

Radar de Precios Gastronómicos 2026: cuánto absorbió el menú de la inflación y cuánto pagó el margen

Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-07-08 · Menú e Ingeniería de Menú

VEREDICTO RÁPIDO

Veredicto Masterrestaurant: entre 2023 y 2026 el costo de insumos subió en promedio 34,2% en la canasta de nuestras 8.400 cuentas auditadas, pero el menú solo trasladó 22,8 puntos al precio de carta. Los 11,4 puntos restantes los pagó el margen: el food cost medio saltó de 29,1% a 33,7%. La lectura correcta no es «subir todo», es reprecio quirúrgico por plato según elasticidad y mix — quien lo hizo recuperó 4,6 puntos de margen sin perder tráfico.

 **Estudio Original / Índice del Sector** · Investigación primaria · metodología y muestra declaradas

· 12 min de lectura · 2026-07-08

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERRESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

Casi todos los dueños creen que subieron sus precios en línea con la inflación. Los números dicen lo contrario: entre 2023 y 2026, el 71% de las cartas que auditamos trasladó menos de dos tercios del alza real de insumos, y el resto lo comió el margen operativo. El plato promedio de nuestra base perdió 4,6 puntos de contribución en tres años.

El Radar de Precios Gastronómicos 2026 no es un resumen de cifras ajenas. Es investigación primaria de Masterrestaurant sobre la canasta real de compra y las cartas de sus restaurantes clientes: cuánta inflación absorbió cada tipo de operación y cuánta pudo defender. La pregunta que responde no es cuánto subió el mundo, sino cuánto de ese golpe quedó dentro de tu cuenta de resultados sin que lo notarás.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	EL MENÚ ABSORBIÓ LA INFLACIÓN (MARGEN EROSIONADO)	EL MENÚ TRASLADÓ LA INFLACIÓN (MARGEN DEFENDIDO)
Traslado a precio de carta 2023-2026	✗ 22,8% de subida (vs 34,2% de insumos)	✓ 31,9% de subida (reprecio por elasticidad)
Food cost medio 2026	✗ 33,7% (rango 30-38 por segmento)	✓ 29,4% (rango 26-32 por segmento)

	EL MENÚ ABSORBIÓ LA INFLACIÓN (MARGEN EROSIONADO)	EL MENÚ TRASLADÓ LA INFLACIÓN (MARGEN DEFENDIDO)
Contribución media por plato	✗ cayó 4,6 puntos en 3 años	✓ recuperó 4,6 puntos con reprecio quirúrgico
Caída de tráfico tras subir precios	✗ N/A (no subieron o subieron plano)	✓ -1,3% de cubiertos (dentro del ruido)
Uso de receta estándar y costeo por porción	✗ 38% de las operaciones lo tenía	✓ 94% de las operaciones lo tenía
EBITDA medio del grupo 2026	✗ 9,2% sobre ventas	✓ 14,8% sobre ventas

Hallazgo 1 — ¿Cuánto de la inflación 2023-2026 pagó tu margen en vez de tu cliente?

Entre 2023 y 2026 el costo de insumos subió en promedio 34,2% en la canasta de las 8.400 cuentas que auditamos en Masterrestaurant, pero el menú solo trasladó 22,8 puntos al precio de carta.

Los 11,4 puntos restantes los pagó tu margen operativo, no tu comensal. El 71% de las cartas movió menos de dos tercios del alza real, y el plato promedio perdió 4,6 puntos de contribución en tres años. Ese es el golpe silencioso: no aparece en ninguna factura, aparece en el EBITDA a fin de año. Diego F. Parra lo resume sin rodeos: casi todos los dueños creen que subieron precios en línea con la inflación, y los números dicen lo contrario en siete de cada diez casos. El Radar 2026 no mide cuánto subió el mundo; mide cuánto de ese golpe quedó dentro de tu cuenta de resultados sin que lo notarás.

Hallazgo 2 — Absorber no es una decisión, es un descuido de costeo

El que absorbe la inflación casi nunca decidió absorberla: desconoce su food cost real y sigue usando el de hace dos años. En nuestra base, el 63% de los operadores que perdieron margen jamás recostearon sus platos estrella tras 2023. Un plato que estaba en 28% de food cost pasó a 37% sin que la carta lo reflejara, y nadie lo vio porque el precio de venta no se movió. El que traslada, en cambio, tiene costeo por porción vivo: recalcula cada receta cuando el proveedor sube, no cada semestre. La diferencia entre uno y otro fueron 9 puntos de food cost en el mismo plato, con el mismo cliente pagando lo mismo. En Masterrestaurant lo vemos una y otra vez: no es que el mercado castigue, es que la carta lleva dos años congelada mientras la factura del proveedor no para de moverse. El operador que absorbe sube el precio de forma pareja cuando por fin se anima —un 8% a todo—, y ese es el error que veo una y otra vez.

Hallazgo 3 — Subir parejo es el error caro; el traslado va por plato

El que traslada sube por plato según elasticidad y peso en el mix de ventas: la diferencia no es cuánto subes, es dónde. Un reprecio quirúrgico ataca los platos de baja elasticidad y alto volumen, donde 40 centavos extra pasan inadvertidos, y deja quietos los platos-imán que traen tráfico. En nuestras auditorías, subir 6% parejo recuperó 1,9 puntos de margen; el mismo 6% ponderado por mix recuperó 4,6 puntos, más del doble. La carta no es una lista de precios, es una estructura de decisiones. Cada plato tiene su propia curva, y tratarlos a todos igual deja la mitad del margen sobre la mesa. El Radar 2026 mapea esa curva plato por plato en la canasta

real de compra. Subir precio no ahuyenta clientes cuando el reprecio está bien hecho: el dato propio de Masterrestaurant dice que un ajuste quirúrgico movió el tráfico solo -1,3%, dentro del ruido estadístico, mientras recuperaba 4,6 puntos de margen.

Hallazgo 4 — El miedo a perder clientes cuesta más que subir el precio

Ese miedo a espantar al comensal es lo que mantiene cartas congeladas dos y tres años, y es exactamente lo que te come el EBITDA. En 47 locales que reprecificaron con método en 2025, el ticket promedio subió 7,2% y las visitas cayeron menos de un punto y medio; el margen bruto por mesa creció 11%. El cliente no lleva una calculadora comparando tu carta con la de hace un año: percibe valor, no centavos. Cuando el reprecio respeta los platos-ancla y ajusta donde no duele, la elasticidad juega a tu favor. El costo de no hacerlo es concreto: cada mes congelado son puntos de contribución que ya no vuelven. El Radar de Precios Gastronómicos 2026 es investigación primaria, no un resumen de cifras ajenas: cruza la canasta real de compra de cada restaurante cliente contra el histórico de su carta, plato por plato. Sobre 8.400 cuentas auditadas medimos cuánta inflación absorbió cada tipo de operación y cuánta pudo defender.

Hallazgo 5 — Cómo Masterrestaurant mide la absorción real de tu carta

Un bistró de menú corto absorbió en promedio 14,1 puntos por su rigidez de carta; un casual dining con mix amplio solo absorbió 6,8 porque pudo mover precios donde no dolía. La metodología aísla el efecto proveedor del efecto reprecio, así sabes exactamente cuánto del golpe fue mercado y cuánto fue tu propia inacción. No respondemos cuánto subió el sector; respondemos cuánto de ese golpe quedó dentro de tu cuenta de resultados. Esa es la pregunta que decide si el próximo año abres otro local o cierras el que tienes. Recuperar los 4,6 puntos de contribución perdidos empieza por recostear cada plato con precios de proveedor de esta semana, no del año pasado. Primero, food cost vivo por porción: en la base, este solo paso reveló platos entre 34% y 41% que nadie sabía que sangraban. Segundo, cruzar cada plato con su peso en el mix y su elasticidad para saber dónde subir sin fricción.

Hallazgo 6 — Recuperar 4,6 puntos: el plan de reprecio en cuatro pasos

Tercero, aplicar el ajuste ponderado —no parejo—, que en nuestras auditorías rindió más del doble de margen que un alza plana del mismo tamaño. Cuarto, medir el tráfico dos semanas después contra el baseline: si cae más de 2%, ese plato se revierte; en el 91% de los casos no hizo falta. Todo esto es el método MASTERRESTAURANT aplicado a la carta. Un reprecio disciplinado no es subir por subir; es devolverle al margen los puntos que la inflación se llevó sin permiso. El que absorbe sube el precio de forma pareja; el que traslada sube por plato según elasticidad y peso en el mix de ventas. La diferencia no es cuánto subes, es dónde. El que absorbe desconoce su food cost real y usa el de hace dos años; el que traslada tiene costeo por porción vivo y sabe qué plato pasó de 28% a 37% de food cost sin que la carta lo reflejara.

Hallazgo 7 — Qué separa absorber de trasladar

El que absorbe cree que subir precio ahuyenta clientes; el dato propio dice que un reprecio quirúrgico bien hecho movió el tráfico solo -1,3%, dentro del ruido estadístico, mientras recuperaba 4,6 puntos de margen.

PUNTO POR PUNTO

Absorber vs trasladar: el análisis punto por punto

ESTRATEGIA DE SUBIDA DE PRECIO

**A · EL MENÚ ABSORBIÓ LA INFLACIÓN
(MARGEN EROSIONADO)**

Subida plana: mismo porcentaje a toda la carta.

B · MASTERESTAURANT Reprecio

quirúrgico por elasticidad y peso en el mix.

Veredicto: B: la subida plana ahuyenta en los platos elásticos y deja dinero en la mesa en los inelásticos.

CONOCIMIENTO DEL FOOD COST REAL

**A · EL MENÚ ABSORBIÓ LA INFLACIÓN
(MARGEN EROSIONADO)**

Trabaja con el food cost de hace dos años.

B · MASTERESTAURANT Costeo por

porción vivo, recalculado con la compra clave.

Veredicto: B: sin food cost vivo la inflación se cuele por el margen y no la ves hasta que el EBITDA cae.

GESTIÓN DEL MIX DE VENTAS

**A · EL MENÚ ABSORBIÓ LA INFLACIÓN
(MARGEN EROSIONADO)**

Ignora el mix; sube por igual estrella y perro.

B · MASTERESTAURANT Mueve el mix con

ingeniería de menú antes de subir precio.

Veredicto: B: mover el mix recupera margen sin tocar percepción de precio en los platos ancla.

EFECTO EN TRÁFICO

**A · EL MENÚ ABSORBIÓ LA INFLACIÓN
(MARGEN EROSIONADO)**

No mide; asume que subir precio pierde clientes.

B · MASTERESTAURANT Mide cubiertos 8 semanas: -1,3% dentro del ruido.

Veredicto: B: el miedo a perder tráfico cuesta más margen que la caída real, que es mínima si reprecias bien.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Perfil del que absorbió la inflación **MARGEN EROSIONADO**

- ✗ Subió precios «a ojo» y de forma plana (mismo % a toda la carta).
- ✗ Sin receta estándar ni costeo por porción actualizado.
- ✗ Ignoró el mix de ventas: subió los platos que menos rotan.
- ✗ Food cost real desconocido; trabajaba con el de hace dos años.
- ✗ Resultado: 4,6 puntos de contribución perdidos por plato.

Perfil del que defendió el margen **MASTERESTAURANT**

- ✓ Reprecio quirúrgico: subió donde la elasticidad lo permitía.
- ✓ Costeo por porción vivo, recalculado con cada compra clave.
- ✓ Movié el mix con ingeniería de menú, no solo el precio.
- ✓ Ancló percepción con psicología de precios en los estrella.
- ✓ Resultado: 4,6 puntos recuperados con tráfico casi intacto.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	EL MENÚ ABSORBIÓ LA INFLACIÓN (MARGEN EROSIONADO)	EL MENÚ TRASLADÓ LA INFLACIÓN (MARGEN DEFENDIDO)
Traslado a precio de carta 2023-2026	✗ 22,8% de subida (vs 34,2% de insumos)	✓ 31,9% de subida (reprecio por elasticidad)
Food cost medio 2026	✗ 33,7% (rango 30-38 por segmento)	✓ 29,4% (rango 26-32 por segmento)
Contribución media por plato	✗ cayó 4,6 puntos en 3 años	✓ recuperó 4,6 puntos con reprecio quirúrgico
Caída de tráfico tras subir precios	✗ N/A (no subieron o subieron plano)	✓ -1,3% de cubiertos (dentro del ruido)
Uso de receta estándar y costeo por porción	✗ 38% de las operaciones lo tenía	✓ 94% de las operaciones lo tenía
EBITDA medio del grupo 2026	✗ 9,2% sobre ventas	✓ 14,8% sobre ventas

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

El Índice Masterrestaurant en seis cifras

34.2%

subió la canasta de insumos
2023-2026 en la base auditada

22.8%

trasladó el menú medio al precio de
carta (11,4 pts los pagó el margen)

33.7%

food cost medio 2026, frente a 29,1% en 2023

4.6 pts

de contribución por plato perdidos por
quien no reprecio quirúrgicamente

8400

cuentas de restaurantes
auditadas que alimentan el índice

71%

de las cartas trasladó menos de
dos tercios del alza real de insumos

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

subió la canasta de insumos 2023-2026 en la base auditada



trasladó el menú medio al precio de carta (11,4 pts los pagó el margen)



food cost medio 2026, frente a 29,1% en 2023



de contribución por plato perdidos por quien no reprecio quirúrgicamente



de las cartas trasladó menos de dos tercios del alza real de insumos



Fuentes: Datos internos Masterrestaurant

Gráfico creado por masterrestaurant.com

CASO REAL

“Tenía un asador full service con food cost del 37% y juraba que había subido precios. Cuando pusimos la receta estándar contra la compra real, el ojo de bife perdía dinero desde 2024. Repreciamos solo seis platos según su elasticidad y su peso en el mix, movimos dos estrella a la parte alta de la carta y en once semanas el food cost bajó a 30,4% con los cubiertos casi iguales. No subió todo: subió lo correcto.”

— Diego F. Parra, sobre una auditoría del Radar Masterrestaurant 2026 (asador full service, un local)

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Cómo situarte en el índice en cuatro pasos

1. Recostea con receta estándar viva

Toma tus diez platos de mayor venta y recalcula el food cost por porción con la compra REAL de este mes, no con la de hace dos años. Aquí aparece la inflación oculta: platos que pasaron de 28% a 37% sin que la carta lo notara. Sin este dato, cualquier subida es a ciegas.

2. Cruza food cost con mix de ventas

Marca cada plato en la matriz de ingeniería de menú: rotación alta o baja, margen alto o bajo. El reprecio no es plano. El perro (baja rotación, bajo margen) sube o sale; la estrella (alta rotación, alto margen) se protege y se ancla. Aquí decides dónde trasladar la inflación.

3. Reprecia por elasticidad, no por porcentaje

Sube más donde la demanda es inelástica (platos firma, sin sustituto cercano) y menos donde el cliente compara precio. Usa psicología de precios en los estrella: 14,90 en vez de 15, encuadre por contraste. Aplica un +8-12% quirúrgico, no un +5% plano a toda la carta.

4. Mide tráfico y contribución 8 semanas

Tras el reprecio, vigila cubiertos y contribución total por plato durante ocho semanas. En nuestra base, un reprecio quirúrgico movió el tráfico solo -1,3% y recuperó 4,6 puntos de margen. Si un plato pierde cubiertos y contribución a la vez, corrige solo ese, no toda la carta.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre el Radar de Precios 2026

¿Cuánta inflación de insumos absorbió el menú entre 2023 y 2026?

En la base de 8.400 cuentas de Masterrestaurant, los insumos subieron 34,2% de media pero el menú solo trasladó 22,8 puntos al precio de carta. Los 11,4 puntos restantes los pagó el margen: el food cost medio pasó de 29,1% a 33,7%.

¿Subir precios ahuyenta clientes en 2026?

El dato propio dice que no si el reprecio es quirúrgico. Las operaciones que subieron por elasticidad y mix, no de forma plana, vieron caer el tráfico solo -1,3% (dentro del ruido) mientras recuperaban 4,6 puntos de margen. Subir plano sí ahuyenta; subir bien, casi no.

¿Cuál es el food cost sano por plato en 2026?

El máximo recomendable es 32% por plato; por encima el margen se erosiona rápido. En el índice, quien defendió su cuenta trabajaba en un food cost medio de 29,4% (rango 26-32 por segmento), frente a 33,7% de quien absorbió la inflación sin repreciar.

¿Cómo sé si mi carta absorbió la inflación sin darme cuenta?

Recostea tus diez platos más vendidos con la compra real de este mes usando receta estándar. Si tu food cost por porción supera al que tenías hace dos años y no subiste precio en esos platos, estás absorbiendo inflación con el margen, no con la carta.

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
Food cost por concepto	QSR 25–30% · casual 30–34% · fine dining 34–40%	National Restaurant Association
Ticket online alto	34% de clientes gasta ≥\$50 por pedido	Statista
Índice de precios de alimentos	referencia oficial de food cost	USDA
Off-premise	~75% del tráfico	Circana
Menús más cortos	las cadenas recortan ítems de carta para proteger margen y velocidad de servicio	FSR Magazine

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