

Análisis Masterrestaurant de *fijación de precios* por franja 2026: el mapa horario del restaurante urbano



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-08-18 · Servicio y Experiencia (CX)

VEREDICTO RÁPIDO

La fijación de precios plana ya no aguanta la estructura de costos de 2026: los insumos subieron 35% en alimentos y 35% en laboral desde 2019 según la National Restaurant Association (2024), mientras las cadenas grandes de EE. UU. movieron los precios de menú +42% entre 2020 y 2025 frente a un 22% de inflación general (One Haus). Ese desfase se administra por FRANJA, no con un alza general: la misma carta rinde distinto a las 12:30 con 90% de mesas ocupadas que a las 16:00 con 22%. La lectura de Diego F. Parra sobre estos datos públicos es directa: quien no separa su carta y su estructura de servicio por daypart está subvencionando la hora punta con el margen del valle, y viceversa.



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

· 20 min de lectura · 2026-08-18

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERRESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

Una mesa de dos a las 13:10 de un martes y esa misma mesa a las 16:40 no son el mismo negocio, aunque compartan mantel, carta y precio. La primera tiene cola detrás y un costo de oportunidad medible; la segunda tiene el mismo costo fijo corriendo y cero presión de demanda. Sin embargo, el 2026 sigue lleno de restaurantes urbanos que cobran idéntico en ambos momentos y luego se preguntan por qué el margen de contribución no cuadra a fin de mes.

El contexto de costos no deja margen para la pereza. Según la National Restaurant Association (2024), los costos de alimentos y los laborales subieron un 35% cada uno desde 2019, y el salario base por hora en restaurantes de EE. UU. llegó a 14,20 USD tras un alza del 4% en 2024 según 7shifts. En Colombia, ACODRES (2025) reportó un aumento del 9,8% en precios de platos desde febrero de 2025 para sostener 98.000 empleos: no fue codicia, fue supervivencia contable.

Este análisis de Masterrestaurant sintetiza datos públicos de National Restaurant Association, Toast, McKinsey, 7shifts, ACODRES, QSR Magazine y Harvard Business School para construir un mapa de decisión por franja. No hay muestra propia ni encuesta primaria: hay fuentes externas reales, ordenadas y leídas por un consultor que lleva veinte años sentado en el lado de la caja. El aporte es la lectura, no el número.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	FRANJA PUNTA (12:00-14:30 · 19:30-21:30)	FRANJA VALLE (14:30-18:00 · POST 22:00)
Presión de costo de insumos (base 2019)	✗ +35% en alimentos según National Restaurant Association (2024)	✓ +35% en alimentos según National Restaurant Association (2024)
Costo laboral por hora (EE. UU., 2024)	✗ 14,20 USD/hora con alza del 4% según 7shifts (2024)	✓ 14,20 USD/hora con alza del 4% según 7shifts (2024)
Recorrido de precio de menú disponible (2020-2025)	✗ +42% aplicado por grandes cadenas según One Haus	✓ +22% de inflación general como techo de referencia según One Haus
Tolerancia del comensal a la espera	✗ 26 minutos sin reserva en 2024 frente a 20 en 2023 según Toast	✓ Espera cercana a 0 minutos; la tolerancia no se consume
Palanca de ticket disponible (autoservicio)	✗ 8-15% más de ticket en kiosco según QSR Magazine (2024)	✓ Hasta 30% más de ticket en kiosco según McDonald's
Palanca de ingreso por personalización	✗ 5-15% de aumento de ingresos según McKinsey (2021)	✓ 5-15% de aumento de ingresos según McKinsey (2021)
Retorno reputacional por estrella de reseña	✗ +5% a 9% de ingresos por estrella según Harvard Business School	✓ +5% a 9% de ingresos por estrella según Harvard Business School
Efecto de recortar 5 minutos de espera media	✗ +10% de probabilidad de repetir visita según ScanQueue (2026)	✓ Sin efecto medible: no hay espera que recortar

Hallazgo 1 — La franja no es un detalle operativo: es la unidad de negocio real

Cada franja horaria de un restaurante urbano funciona como una unidad de negocio distinta, con su propia demanda, su propio costo de oportunidad y, por tanto, su propio precio justificado. La aritmética lo hace evidente cuando uno la mira de frente: la National Restaurant Association (2024) documentó un alza del 35% en costos de alimentos y otro 35% en costos laborales desde 2019, y ese peso corre sobre el reloj completo, no sobre las dos horas en que el salón se llena. El salario base por hora en restaurantes estadounidenses cerró 2024 en 14,20 USD tras subir 4%, según 7shifts, lo que significa que un turno de sobremesa vacío quema exactamente el mismo dinero que el pico del mediodía, pero sin ingreso que lo compense. Cobrar idéntico en ambos momentos no es neutralidad comercial; es renunciar voluntariamente a leer la información que la propia operación le está entregando cada día.

Hallazgo 2 — ¿Por qué el precio plano destruye margen justo cuando los costos suben?

El precio plano destruye margen porque traslada el ajuste completo al alza general del menú, la palanca más cara y más visible que existe.

Entre 2020 y 2025 las grandes cadenas estadounidenses subieron sus precios de menú un 42%, casi el doble del 22% de inflación general del período, según One Haus, y ese recorrido se hizo mayoritariamente con subidas parejas aplicadas a toda la carta y a todo el horario. En Colombia el patrón se repite: ACODRES (2025) reportó un incremento del 9,8% en precios de platos desde febrero de ese año para sostener 98.000 empleos del sector. Cuando usted mueve la carta entera, castiga por igual al comensal del martes a las cuatro de la tarde —que estaba dispuesto a venir por menos— y al del viernes a las nueve, que habría pagado más sin pestañear. Pierde a uno y subsidia al otro. La espera tolerada es el mejor termómetro disponible de cuánta presión de demanda soporta una franja antes de romperse.

Hallazgo 3 — El mapa horario empieza midiendo espera, no ocupación

Los datos de lista de espera de Toast muestran que en 2024 los comensales aguantaban hasta 26 minutos sin reserva, frente a 20 minutos en 2023: seis minutos más de paciencia en un solo año, y esa paciencia es precio latente que casi nadie cobra. Del otro lado del mismo dato está el castigo, porque según ScanQueue (State of Customer Waiting 2026), cada cinco minutos menos de espera promedio elevan un 10% la probabilidad de que el cliente repita visita. Ahí está la tensión que hay que resolver y no esquivar: la franja pico tolera espera y por tanto admite un precio superior, pero cada minuto adicional de cola erosiona la recurrencia que sostiene las franjas flojas. La franja pico se cobra; la fila, se administra. Este trabajo de Masterrestaurant sintetiza fuentes externas verificables —National Restaurant Association, Toast, McKinsey, 7shifts, ACODRES, QSR Magazine y Harvard Business School— y las ordena en un mapa de decisión por franja.

Hallazgo 4 — Un consultor leyendo datos públicos, no una encuesta inventada

No hay muestra propia ni encuesta primaria, y conviene decirlo con todas las letras: el aporte de Diego F. Parra aquí es la LECTURA, no el número. Veinte años sentado del lado de la caja enseñan que el dato suelto no decide nada; decide el orden en que usted lo aplica. Y el orden importa: primero mide la ocupación real por franja durante cuatro semanas completas, después calcula el margen de contribución de cada una, y solo entonces toca el precio. Invertir esa secuencia —mover precios y luego buscar los datos que lo justifiquen— es el error que más se repite en restaurantes urbanos que ya facturan bien. El autoservicio funciona como palanca de ticket precisamente en las franjas donde la presión de personal aprieta más. QSR Magazine (2024) documentó

que el ticket en kioscos resulta entre 8% y 15% superior al de mostrador, con Yum reportando cerca de un 10% adicional, y McDonald's ha comunicado incrementos de aproximadamente 30% en ticket promedio con sus kioscos.

Hallazgo 5 — El kiosco no es tecnología, es una decisión de precio por franja

Future Ordering registró un caso de +35% tras integrarlos. Ahora bien, un rango que va de 8% a 35% no describe una tecnología mágica: describe operaciones muy distintas midiendo cosas distintas. Lo que sí es consistente en todas ellas es la dirección. Si su franja de 14:00 a 17:00 tiene sala fría y un colaborador de más en piso, el kiosco convierte esa hora muerta en ticket sin sumar nómina, y ese diferencial va directo al margen porque el costo fijo ya estaba corriendo de todos modos. Hay dos palancas de ingreso que operan por encima del mapa horario y que casi siempre se dejan sin usar. McKinsey (2021) cuantificó entre 5% y 15% el aumento de ingresos atribuible a personalizar la experiencia del cliente, y Michael Luca, de Harvard Business School, midió en su estudio sobre Yelp que cada estrella adicional en la calificación se traduce en 5% a 9% más de ingresos.

Hallazgo 6 — Personalización y reputación: las dos palancas que no dependen del reloj

Combine esas cifras con la realidad de una franja valle y verá el escenario que casi nadie corre: si usted baja el precio un 12% de lunes a jueves entre las cuatro y las seis de la tarde, llena esa hora al 60% de ocupación, y esos comensales le dejan reseñas que suben media estrella su calificación, el efecto reputacional levanta las franjas pico —donde el precio es alto— y recupera con creces el descuento concedido. El descuento no era descuento; era compra de reputación. Construir el mapa horario exige tres cifras por cada bloque de dos horas, medidas durante cuatro semanas seguidas para neutralizar el ruido de una quincena o un festivo: ocupación media, ticket promedio y costo laboral asignado al bloque. Con esos números en la mano, el criterio de decisión es seco. Bloque con ocupación sobre 85% y espera sostenida cerca de los 26 minutos que reportó Toast: ese bloque admite precio superior o carta reducida de alto margen.

Hallazgo 7 — Cómo se construye el mapa: cuatro semanas, tres cifras por franja

Bloque bajo 40% con la nómina corriendo a 14,20 USD la hora según 7shifts: ese bloque necesita oferta diferenciada, no una rebaja general. Y el bloque intermedio, el que suele quedar en tierra de nadie, es donde la personalización del 5% al 15% que midió McKinsey rinde más, porque hay capacidad libre para atender bien sin comprometer el servicio del pico. El mayor riesgo de la fijación por franja no está en el método sino en aplicarlo sobre datos que usted no tiene. Un restaurante que sube 15% el precio del viernes noche sin haber verificado que su ocupación real de ese bloque supera el 85% no está haciendo pricing dinámico; está haciendo una apuesta con el margen de contribución de su mejor franja. Y si se equivoca, el costo es doble, porque además de perder cubiertos arriesga la calificación que Luca (Harvard Business School) vinculó a un 5%-9% de los ingresos.

Hallazgo 8 — El riesgo que nadie contabiliza: mover precios sin haber medido nada

El contexto tampoco perdona el ensayo y error: con alimentos y laboral 35% arriba desde 2019 según la National Restaurant Association (2024), el colchón para equivocarse se agotó hace rato. Mida cuatro semanas antes de tocar una sola cifra de la carta, y empiece por la franja que peor conoce. FUENTES SINTETIZADAS: National Restaurant Association (2024) para la evolución de costos de insumo y laboral; 7shifts (2024) para el salario base por hora en EE. UU.; One Haus para el recorrido de precios de menú 2020-2025; Toast para la tolerancia a la espera; QSR Magazine (2024) y McDonald's para el efecto de los kioscos en el ticket; McKinsey (2021) para el retorno de la personalización; Harvard Business School (Michael Luca) para el efecto de las reseñas en

ingresos; ACODRES (2025) para el mercado colombiano; ScanQueue (2026) para el efecto de la espera en la repetición de visita. VENTANA TEMPORAL: los datos cubren de 2019 a 2026, con el grueso concentrado entre 2023 y 2025.

Hallazgo 9 — Fuentes, alcance y método de esta síntesis

La base 2019 se usa deliberadamente porque es el último año pre-pandémico comparable y porque la National Restaurant Association lo mantiene como referencia en sus series de costos. CRITERIO DE SELECCIÓN: se incluyó únicamente cifra publicada por una organización identificable, con año, que midiera un fenómeno operativo verificable —costo, precio, ticket, espera, ingreso—. Se descartó todo dato de proveedor sin metodología publicada y toda proyección que no viniera acompañada de la serie histórica que la sostiene. Cuando dos fuentes miden lo mismo con resultados distintos, ambas se muestran y se explica la divergencia en lugar de promediarlas. CONTRASTE: el ejemplo más claro está en los kioscos. QSR Magazine (2024) sitúa el alza de ticket entre 8 y 15%, con Yum cerca del 10%; McDonald's reporta cerca de 30%; Future Ordering documenta +35% en su caso de integración. El rango real no es un número, es una horquilla que depende del tipo de carta y del punto de partida digital del local.

Hallazgo 10 — Fuentes, alcance y método de esta síntesis — en la práctica

LIMITACIONES HONESTAS: la mayoría de las fuentes cuantitativas disponibles son de EE. UU., de modo que los valores absolutos no se trasladan sin ajuste a Bogotá, Ciudad de México o Madrid; ACODRES (2025) aporta la única referencia latinoamericana de este análisis. Segundo, ninguna fuente pública desagrega el ticket por franja horaria con granularidad de segmento, así que la desagregación por daypart de este documento es una LECTURA construida sobre datos agregados, no una medición directa. Tercero, la ventana 2019-2026 incluye la distorsión pandémica, que infla cualquier comparación contra la base. AUTORÍA: la síntesis, la organización de las fuentes y la lectura por franja son de Diego F. Parra y el equipo de Masterrestaurant. Las cifras pertenecen a las organizaciones citadas.

PUNTO POR PUNTO

Error frente a práctica correcta, criterio por criterio

ESTRUCTURA DE PRECIOS

A · FRANJA PUNTA (12:00-14:30 · 19:30-21:30)

Precio único de apertura a cierre, con alza general cuando aprieta el food cost.

B · MASTERRESTAURANT Precio

diferenciado por franja sobre los platos estrella, entre 5 y 9% en el pico.

Veredicto: Gana el precio por franja. La National Restaurant Association (2024) documenta 35% de alza de insumos desde 2019: un alza plana trasladada ese costo también al valle, donde no hay demanda que lo absorba.

DIMENSIONAMIENTO DE PLANTILLA

A · FRANJA PUNTA (12:00-14:30 · 19:30-21:30)

Plantilla fija dimensionada al pico y sostenida durante todo el turno.

B · MASTERRESTAURANT Plantilla

escalonada contra la curva de ocupación en tramos de treinta minutos.

Veredicto: Gana el escalonamiento. Con 14,20 USD/hora de base según 7shifts (2024), sostener tres personas de más durante dos horas y media de valle supera los 100 USD diarios de sangría invisible.

GESTIÓN DE LA ESPERA EN EL PICO

A · FRANJA PUNTA (12:00-14:30 · 19:30-21:30)

Improvisación en la puerta y lista de espera en papel o en la cabeza del anfitrión.

B · MASTERRESTAURANT Fila virtual con

aviso digital y tolerancia administrada de forma explícita.

Veredicto: Gana la fila virtual. El Journal of Service Research (2025) midió +10,8% de satisfacción general frente a no tenerla, y Toast documenta que el comensal ya tolera 26 minutos sin reserva.

CAPTURA DE TICKET EN HORA PUNTA

A · FRANJA PUNTA (12:00-14:30 · 19:30-21:30)

Toda la comanda pasa por mesero, con el minuto de servicio como cuello de botella.

B · MASTERRESTAURANT Kiosco o pedido

digital para el flujo de alta rotación, con mesero enfocado en experiencia.

Veredicto: Gana el modelo mixto, con matices. QSR Magazine (2024) reporta 8-15% más de ticket y McDonald's cerca de 30%: la horquilla depende de su carta, así que pilotee una franja antes de comprometer capital.

ESTRATEGIA PARA EL VALLE

A · FRANJA PUNTA (12:00-14:30 · 19:30-21:30)

Descuento plano sobre la carta completa para intentar llenar el comedor.

B · MASTERESTAURANT Carta corta

reformulada con food cost bajo 32% y una razón concreta de visita.

Veredicto: Gana la reformulación. El descuento plano destruye ticket promedio sin crear demanda; McKinsey (2021) atribuye entre 5 y 15% de aumento de ingresos a personalizar la experiencia, que es lo que el valle permite hacer bien.

MEDICIÓN Y CONTROL

A · FRANJA PUNTA (12:00-14:30 · 19:30-21:30)

Se revisa la venta total del día y el food cost mensual agregado.

B · MASTERESTAURANT Dashboard

semanal de ocupación, ticket, food cost y horas pagadas, todo por franja.

Veredicto: Gana el dashboard por franja. El agregado mensual promedia el valle con el pico y hace matemáticamente imposible detectar dónde se evapora el margen de contribución.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Lo que hace el restaurante urbano promedio ERROR MEDIDO

- ✗ Una sola carta y un solo precio para las catorce horas de operación, con el mismo margen de contribución teórico a las 13:00 y a las 16:30.
- ✗ Alza general de precios cuando aprieta el food cost, replicando el +42% que One Haus documentó en cadenas grandes sin tener ni su volumen ni su poder de negociación.
- ✗ Plantilla dimensionada al pico y sostenida en el valle, con el costo de 14,20 USD/hora que reporta 7shifts (2024) corriendo sobre un comedor medio vacío.
- ✗ Cero medición de ocupación por franja: se mira la venta del día, jamás la venta por hora contra el costo laboral de esa misma hora.
- ✗ La espera del pico se administra con improvisación, aunque Toast documenta que el comensal ya tolera 26 minutos y ese activo se puede convertir en ticket.
- ✗ El valle se intenta llenar con descuento plano, que baja el ticket promedio sin tocar la causa: nadie tiene motivo para venir a las 16:00.

Lo que dicen los datos públicos que funciona MASTERRESTAURANT

- ✓ Carta desagregada por daypart con precios y menu engineering distintos, sosteniendo el food cost por debajo del 32% en ambas franjas por vías diferentes.
- ✓ Alza quirúrgica en los platos de alta rotación del pico y precio de captación en el valle, usando el diferencial que One Haus documenta entre el +42% de cadenas y el +22% general.
- ✓ Plantilla escalonada contra la curva horaria real, con la estructura de servicio y la capacitación de meseros ajustada al tipo de mesa de cada franja.
- ✓ Dashboard de ocupación por franja cruzado con costo laboral hora a hora, que es la única forma de ver dónde se evapora el margen de contribución.
- ✓ Kiosco o pedido digital en el pico para capturar el 8-15% de ticket adicional que documenta QSR Magazine (2024) sin sumar una hora de nómina.
- ✓ Personalización de la oferta del valle, con el 5-15% de aumento de ingresos que McKinsey (2021) atribuye a experiencias personalizadas.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	FRANJA PUNTA (12:00-14:30 · 19:30-21:30)	FRANJA VALLE (14:30-18:00 · POST 22:00)
Presión de costo de insumos (base 2019)	✗ +35% en alimentos según National Restaurant Association (2024)	✓ +35% en alimentos según National Restaurant Association (2024)
Costo laboral por hora (EE. UU., 2024)	✗ 14,20 USD/hora con alza del 4% según 7shifts (2024)	✓ 14,20 USD/hora con alza del 4% según 7shifts (2024)
Recorrido de precio de menú disponible (2020-2025)	✗ +42% aplicado por grandes cadenas según One Haus	✓ +22% de inflación general como techo de referencia según One Haus
Tolerancia del comensal a la espera	✗ 26 minutos sin reserva en 2024 frente a 20 en 2023 según Toast	✓ Espera cercana a 0 minutos; la tolerancia no se consume
Palanca de ticket disponible (autoservicio)	✗ 8-15% más de ticket en kiosco según QSR Magazine (2024)	✓ Hasta 30% más de ticket en kiosco según McDonald's
Palanca de ingreso por personalización	✗ 5-15% de aumento de ingresos según McKinsey (2021)	✓ 5-15% de aumento de ingresos según McKinsey (2021)
Retorno reputacional por estrella de reseña	✗ +5% a 9% de ingresos por estrella según Harvard Business School	✓ +5% a 9% de ingresos por estrella según Harvard Business School
Efecto de recortar 5 minutos de espera media	✗ +10% de probabilidad de repetir visita según ScanQueue (2026)	✓ Sin efecto medible: no hay espera que recortar

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

El scorecard del mapa horario 2026

35%

alza de costos de alimentos y laboral desde 2019 en EE. UU.

42%

alza de precios de menú en grandes cadenas EE. UU. 2020-2025

26min

espera tolerada sin reserva en 2024, frente a 20 en 2023

14.2USD

salario base por hora en
restaurantes EE. UU., +4% en 2024

15%

techo del alza de ticket con kioscos de autoservicio

9.8%

alza de precios de platos en
Colombia desde febrero de 2025

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

alza de costos de alimentos y laboral desde 2019 en EE. UU.



alza de precios de menú en grandes cadenas EE. UU. 2020-2025



espera tolerada sin reserva en 2024, frente a 20 en 2023



salario base por hora en restaurantes EE. UU., +4% en 2024



techo del alza de ticket con kioscos de autoservicio



alza de precios de platos en Colombia desde febrero de 2025



Fuentes: [National Restaurant Association 2024](#) · [One Haus](#) · [Toast 2024](#) · [7shifts 2024](#) · [QSR Magazine 2024](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO REAL

“Llevábamos tres años con carta y precio únicos de once de la mañana a once de la noche. Cuando desagregamos la venta por franja contra el costo laboral de esa misma hora, la tarde de 15:00 a 17:30 aparecía con el comedor al 20% y la nómina completa corriendo: cada tarde nos costaba dinero abrir. No subimos el precio general; movimos catorce platos de alta rotación del almuerzo entre un 6 y un 9%, cerramos la cocina caliente en el valle y dejamos una carta corta de cafetería con margen de contribución alto. En cuatro meses el food cost bajó de 34,1% a 30,8% y la tarde pasó de restar a aportar. Lo que más me dolió fue entender que el problema nunca fue el precio: fue cobrar lo mismo en dos negocios distintos.”

— Director de operaciones de un grupo de tres restaurantes urbanos de servicio completo, acompañado por Masterrestaurant en 2025

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Cómo situar su local en el mapa horario

1 Levante la curva real de ocupación hora a hora

Exporte del POS la venta y el número de comensales en tramos de treinta minutos durante cuatro semanas completas, festivos incluidos. No use el promedio del día: el promedio esconde exactamente lo que busca. Cruce cada tramo con las horas de nómina efectivamente pagadas en ese mismo tramo. Con 14,20 USD/hora de base según 7shifts (2024), un valle de dos horas y media con tres personas de más cuesta más de 100 USD diarios que nadie registra como pérdida.

2 Clasifique cada franja por presión de demanda y no por horario

Punta es toda franja donde exista cola o riesgo de rechazar mesa; valle es donde la capacidad sobra. Toast documenta que el comensal ya tolera hasta 26 minutos de espera sin reserva frente a los 20 de 2023, y esa tolerancia es un activo económico real: significa que en el pico usted tiene permiso del mercado para operar con menos descuento y más margen de contribución, siempre que la estructura de servicio sostenga la experiencia mientras el cliente espera.

3 Aplique la fijación de precios diferencial sobre los platos correctos

Nada de alza general. Tome los ocho a quince platos de mayor rotación en el pico —los que la ingeniería de menú clasifica como estrellas— y mueva ahí el precio entre un 5 y un 9%, muy por debajo del +42% que One Haus documenta en cadenas grandes. En el valle haga lo contrario: carta corta, food cost por debajo del 32%, precio de captación. La National Restaurant Association (2024) ya justifica el movimiento con su 35% de alza de insumos desde 2019.

4

Reasigne la plantilla y la formación de meseros a la curva, no al reloj

La capacitación de meseros del pico y la del valle no persiguen lo mismo: en el pico se entrena rotación de mesas, secuencia y lectura anticipada; en el valle, venta sugerida y construcción de relación. Un programa de entrenamiento de servicios en restaurantes que ignore esa diferencia produce personal excelente para una franja e inútil para la otra. Y con el retorno de +5% a 9% de ingresos por estrella adicional de reseña que midió Harvard Business School, la calidad del servicio en el pico paga dos veces.

5

Automatice la captura de ticket donde el minuto vale más

En el pico, cada minuto de mesero en la comanda es margen que se escapa. QSR Magazine (2024) sitúa entre 8 y 15% el alza de ticket con kiosco, con Yum cerca del 10%, mientras McDonald's reporta cerca de 30% en sus propios resultados. La horquilla es enorme porque depende de su carta y de su punto de partida digital, así que pilotee en una franja antes de comprometer capital. La IA aplicada al BOH ayuda a proyectar producción por tramo y a recortar la merma del valle.

6

Monte el dashboard y cierre el ciclo cada semana

Ocupación por franja, ticket promedio por franja, food cost por franja y horas pagadas por franja, en una sola pantalla que el equipo mire los lunes. McKinsey (2021) atribuye entre 5 y 15% de aumento de ingresos a la personalización de la experiencia, y personalizar sin datos por franja es imposible. Sin ese cierre semanal, cualquier ajuste de precio se convierte en una corazonada que nadie audita, y el margen vuelve a diluirse en el trimestre siguiente.

PREGUNTAS FRECUENTES**Preguntas frecuentes sobre fijación de precios por franja****¿La fijación de precios por franja horaria molesta al cliente?**

No, si el diferencial es coherente y visible. El comensal urbano ya convive con precios variables en transporte, hotelería y cine. La National Restaurant Association (2024) documenta un 35% de alza de insumos desde 2019: el mercado entiende que algo tiene que moverse. Lo que sí molesta es el alza general y silenciosa.

¿Cuánto puedo subir el precio del pico sin perder tráfico?

El rango sano que sostiene este análisis es de 5 a 9% sobre los platos de mayor rotación, nunca sobre la carta completa. One Haus documenta que las grandes cadenas movieron sus menús +42% entre 2020 y 2025 frente a un 22% de inflación general, y un local independiente no tiene ese margen de maniobra reputacional.

¿Sirve un kiosco de autoservicio en un restaurante de servicio completo?

Sirve en el pico y para pedidos concretos, no como sustituto del servicio. QSR Magazine (2024) reporta entre 8 y 15% más de ticket con kiosco, y McDonald's cerca de 30% en su formato. La diferencia entre ambas cifras es su modelo de negocio, así que pilotee una franja antes de invertir en toda la sala.

¿Qué hago con el valle si bajar el precio no llena el comedor?

Cambie la oferta antes que el precio. Carta corta, food cost por debajo del 32% y una razón concreta para venir a esa hora. McKinsey (2021) atribuye entre 5 y 15% de aumento de ingresos a la personalización, y en el valle usted tiene el tiempo de servicio que el pico jamás le dará para construirla.

¿Cómo cito este análisis en un informe o una tesis?

Use esta forma: Parra, D. F. (2026). Análisis Masterrestaurant de fijación de precios por franja 2026: el mapa horario del restaurante urbano. Masterrestaurant. Deje constancia de que las cifras cuantitativas pertenecen a las organizaciones citadas —National Restaurant Association, Toast, One Haus, 7shifts, McKinsey, QSR Magazine, Harvard Business School, ACODRES, ScanQueue— y que el aporte de Masterrestaurant es la síntesis y la lectura por franja.

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
Propina promedio en servicio completo	La propina promedio en restaurantes de servicio completo fue ~19.3-19.4% (2024)	Toast 2024
Propina promedio en servicio rápido	La propina promedio en restaurantes de servicio rápido fue ~15.8-16% (2024)	Toast 2024
Satisfacción del cliente en servicio completo	Índice de satisfacción (ACSI) de restaurantes de servicio completo: 82 sobre 100 (2024)	American Customer Satisfaction Index (ACSI) 2024
Satisfacción del cliente en servicio rápido	Índice de satisfacción (ACSI) de restaurantes de servicio rápido: 79 sobre 100 (2024)	American Customer Satisfaction Index (ACSI) 2024
Base muestral del estudio ACSI	El estudio ACSI de restaurantes 2024 se basó en 14,604 encuestas	ACSI Restaurant and Food Delivery Study 2024
NPS promedio en hospitalidad	El NPS promedio de la industria de hospitalidad es ~44	Qualtrics XM Institute 2024