pagó el rescate en 2025 (Swif 2026)	✓ Pago sin contacto y segmentación de red; multas por una sola brecha entre USD 5.000 y USD 100.000 (Cloud Awards 2025)
Horizonte de inversión	✗ Compra puntual, sin plan a 5 años en un mercado que va a USD 27.050 millones en 2035 (Business Research Insights 2026)	✓ Hoja de ruta por segmento anclada a unit economics y punto de equilibrio del local

Hallazgo 1 — El 69% que reporta eficiencia y no la mide

Percibir eficiencia no es haberla medido, y esa distancia explica por qué tanta inversión en automatización termina sin efecto en la caja: la National Restaurant Association, en su State of the Restaurant Industry 2026, reporta que el 69% de los operadores que incorporaron tecnología nueva percibe mayor eficiencia, un dato de encuesta, no de contabilidad. Mientras tanto el mercado global de tecnología para restaurantes va de USD 5.930 millones en 2025 hacia USD 27.050 millones en 2035, con CAGR de 16,39%, según Business Research Insights (2026). Mi lectura como consultor es seca: sin una línea base escrita ANTES de instalar —food cost variance semanal, minutos de ticket en cocina, horas-hombre por cada mil dólares de venta— usted no compró eficiencia, compró la sensación de estar modernizado, que es exactamente lo que ese 69% mide. Ahí está la paradoja central de este análisis, y tiene solución.

Hallazgo 2 — El dinero corre hacia lo visible y el margen vive en lo invisible

Los kioscos de autoservicio, que son hardware que el cliente ve al entrar, mueven USD 37.200 millones en 2025 desde USD 34.400 millones en 2024, con CAGR de 10,9% hasta 2030, según Restroworks con datos de Grand View (2025); la analítica predictiva, que nadie ve porque vive en un panel, pesa USD 17.490 millones en 2025 camino a USD 100.200 millones en 2034, con CAGR de 21,40%, según Precedence Research. El capital corre hoy hacia el mueble de la entrada y crece más rápido en el cerebro invisible. La resolución de la tensión es de orden, no de exclusión: compre primero el sistema que le cambia una DECISIÓN semanal y después el que le cambia la fachada. El marco Masterrestaurant invierte la ruta tradicional de compra: primero el Kitchen Display System y el control de compras, después la pantalla de la entrada. La razón es aritmética.

Hallazgo 3 — Por qué el KDS va antes que el kiosco

El mercado global de KDS ronda USD 520 millones en 2024, con CAGR estimado de 7,15% hasta 2030 según MarkNtel Advisors, frente a los USD 37.200 millones de los kioscos en 2025 que reporta Restroworks con Grand View: una categoría setenta veces más pequeña y muchísimo menos glamorosa. Pero el KDS toca el prime cost, que es donde vive o muere el margen de un restaurante independiente, y el kiosco toca principalmente el ticket promedio y la cola. Diego F. Parra lo resume así ante cualquier dueño que llega con un presupuesto único: la línea caliente paga la fachada, nunca al revés. Hagamos el ejercicio contrafactual completo, porque separa la herramienta del adorno. Si mañana desconecta el POS, la operación se detiene en dos horas: no hay cobro, no hay cierre de caja, no hay comanda. Ese mercado, que SkyQuest sitúa en USD 16.430 millones en 2025 rumbo a USD 27.800 millones en 2033 con CAGR de 6,8%, es infraestructura, no automatización.

Hallazgo 4 — Qué pasaría si usted apagara mañana todo su stack

Si desconecta el kiosco, pierde tal vez unos puntos de ticket promedio y gana una fila. Si desconecta el panel de BI que nadie abre desde marzo, no pasa absolutamente nada, y ese silencio es el diagnóstico: la USD 1.100 mensuales en licencias del dueño de tres locales que abre este estudio contiene por lo menos una suscripción cuyo apagón nadie notaría en noventa días. Alrededor del 75% del tráfico de la industria ocurre fuera del local, según Circana, y esa sola cifra reordena cualquier presupuesto de automatización que siga tratando el delivery y el pickup como un apéndice del salón. Los sistemas de pedidos en línea para restaurantes mueven USD 40.890 millones en 2025 con CAGR de 14,2%, según Business Research Insights, y los pagos sin contacto van hacia USD 196.180 millones para 2033, según Astute Analytica.

Hallazgo 5 — La capa de pedido fuera del local ya no es un canal secundario

Tres cuartas partes del volumen entrando por canales digitales significa que el cuello de botella real de 2026 rara vez está en el mostrador: está en la sincronía entre el pedido que llega del agregador, el KDS que lo prioriza y el inventario que lo descuenta. Si esos tres no se hablan, usted automatizó la puerta y dejó el pasillo a oscuras. Toast, en su 2025 AI in Restaurants Survey, encontró que el 42% de los operadores considera extremadamente probable adoptar inteligencia artificial para benchmarking competitivo y que un 22% ya la utiliza. Esa brecha de veinte puntos entre intención y práctica es la ventana comercial de los próximos dieciocho meses, y me interesa más lo que revela sobre madurez de datos que sobre apetito tecnológico. Un modelo de benchmarking no vale nada sobre un maestro de recetas desactualizado ni sobre compras registradas a mano. El operador del 22% casi siempre llegó ahí por un camino aburrido: estandarizó fichas técnicas, cerró el inventario semanal y recién entonces enchufó la IA.

Hallazgo 6 — El caso de la IA para benchmarking: 42% quiere, 22% ya usa

El otro 42% quiere el resultado sin la contabilidad previa, y por eso su piloto muere en el trimestre dos. Aquí voy a ser impopular: para un restaurante independiente de uno a tres locales, la robótica de cocina en 2026 sigue siendo una compra de relaciones públicas. Los números explican la cautela. La robótica para restaurantes suma USD 3.800 millones en 2025 camino a USD 14.200 millones en 2034 con CAGR de 15,8%, según Dataintelo, mientras la robótica de alimentos propiamente dicha apenas llega a USD 681,5 millones en 2025 hacia USD 1.370 millones en 2033, con CAGR de 9,1%, según Market Growth Reports. La automatización de cocina pasó de USD 3.050 millones en 2024 a USD 3.470 millones en 2025, según Market Data Forecast. Son mercados que crecen bien pero cuyo ticket de entrada y ciclo de mantenimiento solo amortizan en cadenas con volumen repetitivo y menú corto.

Hallazgo 7 — El riesgo que casi ningún presupuesto de automatización incluye

Cada sistema que usted conecta agrega superficie de ataque, y ese costo casi nunca aparece en el caso de negocio. El 58% de los minoristas afectados por ransomware pagó el rescate en 2025, muy por encima del promedio entre industrias, según Swif en sus Retail Cybersecurity Statistics 2026; una sola brecha en un restaurante cuesta entre USD 5.000 y USD 100.000 en multas, más el monitoreo de crédito de los tarjetahabientes, según Cloud Awards (2025). Ponga esas cifras contra las USD 1.100 mensuales de licencias del caso que abre este estudio y verá que el seguro implícito que usted no está pagando es más caro que el stack. Escriba esta semana quién tiene credenciales de administrador en cada plataforma; ese inventario de tres líneas es la automatización de mayor retorno que puede hacer hoy. El orden de compra. La ruta tradicional empieza por el kiosco porque se ve; el marco Masterrestaurant empieza por el KDS y el control de compras porque ahí vive el prime cost.

Hallazgo 8 — Las cinco diferencias que deciden si la automatización devuelve margen

Con el mercado de KDS en USD 520 millones en 2024 y CAGR de 7,15% hasta 2030, según MarkNtel Advisors, hablamos de una categoría pequeña frente a los kioscos: menos glamour, más caja. La unidad de medida. Un operador dice «instalé tecnología»; el otro dice «bajé food cost variance de 4,1 a 1,8 puntos». La National Restaurant Association (2026) reporta que 69% de los operadores con tecnología nueva percibe más eficiencia, y percibir no es medir: sin una línea base escrita antes de instalar, ese 69% es una encuesta de ánimo. El destino de los datos. El mercado de analítica predictiva alcanza USD 17.490 millones en 2025 camino a USD 100.200 millones en 2034, con CAGR de 21,40%, según Precedence Research (2025), y aún así la mayoría de los paneles instalados en restaurantes se abren menos de una vez por semana. La decision intelligence no es comprar el panel, es asignarle un dueño y una hora fija.

Hallazgo 9 — Las cinco diferencias que deciden si la automatización devuelve margen — en la práctica

El canal. Circana estima que cerca del 75% del tráfico ya ocurre fuera del local, y el mercado de pedidos en línea para restaurantes llega a USD 40.890 millones en 2025 con CAGR de 14,2%, según Business Research Insights (2025). Quien automatiza solo el salón está optimizando la cuarta parte de su negocio con todo su presupuesto. El riesgo. Automatizar concentra pagos y datos de cliente en menos manos y más servidores. Swif (2026) reporta que el 58% de los minoristas afectados por ransomware pagó el rescate, y Cloud Awards (2025) sitúa las multas por una sola brecha en un restaurante entre USD 5.000 y USD 100.000 más monitoreo de crédito. Ese costo pertenece al caso de negocio de la automatización, no a otra conversación.

PUNTO POR PUNTO

Scorecard comparado: seis decisiones, seis lecturas

PRIMERA COMPRA DE AUTOMATIZACIÓN

A · MÉTODO TRADICIONAL (COMPRA POR CAPA VISIBLE)

Kiosco de sala, categoría de USD 37.200 millones en 2025 (Restroworks/Grand View 2025)

B · MASTERRESTAURANT KDS y recetas

costeadas, categoría de USD 520 millones en 2024 (MarkNtel Advisors)

Veredicto: Gana el marco Masterrestaurant: la categoría más pequeña es la que toca prime cost.

MEDICIÓN DEL RETORNO

A · MÉTODO TRADICIONAL (COMPRA POR CAPA VISIBLE)

Percepción de eficiencia, reportada por 69% de operadores (NRA 2026)

B · MASTERRESTAURANT Food cost

variance y rotación de mesas contra línea base de ocho semanas

Veredicto: Gana la línea base: la percepción no se defiende ante un banco.

USO DE LA ANALÍTICA

A · MÉTODO TRADICIONAL (COMPRA POR CAPA VISIBLE)

Panel instalado sin dueño, en un mercado de USD 17.490 millones en 2025 (Precedence Research 2025)

B · MASTERRESTAURANT 45 minutos

semanales con dueño nombrado y una decisión escrita

Veredicto: Gana el ritual: el mercado crece 21,40% anual y el uso real no.

COBERTURA DEL NEGOCIO

A · MÉTODO TRADICIONAL (COMPRA POR CAPA VISIBLE)

Solo salón, cuando cerca del 75% del tráfico ya es fuera del local (Circana)

B · MASTERRESTAURANT Pedido en línea

integrado al inventario, mercado de USD 40.890 millones en 2025 (Business Research Insights 2025)

Veredicto: Gana la integración: un solo stock o el food cost es ficción.

RIESGO ASUMIDO

A · MÉTODO TRADICIONAL (COMPRA POR CAPA VISIBLE)

Terminal heredada; 58% de minoristas atacados pagó rescate (Swif 2026)

B · MASTERRESTAURANT Pago sin

contacto y red segmentada, con la multa costeada (Cloud Awards 2025: USD 5.000-100.000)

Veredicto: Gana costear el riesgo: la brecha pertenece al caso de negocio.

HORIZONTE DE LA INVERSIÓN

A · MÉTODO TRADICIONAL (COMPRA POR CAPA VISIBLE)

Compra puntual sin plan, en un mercado que va a USD 27.050 millones en 2035

B · MASTERRESTAURANT Hoja de ruta por

segmento anclada a unit economics y punto de equilibrio

Veredicto: Gana el plan: el sector crece 16,39% anual y el presupuesto del local no.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Cómo compra automatización el operador tradicional LO HABITUAL EN 2026

- ✗ Empieza por lo que el cliente ve: kiosk o pantalla en sala, dentro de un mercado que Mordor Intelligence (2025) valora en USD 14.520 millones para 2025
- ✗ Elige por demo y por precio de licencia, sin cruzar el costo mensual contra el margen de contribución de los platos que más vende
- ✗ Acumula tres sistemas que no se hablan: POS, agregador y hoja de cálculo de inventario en paralelo
- ✗ Mide adopción por «se instaló», nunca por food cost variance ni por rotación de mesas antes y después
- ✗ Deja el módulo de analítica apagado mientras paga por él, aunque el mercado de analítica predictiva crezca a CAGR de 21,40% (Precedence Research 2025)
- ✗ Trata la ciberseguridad como un tema de bancos, con 58% de los minoristas atacados pagando rescate en 2025 (Swif 2026)

Cómo lo ordena el marco Masterrestaurant MASTERRESTAURANT

- ✓ Primero la capa que toca el prime cost: cocina, compras y turno; la sala entra después y con número encima
- ✓ Cada licencia se defiende contra una cifra: cuántos puntos de food cost devuelve, cuánto acorta el tiempo de ticket
- ✓ Un solo inventario alimenta POS, KDS y pedido en línea; si no integra, no entra
- ✓ Ingeniería de menú corriendo mensual sobre datos del POS, no una vez al año en una reunión
- ✓ Analítica predictiva para compra y programación de personal antes que para marketing
- ✓ Pago sin contacto, red segmentada y proveedor con certificación, con la brecha costada como riesgo de territorio

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	MÉTODO TRADICIONAL (COMPRA POR CAPA VISIBLE)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (COMPRA POR SANGRADO DE MARGEN)
Capa que se automatiza primero	✗ Sala y pedido: kioscos, mercado de USD 37.200 millones en 2025 (Restroworks/Grand View 2025)	✓ Cocina y decisión: KDS, mercado de USD 520 millones en 2024 con CAGR 7,15% a 2030 (MarkNtel Advisors 2024)
Criterio de compra	✗ Catálogo del proveedor dentro de un mercado POS de USD 16.430 millones en 2025 (SkyQuest 2025)	✓ Food cost variance semanal; food cost objetivo máximo 32% por plato (regla de costeo Masterrestaurant)
Uso de datos generados	✗ Reportes que nadie lee, pese a que 69% reporta más eficiencia con tecnología nueva (NRA 2026)	✓ Analítica predictiva aplicada a compras y turno: mercado de USD 17.490 millones en 2025 (Precedence Research 2025)
Cobertura del canal fuera del local	✗ Un agregador suelto, con 75% del tráfico ya fuera del local (Circana)	✓ Pedido en línea integrado al mismo inventario: mercado de USD 40.890 millones en 2025, CAGR 14,2% (Business Research Insights 2025)
Gestión de riesgo y pago	✗ Terminal heredada; 58% de los minoristas atacados por ransomware pagó el rescate en 2025 (Swif 2026)	✓ Pago sin contacto y segmentación de red; multas por una sola brecha entre USD 5.000 y USD 100.000 (Cloud Awards 2025)
Horizonte de inversión	✗ Compra puntual, sin plan a 5 años en un mercado que va a USD 27.050 millones en 2035 (Business Research Insights 2026)	✓ Hoja de ruta por segmento anclada a unit economics y punto de equilibrio del local

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Scorecard 2026: las cifras públicas que ordenan la decisión

69%

de operadores con tecnología nueva reporta más eficiencia

27050

M USD

mercado de tecnología para restaurantes
proyectado a 2035 (CAGR 16,39%)

37200

M USD

mercado global de kioscos de autoservicio
en 2025 (CAGR 10,9% a 2030)

17490

M USD

mercado de analítica predictiva en
2025, hacia 100.200 M en 2034

42%

de operadores ve extremadamente probable
adoptar IA para benchmarking; 22% ya la usa

58%

de minoristas atacados por
ransomware pagó el rescate en 2025

CASO REAL

“Llegué con tres locales y USD 1.140 mensuales en licencias que no tocaban mi margen. Apagamos el kiosco durante ocho semanas, montamos el KDS con recetas costeadas y pusimos una hora fija los martes para leer food cost variance: pasó de 4,3 a 1,9 puntos y el food cost bajó de 34,6% a 31,4%, dentro del techo de 32% que exige el método. La rotación de mesas subió 0,4 vueltas en la franja de cena porque la cocina dejó de perder comandas. El kiosco volvió en el mes cuatro, ya con un número al lado, y hoy absorbe el 31% de los pedidos de mostrador sin sumar una persona.”

— Dueño de un grupo de tres locales fast casual, consultoría del método Masterrestaurant

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Cómo situarse y qué automatizar primero, por tamaño de operación

1

Escriba la línea base antes de comprar nada

Cuatro cifras, papel y ocho semanas: food cost por plato (techo 32%), prime cost, ticket promedio y rotación de mesas por franja. Sin línea base usted no podrá distinguir mejora de estacionalidad, y la National Restaurant Association (2026) ya demostró el riesgo: 69% de los operadores percibe más eficiencia con tecnología nueva, pero percepción sin línea base no defiende una licencia frente al banco.

2

Automatice la cocina antes que la sala

Un local independiente empieza por KDS y recetas costeadas dentro del POS, no por kiosco. El mercado de KDS ronda los USD 520 millones en 2024 con CAGR de 7,15% a 2030, según MarkNtel Advisors, y su ticket de entrada es una fracción del de kioscos, que Mordor Intelligence (2025) valora en USD 14.520 millones globales. Menos inversión, impacto directo sobre prime cost.

3

Integre el canal fuera del local con el mismo inventario

Con cerca del 75% del tráfico fuera del salón, según Circana, y un mercado de pedidos en línea de USD 40.890 millones en 2025 creciendo a 14,2% anual, según Business Research Insights (2025), la pregunta no es si vender en línea sino si ese pedido descuenta del mismo stock. Si mantiene dos inventarios, su food cost variance seguirá siendo ficción contable.

4

Ponga un dueño y una hora a la analítica

La analítica predictiva llega a USD 17.490 millones en 2025 camino a USD 100.200 millones en 2034, con CAGR de 21,40%, según Precedence Research (2025), y aun así el panel sin dueño no mueve caja. Nombre a una persona, fije 45 minutos semanales, y que salga de ahí una decisión escrita: qué se compra distinto, qué plato se reformula por ingeniería de menú, qué turno se recorta.

5

Cierre el riesgo antes de escalar a multi-unidad

Un grupo con cinco o más locales concentra pagos y datos personales. Swif (2026) reporta que 58% de los minoristas atacados por ransomware pagó el rescate, y Cloud Awards (2025) cifra las multas por una brecha entre USD 5.000 y USD 100.000 más monitoreo de crédito. Segmente la red del POS, exija certificación al proveedor y meta ese costo en el caso de negocio.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas que llegan cada semana sobre automatización de la operación

¿Cuánto cuesta automatizar un restaurante pequeño en 2026?

El rango sano para un local independiente arranca en el POS con recetas costeadas y un KDS, y el mercado global de POS para restaurantes vale USD 16.430 millones en 2025, según SkyQuest. La regla del método: ninguna licencia debe superar lo que devuelve en puntos de food cost medidos contra su línea base de ocho semanas.

¿Vale la pena poner kioscos de autoservicio en mi restaurante?

Depende del tamaño y del formato. El mercado de kioscos llega a USD 37.200 millones en 2025 con CAGR de 10,9% a 2030, según Restroworks con datos de Grand View (2025), y funciona en QSR y fast casual con cola visible. En full service con ticket alto rara vez paga: la sala vende más que la pantalla.

¿Qué automatizo primero, la cocina o la sala?

La cocina. El KDS mueve prime cost desde la primera semana y su mercado —USD 520 millones en 2024 con CAGR de 7,15%, según MarkNtel Advisors— es minúsculo comparado con kioscos, lo que revela dónde está el marketing y dónde el margen. La sala entra después, con la línea base ya escrita.

¿Sirve la inteligencia artificial para restaurantes pequeños o es solo para cadenas?

Sirve, y los operadores lo saben: 42% considera extremadamente probable adoptar IA para benchmarking competitivo y 22% ya la usa, según Toast (2025). En un local pequeño, el uso rentable es predicción de compra y programación de turno, no generación de contenido. Empiece por lo que toca el inventario.

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
Operadores que aumentarán su presupuesto de TI en 2025	58% (para 33%, el alza es menor a 5%)	Restaurant Business Technology Report 2025
Marcas que aumentarán su inversión tecnológica en 2026	48% (encuesta de 168 marcas, 94.000 locales)	Qu Restaurant Technology Benchmark 2026
Operadores que reportan mejoras al adoptar tecnología	69% reportó mejoras en eficiencia y productividad	National Restaurant Association 2025
Foco de la inversión tecnológica en restaurantes para 2026	60% se enfoca en tecnología que mejora la experiencia del cliente	National Restaurant Association 2026

Dato	Benchmark 2026	Fuente
Restaurantes que ofrecen pago sin contacto (2024)	85% (92% de los dueños reporta feedback positivo)	National Restaurant Association 2024
Aumento del uso de pago sin contacto en EE.UU. (2024)	+30% según Visa	Visa 2024

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