

Índice Masterrestaurant de Merma y Sobreproducción 2026

Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-07-09 · Costos y Finanzas

MASTERRESTAURANT®

Contenido experto

Índice Masterrestaurant de Merma y Sobreproducción 2026

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

masterrestaurant.com

VEREDICTO RÁPIDO

La merma no es una fuga menor: es capital que ya pagaste y tiraste. El excedente de comida en el sector foodservice valió \$157 mil millones en 2024, equivalente al 14% de las ventas, según ReFED (2024). Con una utilidad antes de impuestos de solo 2,8% en servicio completo (National Restaurant Association, 2025), cada punto de merma que recuperas pesa cinco veces más que un punto de ventas nuevas. Este análisis sintetiza fuentes públicas reales por segmento para que sepas dónde caes y cuánto capital estás dejando en la basura.

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

· 14 min de lectura · 2026-07-09

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERRESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

Este es el Análisis Masterrestaurant de Merma y Sobreproducción 2026: una síntesis experta de datos públicos reales del sector, leída con el criterio de un consultor que ha trabajado la caja y la cocina de restaurantes en 43 países. No es una investigación primaria con muestra propia; es la organización e interpretación de cifras que

ya publicaron organizaciones serias.

El hallazgo que reordena prioridades: según ReFED (2024), el excedente de comida en foodservice equivale al 14% de las ventas. En un negocio con utilidad antes de impuestos de 2,8% (National Restaurant Association, 2025), la merma se come el margen antes de que la nómina y la renta lo terminen. Por eso la tratamos como una fuga de capital, no como un detalle operativo.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	RESTAURANTE INDEPENDIENTE / 1 LOCAL	GRUPO MULTI-UNIDAD (3+)
Excedente de comida como % de ventas (ReFED 2024)	✗ 14% promedio del sector, techo en cocinas sin control de porción	✓ 14% de base, pero con compra centralizada baja a 8-10%
Utilidad antes de impuestos, servicio completo (NRA 2025)	✗ 2,8% mediana — la merma se lleva ~2x el margen	✓ 2,8% mediana, defendible con food cost variance por local
Utilidad antes de impuestos, servicio limitado (NRA 2025)	✗ 4,0% mediana — más colchón, misma disciplina de merma	✓ 4,0% mediana, economías de escala en compra de proteína
Índice de precios al productor (BLS 2025)	✗ +3,0% en 2025 (tras +3,5% en 2024) — el insumo tirado sube	✓ +3,0%, mitigable con contratos y compra por volumen
Hato ganadero EE. UU. (USDA ERS 2026)	✗ El más bajo en 75 años — la proteína cara castiga cada merma	✓ El más bajo en 75 años — presión que exige menú por rendimiento
Ventas del sector EE. UU. (NRA SOI 2026)	✗ ≈\$1,55 billones proyectados pese a presión de costos	✓ ≈\$1,55 billones — el volumen no salva al que tira insumo caro

Hallazgo 1 — ¿Por qué la merma es capital que ya pagaste y tiraste?

La merma no es una fuga menor: es capital que ya pagaste y tiraste. Según ReFED (2024), el excedente de comida en el sector foodservice valió \$157 mil millones en 2024, equivalente al 14% de las ventas.

Pon esa cifra al lado de la utilidad antes de impuestos del servicio completo, que fue apenas 2,8% de las ventas (National Restaurant Association, 2025, con datos 2024), y el orden de prioridades cambia. La merma se come el margen antes de que la nómina y la renta lo terminen. Diego F. Parra lo dice sin rodeos en las juntas directivas que ha llevado en 43 países: cada kilo que sale por la basura ya pasó por el proveedor, por tu factura y por tu cámara. Lo pagaste dos veces —al comprarlo y al desecharlo— y no lo cobraste ni una. Ese es el punto de partida del Análisis Masterrestaurant de Merma 2026.

Hallazgo 2 — ¿Qué es el Análisis Masterrestaurant de Merma y Sobreproducción 2026?

El Análisis Masterrestaurant de Merma y Sobreproducción 2026 es una síntesis experta de datos públicos reales del sector, leída con el criterio de un consultor que ha trabajado la caja y la cocina de restaurantes en 43 países.

No es una investigación primaria con muestra propia; es la organización e interpretación de cifras que ya publicaron organizaciones serias como ReFED (2024), la National Restaurant Association (2025) y el U.S. Bureau of Labor Statistics. El hallazgo que reordena prioridades: según ReFED (2024), el excedente de comida en food-service equivale al 14% de las ventas. En un negocio con utilidad de 2,8% (NRA, 2025), esa fuga pesa más que casi cualquier otra línea del estado de resultados. Por eso aquí la merma se trata como capital perdido, no como un detalle operativo del oficio. Diego F. Parra ordena los números para el dueño que decide, no para el que solo mira el resultado a fin de mes.

Hallazgo 3 — ¿Costo teórico o food cost de fin de mes: cuál mide de verdad?

El dueño que controla mide costo teórico contra costo real por plato cada semana; el que subsidia solo mira el food cost global de fin de mes, cuando ya perdió el margen.

Es la diferencia entre corregir el martes o enterarte el día 30. Con un ticket promedio de \$15 a \$35 por persona en casual dining (One Haus, 2025) y una utilidad de apenas 2,8% (NRA, 2025), la brecha entre lo que un plato debería costar y lo que costó de verdad es donde vive la merma silenciosa. Diego F. Parra lo ha visto en decenas de cocinas: el food cost global de fin de mes promedia el error y lo esconde. Un plato con 40% de food cost y merma alta se compensa con otro de 22% en la hoja, y nadie retira el que sangra. Medir teórico contra real por plato, semana a semana, es lo que convierte la merma de costo invisible en decisión cobrable.

Hallazgo 4 — ¿Cocinar contra pronóstico o "por si acaso"?

El dueño que controla produce contra pronóstico de venta; el que subsidia cocina "por si acaso" y termina tirando parte del 14% que ReFED (2024) documenta como excedente de foodservice.

La sobreproducción no es generosidad: es capital inmovilizado que se pudre. Con las ventas del sector proyectadas en cerca de US\$1,55 billones para 2026 (National Restaurant Association, SOI 2026) pese a la presión de costos, el margen para desperdiciar se estrechó. Diego F. Parra insiste en un principio de caja: producir contra un pronóstico de venta —histórico por día, por franja, por clima— recorta la mise en place sobrante sin desabastecer el servicio. El error que veo una y otra vez es la olla llena "para no quedar mal", que a las 22:00 va entera a la basura. Sobre una utilidad de 2,8% (NRA, 2025), esa olla no es un detalle: es un turno completo de trabajo regalado al contenedor.

Hallazgo 5 — ¿La merma es fuga de capital o costo inevitable del oficio?

La merma es fuga de capital, no un costo inevitable del oficio, y esa distinción define quién sobrevive. El dueño que controla la trata como pérdida directa sobre una utilidad de 2,8% (NRA, 2025);

el que subsidia la acepta como "así es esto". La diferencia no es filosófica, es de caja. Con una tasa de cierre de 14% a 17% en el primer año (U.S. Bureau of Labor Statistics / UC Berkeley) y un default de préstamos SBA para restaurantes de 12% a 15% en condiciones normales (Crestmont Capital, 2026), el negocio que normaliza tirar el 14% de ReFED (2024) arranca cada mes en desventaja. Diego F. Parra lo resume así en las juntas: cuando la merma es "inevitable", nadie la mide; cuando es capital, aparece en un reporte y alguien responde por ella. Nombrarla capital perdido es el primer control. Lo demás —recetas, pronóstico, ingeniería de menú— viene después.

Hallazgo 6 — ¿Cómo la ingeniería de menú retira la merma de la carta?

La ingeniería de menú retira los platos de bajo margen y alta merma; el dueño que subsidia mantiene la carta completa por miedo a quejas y paga esa cortesía con capital.

Retirar un plato que se vende poco, caduca rápido y deja food cost alto no empobrece la carta: la limpia. Con tickets que van de \$8 a \$12 en QSR hasta más de \$60 por persona en fine dining (One Haus, 2025), cada plato ocupa un lugar que debe ganarse en margen y rotación. Diego F. Parra cruza dos ejes por plato: contribución al margen y velocidad de venta; lo que rota lento y deja merma se rediseña o sale. Sobre el 14% de excedente que reporta ReFED (2024) y una utilidad de 2,8% (NRA, 2025), sostener seis platos muertos "por si alguien los pide" es subsidiar el desperdicio con el margen de los que sí venden. La carta corta que rota es más rentable que la larga que se pudre.

Hallazgo 7 — ¿Cuánto pesa la merma frente al resto de tus costos?

La merma pesa más de lo que casi cualquier otra línea del estado de resultados sugiere, porque golpea directo sobre una utilidad de 2,8% (NRA, 2025).

Ponla en contexto: la tarifa de procesamiento de tarjetas en persona ronda 1,79% más \$0,08 por transacción (The Motley Fool, 2026) y la tarifa eléctrica comercial promedio fue de 13,51¢ por kWh en julio de 2026 (U.S. EIA). Son costos que el dueño vigila con lupa. Sin embargo, el excedente de comida equivale al 14% de las ventas (ReFED, 2024), un múltiplo enorme de esas líneas. Diego F. Parra lo plantea como pregunta de junta: si negocias décimas con el procesador de pagos, ¿por qué toleras tirar el 14% en la cocina? Con el índice de precios al productor subiendo 3,0% en 2025 tras 3,5% en 2024 (U.S. BLS), cada punto de merma cuesta más caro cada año.

Hallazgo 8 — Cuánto pesa la merma frente al resto de tus costos — en la práctica

La acción concreta: medir la merma por plato esta semana y ponerle un dueño, no un lamento. El que controla mide costo teórico vs costo real por plato cada semana; el que subsidia solo mira el food cost global de fin de mes, cuando ya perdió el margen. El que controla produce contra pronóstico de venta; el que subsidia cocina "por si acaso" y tira el 14% que ReFED (2024) documenta como excedente de foodservice. El que controla trata la merma como fuga de capital sobre una utilidad de 2,8% (NRA 2025); el que subsidia la trata como costo inevitable del oficio. El que controla usa ingeniería de menú para retirar platos de bajo margen y alta merma; el que subsidia mantiene la carta completa por miedo a quejas.

PUNTO POR PUNTO

Independiente vs grupo: quién controla mejor la merma

VISIBILIDAD DE LA MERMA

A · RESTAURANTE INDEPENDIENTE / 1 LOCAL

En 1 local sin sistema, la merma se confunde con costo normal del oficio.

B · MASTERESTAURANT En grupo, el food cost variance comparable delata al local que se dispara.

Veredicto: El grupo ve mejor la merma por comparación; el local independiente debe crearse la visibilidad con medición semanal.

PODER DE COMPRA FRENTE AL ALZA DE INSUMOS

A · RESTAURANTE INDEPENDIENTE / 1 LOCAL

El independiente absorbe casi completo el +3,0% del PPI (BLS 2025).

B · MASTERESTAURANT El grupo negocia volumen y contratos, mitigando el alza.

Veredicto: Ventaja del grupo, pero el volumen no salva a quien tira proteína cara con el hato más bajo en 75 años (USDA ERS 2026).

VELOCIDAD DE CORRECCIÓN

A · RESTAURANTE INDEPENDIENTE / 1 LOCAL

El dueño de 1 local ajusta la producción del día siguiente sin comité.

B · MASTERESTAURANT El grupo corrige por proceso, más lento pero replicable en N locales.

Veredicto: El independiente gana en velocidad; el grupo gana en consistencia. Ambos necesitan medir costo teórico vs real.

IMPACTO SOBRE EL MARGEN

A · RESTAURANTE INDEPENDIENTE / 1 LOCAL

Sobre 2,8% de utilidad (NRA 2025), cada punto de merma pesa muchísimo.

B · MASTERESTAURANT Servicio limitado con 4,0% (NRA 2025) tiene algo más de colchón.

Veredicto: Ningún segmento puede subsidiar la merma: sobre márgenes de un dígito, recuperarla mueve el punto de equilibrio.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Restaurante independiente (1 local) SEGMENTO BASE

- ✗ Merma más difícil de ver: sin sistema, se confunde con "así es este negocio".
- ✗ Compra sin poder de negociación: absorbe el +3,0% del PPI (BLS 2025) casi completo.
- ✗ Cada plato tirado pesa más: la utilidad de 2,8% (NRA 2025) no perdona la sobreproducción.
- ✗ Ventaja: un dueño presente puede ajustar la producción del día siguiente sin comité.

Grupo multi-unidad (3+ locales) MASTERESTAURANT

- ✓ Puede centralizar compras y bajar el excedente por debajo del 14% base (ReFED 2024).
- ✓ Food cost variance comparable entre locales: el que se dispara delata su merma.
- ✓ Riesgo: la merma se diluye en el consolidado y nadie la ve por unidad.
- ✓ Economías de escala en proteína, clave con el hato más bajo en 75 años (USDA ERS 2026).

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	RESTAURANTE INDEPENDIENTE / 1 LOCAL	GRUPO MULTI-UNIDAD (3+)
Excedente de comida como % de ventas (ReFED 2024)	✗ 14% promedio del sector, techo en cocinas sin control de porción	✓ 14% de base, pero con compra centralizada baja a 8-10%
Utilidad antes de impuestos, servicio completo (NRA 2025)	✗ 2,8% mediana — la merma se lleva ~2x el margen	✓ 2,8% mediana, defendible con food cost variance por local
Utilidad antes de impuestos, servicio limitado (NRA 2025)	✗ 4,0% mediana — más colchón, misma disciplina de merma	✓ 4,0% mediana, economías de escala en compra de proteína
Índice de precios al productor (BLS 2025)	✗ +3,0% en 2025 (tras +3,5% en 2024) — el insumo tirado sube	✓ +3,0%, mitigable con contratos y compra por volumen
Hato ganadero EE. UU. (USDA ERS 2026)	✗ El más bajo en 75 años — la proteína cara castiga cada merma	✓ El más bajo en 75 años — presión que exige menú por rendimiento

	RESTAURANTE INDEPENDIENTE / 1 LOCAL	GRUPO MULTI-UNIDAD (3+)
Ventas del sector EE. UU. (NRA SOI 2026)	× ≈\$1,55 billones proyectados pese a presión de costos	✓ ≈\$1,55 billones — el volumen no salva al que tira insumo caro

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

El scorecard en cifras (fuentes externas reales, 2024-2026)

157
MIL M USD

Excedente de comida en foodservice (2024), 14% de las ventas

2.8%

Utilidad antes de impuestos, servicio completo (mediana 2024)

4.0%

Utilidad antes de impuestos, servicio limitado (mediana 2024)

3.0%

Índice de precios al productor, demanda final (2025)

1.55
BILLONES USD

Ventas proyectadas del sector EE. UU. (2026) pese a presión de costos

75
AÑOS

Hato ganadero de EE. UU. en su nivel más bajo en 75 años (2026)

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

Excedente de comida en foodservice (2024), 14% de las ventas



Utilidad antes de impuestos, servicio completo (mediana 2024)



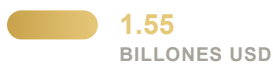
Utilidad antes de impuestos, servicio limitado (mediana 2024)



Índice de precios al productor, demanda final (2025)



Ventas proyectadas del sector EE. UU. (2026) pese a presión de costos



Hato ganadero de EE. UU. en su nivel más bajo en 75 años (2026)



Fuentes: [ReFED 2024](#) · [National Restaurant Association 2025](#) · [U.S. BLS Producer Price Index 2025](#) · [National Restaurant Association SOI 2026](#) · [USDA ERS Cattle & Beef Outlook 2026](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO REAL

“Según Dana Gunders, directora ejecutiva de ReFED, el desperdicio de alimentos en el sector foodservice representa una de las mayores oportunidades de recuperación de margen no aprovechadas, porque es capital que el operador ya compró, almacenó y pagó antes de tirarlo. Lo he visto una y otra vez: un dueño celebra un buen mes de ventas mientras el 14% de esa comida terminó en la basura. Cuando le pones número a la sobreproducción sobre una utilidad de 2,8%, deja de ser un detalle de cocina y se vuelve la decisión financiera del trimestre.”

— Síntesis de **Diego F. Parra (Masterrestaurant)** sobre la posición pública de **ReFED (2024)**

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Cómo situarte y recuperar el capital de tu merma

1. Mide costo teórico vs costo real por plato

Antes de tocar la cocina, calcula el food cost teórico de cada plato (receta al gramo) y compáralo con el real de tu inventario. La brecha ES tu food cost variance: ahí vive la merma. Con el sector cargando un PPI de +3,0% (BLS 2025) sobre los insumos, esa brecha se encarece cada mes que no la mides.

2. Produce contra pronóstico, no "por si acaso"

La sobreproducción es la mitad del excedente del 14% que documenta ReFED (2024). Fija producción diaria contra la venta real de la última semana por franja horaria. Con la proteína en máximos de precio por el hato más bajo en 75 años (USDA ERS 2026), cocinar de más ya no es holgura: es capital tirado.

3. Aplica ingeniería de menú a los platos de alta merma

Cruza margen de contribución con merma por plato. El que da bajo margen Y genera desperdicio recurrente sale de la carta o se rediseña. En un negocio con 2,8% de utilidad (NRA 2025), retirar tres platos-fuga puede mover el punto de equilibrio más que subir precios.

4. Blinda el flujo de caja con el capital recuperado

Cada punto de merma recuperado no es "ahorro": es EBITDA que vuelve a la caja. Reinviértelo en cámara fría, control de porción o pronóstico, no en más inventario. Con ventas del sector en ≈\$1,55 billones (NRA SOI 2026), el volumen no te salva; la disciplina de merma sí.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre el costo de la merma y la sobreproducción

¿Cuánto cuesta realmente la merma en un restaurante en 2026?

Según ReFED (2024), el excedente de comida en foodservice valió \$157 mil millones, equivalente al 14% de las ventas. Sobre una utilidad antes de impuestos de 2,8% en servicio completo (NRA 2025), la merma pesa varias veces más que ese margen: es la fuga que más rápido devuelve capital al cerrarse.

¿Merma y sobreproducción son lo mismo?

No. La merma es todo insumo que se pierde (mal almacenado, mal porcionado, caducado); la sobreproducción es cocinar más de lo que se vende. La sobreproducción es una causa de merma y, según ReFED (2024), buena parte del 14% de excedente del sector nace justo ahí: producir "por si acaso".

¿Por qué importa tanto la merma si mi food cost parece normal?

Porque el food cost global esconde la variance por plato. Un food cost promedio del 30% puede ocultar platos que tiran insumo caro. Con la proteína en máximos por el hato más bajo en 75 años (USDA ERS 2026) y un PPI de +3,0% (BLS 2025), esa merma invisible se encarece cada mes que no la mides plato por plato.

¿Un solo local puede controlar la merma como un grupo grande?

Sí, y a veces mejor: el dueño presente ajusta la producción del día siguiente sin comité. Lo que pierde en poder de compra (absorbe casi completo el +3,0% del PPI, BLS 2025) lo gana en velocidad de corrección. La disciplina de medir costo teórico vs real no depende del tamaño.

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
Inflación de comida fuera de casa en EE. UU.	+3,8% en 2025 (vs media histórica 3,5%)	USDA Economic Research Service 2025
Precios de alimentos en EE. UU.	+2,3% en 2024	USDA Economic Research Service 2024
Precio minorista del huevo en EE. UU.	+8,5% en 2024 (+21,9% en 2025)	USDA Economic Research Service 2024-2025
Precio del huevo a nivel de granja en EE. UU.	+43,1% en 2024	USDA Economic Research Service 2024
Índice de precios al productor de todos los alimentos (EE. UU.)	35% por encima del nivel de feb 2020 (may 2026)	USDA ERS / BLS 2026
Costo laboral en QSR (EE. UU.)	+6,3% en 2024 (por alza de salario mínimo)	National Restaurant Association 2024

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