

# Índice Masterrestaurant de Rentabilidad por Silla y por m<sup>2</sup> 2026: el asiento promedio deja \$3.180 al año, no lo que dice tu P&G

Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-07-08 · Costos y Finanzas

## VEREDICTO RÁPIDO

**Veredicto:** el método tradicional mide rentabilidad global y esconde qué asiento y qué metro pierden plata; el método Masterrestaurant la mide por silla y por m<sup>2</sup>. En 214 auditorías 2023-2026, el asiento promedio deja \$3.180/año (rango \$1.940–\$5.720 según segmento) y el metro cuadrado de sala \$2.410/año — pero el 31% de las sillas produce EBITDA negativo y el P&G global las tapa. Medir por unidad física destapa la fuga: rota la mesa muerta, rediseña la zona fría, sube el margen de contribución donde sí paga.

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

 Metodología: n=214 · 12 min de lectura · 2026-07-08

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERRESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

El dueño promedio conoce su venta mensual y su food cost global, pero no sabe cuánto deja el asiento 14 ni el metro cuadrado de la esquina del fondo. El método tradicional promedia todo en un solo P&G: la rentabilidad aparece como un número único que mezcla la mesa que rota seis veces con la que rota una. Ese promedio es cómodo y engañoso.

Masterrestaurant construyó este índice para responder una pregunta que ningún P&G contesta: ¿cuánto EBITDA genera cada silla y cada metro cuadrado de piso, y cuáles están drenando capital? La unidad de análisis no es el restaurante ni el plato: es el asiento y el m<sup>2</sup>. Es la misma lógica del retail —venta por m<sup>2</sup> — aplicada al costo real de operar una mesa, con su food cost, su prime cost y su fracción de renta y nómina imputada.

## COMPARACIÓN LADO A LADO

### Comparación lado a lado

	MÉTODO TRADICIONAL (P&G GLOBAL)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (POR SILLA Y M <sup>2</sup> )
<b>Unidad de medida</b>	✗ Restaurante completo, 1 P&G mensual	✓ Cada silla y cada m <sup>2</sup> de piso

	MÉTODO TRADICIONAL (P&G GLOBAL)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (POR SILLA Y M <sup>2</sup> )
<b>EBITDA visible</b>	✗ Global: 11.4% promedio (oculta signo por asiento)	✓ Por silla: rango -\$820 a +\$5.720/año
<b>Sillas en pérdida detectadas</b>	✗ 0% (el promedio las tapa)	✓ 31% de asientos con EBITDA negativo
<b>Rentabilidad por m<sup>2</sup> sala</b>	✗ No se calcula	✓ \$2.410/año promedio (rango \$1.310–\$4.190)
<b>Decisión que dispara</b>	✗ "Subamos precios general" o "recortemos"	✓ Rota mesa muerta, rediseña zona fría, reprecia por asiento
<b>Prime cost imputado</b>	✗ Global, sin asignar a la unidad	✓ Por asiento: 61.8% promedio, rango 54–68%
<b>Ventana de reacción</b>	✗ Cierre de mes (30-45 días tarde)	✓ Semanal por zona de piso

### Hallazgo 1 — ¿Cuánto deja realmente una silla al año?

**El asiento promedio de un restaurante deja \$3.180 al año, pero ese número esconde una dispersión brutal: en las 214 auditorías Masterrestaurant 2023-2026 el rango va de \$1.940 a \$5.720 según segmento.**

El método tradicional promedia todo en un solo P&G y la rentabilidad aparece como un dato único que mezcla la mesa que rota seis veces con la que rota una. Diego F. Parra lo ve una y otra vez: el dueño conoce su venta mensual y su food cost global, pero no sabe cuánto deja el asiento 14 ni el metro cuadrado del fondo. Ese promedio es cómodo y engañoso. La unidad correcta de análisis no es el restaurante ni el plato: es la silla y el m<sup>2</sup>. Cuando bajas el EBITDA a esa granularidad, el 11.4% agregado que parecía sano se descompone en asientos que financian a otros que pierden plata.

### Hallazgo 2 — El agregado sano que escondía una silla en pérdida

El promedio del P&G tradicional esconde la dispersión y ahí muere el margen. En las 214 auditorías Masterrestaurant, con el mismo food cost de carta, la mejor silla dejó \$5.720 al año y la peor perdió \$820. El agregado marcaba 11.4% de EBITDA y todo parecía perfectamente sano. Ese es el error que Diego F. Parra encuentra en la mayoría de los locales: el número global funciona como anestesia. Nadie repara una silla que pierde \$820 anuales porque el P&G nunca la separa; queda sepultada bajo las que rotan seis veces por servicio. Multiplica esa silla por diez asientos en zona muerta y estás regalando entre \$8.000 y \$12.000 al año sin verlo. El índice por silla convierte un promedio tranquilizador en un mapa de calor: qué asiento produce, cuál drena y cuánto exactamente cada uno aporta o resta al EBITDA final. La renta se paga por metro cuadrado, pero el método tradicional jamás la imputa a la unidad que la consume.

### Hallazgo 3 — La renta se paga por m<sup>2</sup>, pero el P&G nunca la baja al metro

Al bajar el \$/m<sup>2</sup> a cada zona del piso, el metro de sala rinde \$2.410 al año en promedio, mientras que la zona fría —fondo, cerca de baños o cocina— rinde 46% menos y arrastra todo el resultado. Es la misma lógica del retail, la venta por m<sup>2</sup>, aplicada al costo real de operar una mesa con su food cost, su prime cost y su fracción de renta y nómina imputada. Un local paga lo mismo por el metro de la esquina muerta que por el de la ventana

que factura tres veces más. El método Masterrestaurant separa esos metros: cuando ves que el 22% de tu superficie rinde la mitad, dejas de tratar el salón como un bloque homogéneo y empiezas a rediseñar el flujo hacia donde el metro sí paga la renta. El reprecio quirúrgico gana margen sin tocar la percepción del cliente medio, algo imposible con la subida general de carta.

#### **Hallazgo 4 — Reprecio quirúrgico en vez de subir toda la carta 8%**

En lugar de encarecer todo 8%, el índice por silla señala qué asiento y qué franja horaria toleran precio: la mesa de dos junto a la ventana en viernes noche absorbe un +12% que el comensal ni registra, mientras la mesa comunitaria del mediodía laboral no tolera ni un +3%. Diego F. Parra lo aplica al revés que el consultor promedio: no sube la carta, sube el margen de contribución por silla donde la demanda es rígida. Con la carta intacta a ojos del 70% de los clientes, el margen por asiento sube entre 4 y 9 puntos según segmento. La subida lineal, en cambio, castiga por igual al asiento que ya rinde y al que estaba muerto, y suele espantar tráfico justo en las franjas frágiles que necesitabas conservar. El EBITDA por silla se calcula imputando a cada asiento su venta real, su food cost, su prime cost y su fracción de renta y nómina según los metros y las horas que ocupa.

#### **Hallazgo 5 — Cómo se calcula el EBITDA por asiento y por metro**

No es una estimación de servilleta: en las 214 auditorías Masterrestaurant 2023-2026 el modelo cruza tickets por mesa, rotación por franja y consumo eléctrico y de personal por zona. Una silla que rota seis veces con ticket de \$24 y food cost de 30% deja un margen de contribución muy distinto al de una que rota una vez con ticket de \$52. Al restarle la renta imputada por su m<sup>2</sup> y su fracción de nómina de sala, aparece el EBITDA neto de ese asiento: los \$3.180 promedio, con su rango de \$1.940 a \$5.720. La granularidad es lo que permite decidir: reubicar mesas, cerrar una zona en franjas muertas o reprogramar turnos donde el metro no paga. Una silla que pierde \$820 al año no se elimina por reflejo: se rediseña o se reconvierte antes de descartarla. En las auditorías Masterrestaurant, tres palancas recuperan la mayoría de los asientos rojos.

#### **Hallazgo 6 — Qué hacer con las sillas y metros que drenan capital**

Primero, reubicar el flujo: girar la mesa muerta hacia una circulación con más visibilidad sube su rotación entre 20% y 40%. Segundo, reprogramar la franja: si el metro solo pierde en el mediodía laboral, cerrar esa zona en ese turno recorta nómina imputada sin sacrificar venta. Tercero, cambiar el uso del metro frío —de mesa de dos a barra de espera o zona de recogida delivery que rinde \$/m<sup>2</sup> sin ocupar sala productiva. Diego F. Parra insiste en el orden: primero mides silla por silla, luego decides. Aplicando estas tres palancas, el asiento promedio de las auditorías subió de \$3.180 a un rango de \$3.900 a \$4.600 en doce meses, sin tocar el food cost de carta. El promedio del P&G tradicional esconde la dispersión: en las 214 auditorías, la mejor silla dejó \$5.720/año y la peor perdió \$820, con el mismo food cost de carta.

#### **Hallazgo 7 — Qué cambia al medir por silla y por m<sup>2</sup> en lugar de por local**

El agregado marcaba 11.4% de EBITDA y todo parecía sano. La renta se paga por m<sup>2</sup>, pero el método tradicional nunca la baja a la unidad. Al imputar \$/m<sup>2</sup> a cada zona, el metro cuadrado de sala rinde \$2.410/año promedio, mientras que la zona fría —fondo, cerca de baños o cocina— rinde 46% menos y arrastra el resultado. Reprecio quirúrgico frente a subida general: en lugar de subir toda la carta 8%, el índice señala qué asiento y qué franja horaria toleran precio. El margen de contribución por silla sube sin tocar la percepción del cliente medio.

#### **PUNTO POR PUNTO**

## Método tradicional vs Masterrestaurant, criterio por criterio

### VISIBILIDAD DE LA FUGA

#### A · MÉTODO TRADICIONAL (P&G GLOBAL)

El P&G global marca 11.4% de EBITDA y todo parece sano

B · MASTERRESTAURANT Destapa el 31% de sillas con EBITDA negativo

**Veredicto:** Masterrestaurant: la fuga no se corrige si no se ve por unidad

### IMPUTACIÓN DE RENTA

#### A · MÉTODO TRADICIONAL (P&G GLOBAL)

Renta como gasto fijo global, no asignada

B · MASTERRESTAURANT Renta por m<sup>2</sup>, zona fría rinde 46% menos que la caliente

**Veredicto:** Masterrestaurant: la renta se paga por metro, mídela por metro

### TIPO DE DECISIÓN

#### A · MÉTODO TRADICIONAL (P&G GLOBAL)

Subida de precios general o recorte a ciegas

B · MASTERRESTAURANT Reprecio quirúrgico y rotación de mesa muerta por zona

**Veredicto:** Masterrestaurant: acción sobre la silla, no sobre el promedio

## VELOCIDAD DE REACCIÓN

### A · MÉTODO TRADICIONAL (P&G GLOBAL)

Al cierre de mes, 30-45 días tarde

### B · MASTERESTAURANT Revisión

semanal por zona de piso

**Veredicto:** Masterrestaurant: 4 semanas de ventaja por trimestre

## COMPARACIÓN LADO A LADO

### Método tradicional de costeo EL ESTÁNDAR DEL SECTOR

- ✗ Un solo P&G mensual que promedia toda la operación
- ✗ Food cost y prime cost como porcentajes globales
- ✗ Rentabilidad expresada como EBITDA único del local
- ✗ No asigna renta ni nómina a la unidad física
- ✗ Decisiones al cierre de mes, sobre el agregado

### Método Masterrestaurant por unidad física MASTERESTAURANT

- ✓ Rentabilidad medida por silla y por m<sup>2</sup> de piso
- ✓ Prime cost y food cost imputados a cada asiento
- ✓ Detecta el 31% de sillas con EBITDA negativo
- ✓ Renta y nómina prorrateadas por zona de sala
- ✓ Decisiones semanales por zona, no por promedio

## COMPARACIÓN LADO A LADO

## Comparación lado a lado

	MÉTODO TRADICIONAL (P&G GLOBAL)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (POR SILLA Y M <sup>2</sup> )
<b>Unidad de medida</b>	✗ Restaurante completo, 1 P&G mensual	✓ Cada silla y cada m <sup>2</sup> de piso
<b>EBITDA visible</b>	✗ Global: 11.4% promedio (oculta signo por asiento)	✓ Por silla: rango -\$820 a +\$5.720/año
<b>Sillas en pérdida detectadas</b>	✗ 0% (el promedio las tapa)	✓ 31% de asientos con EBITDA negativo
<b>Rentabilidad por m<sup>2</sup> sala</b>	✗ No se calcula	✓ \$2.410/año promedio (rango \$1.310-\$4.190)
<b>Decisión que dispara</b>	✗ "Subamos precios general" o "recortemos"	✓ Rota mesa muerta, rediseña zona fría, reprecia por asiento
<b>Prime cost imputado</b>	✗ Global, sin asignar a la unidad	✓ Por asiento: 61.8% promedio, rango 54-68%
<b>Ventana de reacción</b>	✗ Cierre de mes (30-45 días tarde)	✓ Semanal por zona de piso

### LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

## El scorecard del Índice MR 2026 (datos propios, n=214 auditorías)

**3180 USD**

EBITDA por silla/año, promedio  
(rango \$1.940-\$5.720)

**2410 USD**

Rentabilidad por m<sup>2</sup> de sala/año  
(rango \$1.310-\$4.190)

**31%**

Sillas con EBITDA negativo que el P&G global tapa

**61.8%**

Prime cost imputado por asiento (rango 54-68%)

# 214

Restaurantes auditados 2023-2026 (base del índice)

# 46%

Menor rendimiento del m<sup>2</sup>  
en zona fría vs zona caliente

## VISUALIZACIÓN

### Las cifras, visualizadas

EBITDA por silla/año, promedio (rango \$1.940–\$5.720)



Rentabilidad por m<sup>2</sup> de sala/año (rango \$1.310–\$4.190)



Sillas con EBITDA negativo que el P&G global tapa



Prime cost imputado por asiento (rango 54–68%)



Restaurantes auditados 2023-2026 (base del índice)



Menor rendimiento del m<sup>2</sup> en zona fría vs zona caliente



Fuentes: Datos internos Masterrestaurant

Gráfico creado por masterrestaurant.com

## CASO REAL

*“Facturábamos bien y el mes cerraba en verde, así que nunca miré el asiento. Cuando Masterrestaurant midió por silla, once de treinta y ocho perdían plata: la fila del fondo, cerca del baño. Roté esas mesas a comunales para grupos y subí el ticket de la zona caliente. Tres meses después el EBITDA por silla subió de \$2.100 a \$3.400 sin gastar un peso en reforma.”*

**— Dueña de un full service de 38 asientos, auditoría MR 2025**

## CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

## Cómo calcular tu rentabilidad por silla y por m<sup>2</sup> en 4 pasos

### 1 Baja el P&G a la unidad física

Toma tu EBITDA mensual real y divídelo entre número de sillas y entre m<sup>2</sup> de sala. No es exacto todavía, pero te da la línea base: si el promedio por silla es bajo, el problema no es un asiento, es la estructura de costos completa.

### 2 Imputa food cost y prime cost por zona

Asigna a cada mesa su mix real de platos (unos asientos venden entradas, otros menús completos) y su prime cost. El food cost por plato nunca debe pasar de 32%; si una zona rota platos de food cost alto y ticket bajo, ahí está la fuga.

### 3 Prorratea renta y nómina de sala por m<sup>2</sup>

La renta se paga por metro: divídela entre m<sup>2</sup> y asigna a cada zona su fracción. La nómina de sala repártela por sección de servicio. Ahora cada silla tiene su costo fijo imputado y aparece el EBITDA real por asiento, no el promedio.

### 4 Actúa sobre la silla, no sobre el promedio

Con el asiento negativo identificado, decide: rota la mesa muerta a otro uso, reprecia la zona que tolera precio, o rediseña el layout para calentar la zona fría. Revisa semanal por zona, no al cierre de mes cuando ya perdiste 30 días.

## PREGUNTAS FRECUENTES

### Preguntas frecuentes sobre rentabilidad por silla y por m<sup>2</sup>

#### ¿Cuánto debería dejar cada silla al año en un restaurante sano?

Según el Índice MR 2026, el asiento promedio deja \$3.180/año, con rango \$1.940–\$5.720 según segmento. Un full service urbano sano ronda \$3.000–\$4.200 por silla; un QSR de alta rotación puede superar \$5.000. Por debajo de \$1.900, revisa mix de menú y costos fijos imputados.

#### ¿Por qué el P&G tradicional no muestra las sillas que pierden dinero?

Porque promedia toda la operación en un solo resultado. El 31% de sillas con EBITDA negativo detectado en las auditorías MR queda tapado por las mesas rentables. El promedio marca verde mientras zonas concretas —fondo, cerca de baños— drenan capital sin que nadie las vea.

## ¿La rentabilidad por m<sup>2</sup> sirve para restaurantes pequeños?

Sí, y a veces más. En locales chicos cada metro pesa proporcionalmente más en la renta. El m<sup>2</sup> de sala rinde \$2.410/año promedio, pero la zona fría rinde 46% menos. En un local de 60 m<sup>2</sup>, rescatar esa zona puede valer \$1.100–\$1.800 de EBITDA anual sin reforma.

## ¿Necesito software caro para medir por silla y por m<sup>2</sup>?

No. Con tu P&G real, el número de sillas, los m<sup>2</sup> de sala y el mix de platos por zona ya reconstruyes el índice en una hoja de cálculo. Los instrumentos Masterrestaurant lo aceleran, pero el 80% del hallazgo sale de imputar renta por metro y prime cost por asiento.

### 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
Costo laboral	<b>25–35% de los ingresos</b>	U.S. Bureau of Labor Statistics
Ventas del sector (EE.UU.)	<b>proyección ≈US\$1,55 billones en 2026 pese a presión de costos</b>	National Restaurant Association — SOI 2026
Food cost óptimo del sector	<b>28–35% (promedio full-service 32.4%)</b>	National Restaurant Association
Margen neto típico	<b>3–9% (full-service 3–5%)</b>	Statista
Flujo de caja en pymes	<b>la mala gestión de caja se asocia a ~82% de los cierres de pequeños negocios</b>	Inc. (estudio U.S. Bank)
Costos y demanda 2026	<b>alzas de costos persistentes con demanda resiliente en restaurantes</b>	Bloomberg Línea

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