


Programación de Turnos con Venta Predictiva: la palanca oculta del Labor Cost

Por  **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-07-06 · Marketing y Growth

MASTERRESTAURANT®

White Paper


Programación de Turnos con Venta Predictiva: la palanca oculta del Labor Cost

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

contenidorestaurante.com

VEREDICTO RÁPIDO

Veredicto: el error caro es programar turnos por historia y costumbre; lo correcto en 2026 es programar contra un pronóstico de venta por franja de 30 minutos. La programación estática deja entre 4 y 7 puntos de labor cost sobre la mesa y quema personal en los valles. La programación predictiva alinea horas-hombre con demanda real, recorta el labor cost a un rango de 26-29% sin degradar el servicio y baja la rotación porque nadie sobra ni falta. Diego F. Parra lo ha medido en decenas de operaciones: no es un problema de software, es un problema de método.

 **White Paper** · Documento técnico · C-Suite y banca multilateral · 17 min de lectura · 2026-07-06

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERRESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

El labor cost dejó de ser una línea fija para convertirse en el indicador macroeconómico más volátil del P&L gastronómico. Entre 2021 y 2026 el salario mínimo real en el sector subió a doble dígito en la mayoría de mercados, mientras el ticket promedio apenas siguió a la inflación de insumos. Resultado: el Prime Cost

(comida más nómina) presiona el margen operativo por los dos flancos a la vez.

La respuesta refleja de la mayoría de dueños es recortar horas a ciegas o congelar contrataciones. Es la decisión estructuralmente equivocada. El labor cost no se arregla con menos gente; se arregla poniendo la gente correcta en la media hora correcta. Ese es el terreno donde la venta predictiva cambia la ecuación: convierte un gasto reactivo en una variable planificada contra demanda. Este white paper de Masterrestaurant desagrega el método por segmento, tamaño de operación y escenario de estrés de insumos, con las cifras que la junta directiva necesita para decidir en 2026.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	PROGRAMACIÓN ESTÁTICA (HISTÓRICA)	PROGRAMACIÓN CON VENTA PREDICTIVA
Labor cost promedio	✗ 31-35% de ventas	✓ 26-29% de ventas
Horas-hombre desperdiciadas/semana	✗ 18-30 h por local	✓ 4-8 h por local
Precisión del pronóstico de demanda	✗ ±35% por franja	✓ ±8-12% por franja
Rotación anual de personal de piso	✗ 85-130%	✓ 45-70%
Tiempo de armado del rol semanal	✗ 3-5 h manuales	✓ 25-40 min asistidos
Cobertura en pico (SLA de mesa)	✗ Falla 2-3 días/semana	✓ Falla <1 día/semana
Ventas por hora-hombre (SPLH)	✗ 38-48 USD	✓ 58-75 USD

Capítulo 1 — Contexto macroeconómico: por qué el labor cost es la línea más volátil del P&L en 2026

El labor cost es en 2026 el indicador macroeconómico más volátil del P&L gastronómico, y programar turnos por costumbre deja entre 4 y 7 puntos sobre la mesa cada mes. Entre 2021 y 2026 el salario real del sector food service subió a doble dígito en la mayoría de mercados, mientras el ticket promedio apenas siguió a la inflación de insumos. El U.S. Bureau of Labor Statistics ubica la rotación anual del sector hospitality en torno al 75-79%, la más alta de toda la economía privada. El resultado estructural: el Prime Cost —food cost más nómina— presiona el margen operativo por los dos flancos a la vez. Diego F. Parra lo formula sin adorno: la nómina dejó de ser un gasto fijo y se volvió una variable macroeconómica que hay que gobernar por dato. En Masterrestaurant, sobre benchmarks de más de 8.400 operaciones en 43 países, el labor cost promedio de un servicio completo mal gestionado cierra en 31-35% de ventas; el de uno gobernado por demanda, en 26-29%.

Capítulo 2 — Contexto macroeconómico: por qué el labor cost es la línea más volátil del P&L en 2026 — en la práctica

Esos 5 puntos de diferencia sobre una venta de 80.000 USD/mes son 4.000 USD mensuales, 48.000 USD al año por local. Implicaciones para el operador: si tu nómina supera el 30% de forma persistente, el problema no es el salario por hora, es la asignación de esas horas contra la venta real. No actuar cuesta entre 3 y 6 puntos de EBITDA al año, y ese es el número que la junta directiva rara vez ve desagregado. La programación estática —copiar el rol de la semana pasada y ajustarlo a ojo— genera tres fugas simultáneas. Primera fuga: horas ociosas en el valle. Un local típico desperdicia 18-30 horas-hombre por semana en franjas sin venta que justifique la cobertura; a 12 USD la hora cargada son 224-360 USD semanales, hasta 18.700 USD al año. Segunda fuga: pico descubierto. Cuando el turno de cena queda corto dos o tres días por semana, el SLA de mesa se rompe, el upsell se pierde y el ticket cae hasta un 12% en esas franjas.

Capítulo 3 — El costo de no actuar: cuánto quema realmente la programación estática

Tercera fuga: rotación inducida. El 33% de la rotación de piso es atribuible a turnos mal balanceados —gente reventada en el pico, aburrída en el valle— y reemplazar a un empleado de piso cuesta en promedio 2.100 USD entre reclutamiento y curva de aprendizaje. Sumadas, las tres fugas explican por qué dos locales con venta idéntica pueden separarse 6 puntos de labor cost. Implicaciones para el operador: el costo de no actuar no aparece como una línea en el P&L; está repartido en ociosidad, ticket perdido y reemplazos, y por eso se ignora. La programación por demanda se gobierna con tres variables y dos fórmulas, y dominarlas vale entre 4 y 7 puntos de labor cost. Las tres variables son: la curva de venta por franja de 30 minutos (el activo base), el ratio objetivo de Ventas por Hora-Hombre (SPLH) y la varianza entre horas programadas y horas justificadas por la venta.

Capítulo 4 — Marco teórico: las tres variables y las dos fórmulas que gobiernan la programación por demanda

La primera fórmula es el SPLH: $SPLH = \text{Ventas de la franja} / \text{Horas-hombre asignadas}$. Un servicio completo sano sostiene 55-75 USD de SPLH en 2026; por debajo de 45 USD el turno está sobredotado, por encima de 90 el servicio se degrada y la propina cae. La segunda fórmula cierra el bucle: $\text{Varianza de horas} = (\text{Horas reales} - \text{Horas teóricas}) / \text{Ventas}$. Una varianza persistentemente positiva marca sobre-programación estructural; una negativa, pico crónicamente descubierto. La metodología Masterrestaurant fija el umbral de acción en $\pm 0,4$ horas por cada 1.000 USD de venta: dentro de esa banda el rol está afinado; fuera, hay que recalibrar la curva, no culpar al gerente. El supuesto clave es que la curva base captura al menos 8-12 semanas de estacionalidad propia. Implicaciones para el operador: sin estas dos fórmulas corriendo cada semana, cualquier software de turnos que compres programará a ciegas con datos que no entiende.

Capítulo 5 — Matriz de riesgo: qué falla al pasar de estático a predictivo y cómo se mitiga

El paso a programación predictiva concentra su riesgo en tres frentes —dato, caja y adopción— y cada uno se mitiga con una palanca concreta. Riesgo de dato: una curva construida con menos de 8 semanas de historia produce un pronóstico con error superior al 20% y decisiones peores que la costumbre; se mitiga exigiendo 8-12 semanas mínimas y validando contra el histórico el primer mes. Riesgo de caja: la nómina es el pago más rígido del mes, y recortar horas mal calendarizadas puede secar la caja aunque el costo baje. La siguiente matriz ordena los riesgos por probabilidad e impacto. Riesgo de dato insuficiente: probabilidad alta, impacto medio, mitigación exigir 8-12 semanas de POS. Riesgo de tensión de caja en la transición: probabilidad media, impacto

alto, mitigación escalonar los ajustes y proteger el flujo con la herramienta de caja. Riesgo de resistencia del equipo: probabilidad alta, impacto medio, mitigación comunicar que se redistribuyen horas, no se recortan cabezas.

Capítulo 6 — Matriz de riesgo: qué falla al pasar de estático a predictivo y cómo se mitiga — en la práctica

Riesgo de sobre-ajuste al pico: probabilidad baja, impacto alto, mitigación mantener un colchón del 8% sobre el SLA de mesa. Implicaciones para el operador: el fracaso de una implementación casi nunca es del modelo; es de no haber protegido la caja ni comunicado al equipo antes del primer ajuste. El framework Masterrestaurant de programación por demanda se apoya en cuatro componentes conectados, y ninguno funciona solo. Componente 1, la Curva Base: exportas 8-12 semanas de venta del POS en bloques de 30 minutos por día de la semana, identificas los tres picos y los dos valles, y obtienes el activo sobre el que todo lo demás se calcula. Componente 2, el Ratio de Productividad: fijas el SPLH objetivo por posición —55-85 USD en piso según el ticket— que convierte la curva en cabezas por franja.

Capítulo 7 — Arquitectura de la solución: los cuatro componentes del framework Masterrestaurant

Componente 3, el Motor de Pronóstico: ajusta la curva base por estacionalidad, clima y eventos locales para proyectar la venta de la próxima semana; un modelo simple bien alimentado predice la franja con un error medio del 8-12%, precisión de sobra para decidir cuántas manos entran a las 20:00. Componente 4, el Bucle de Varianza: cada semana compara horas programadas contra horas justificadas por la venta y recalibra la curva. Diego F. Parra insiste en la secuencia: demanda primero, gente después; invertir ese orden es el error que reduce a la mitad el retorno del método. Implicaciones para el operador: la tentación es comprar el Componente 3 —el software— y saltarse el 1 y el 2, y así el pronóstico afina sobre una curva basura. Dos locales con venta idéntica pueden separarse 6,2 puntos de labor cost solo por cómo programan, y ese es el hallazgo que más despierta a los dueños.

Capítulo 8 — El mini-caso cuantificado: dos locales, misma venta, seis puntos de diferencia

Tomé dos sucursales de una misma marca de comida casual: ambas facturaban cerca de 78.000 USD/mes. La primera programaba por costumbre y cerraba en 34,5% de nómina; la segunda, con pronóstico por franja de 30 minutos, cerraba en 28,3%. La diferencia, 6,2 puntos, son unos 4.836 USD mensuales, 58.000 USD al año en un solo local. El truco no fue pagar menos por hora ni exigir más al equipo: fue mover el arranque de tres ayudantes de las 11:00 a las 12:15, cubrir el pico de 20:00-22:00 con dos manos extra y vaciar el valle de media tarde. Antes: SPLH de 41 USD, 22 horas ociosas semanales, rotación de piso del 112% anual. Después: SPLH de 63 USD, 6 horas ociosas, rotación del 64%. Misma gente, misma venta, mismo servicio; seis puntos de margen recuperados por disciplina de datos, no por recorte.

Capítulo 9 — El mini-caso cuantificado: dos locales, misma venta, seis puntos de diferencia — en la práctica

El food cost se mantuvo estable en 30% en ambos —la intervención no tocó el plato—. Implicaciones para el operador: antes de negociar salarios o subir precios, cruza tu venta por franja; el margen escondido casi siempre está en el calendario, no en la carta. Bajo estrés de insumos, la programación predictiva protege el margen mientras la estática lo entrega, y la brecha se ensancha cuanto mayor es el shock. Modelamos un local de

80.000 USD/mes con food cost base del 30% y labor cost estático del 34% bajo tres escenarios de inflación de insumos. Escenario conservador (+5%): el food cost sube a 31,5%; el operador estático mantiene labor en 34% y su Prime Cost trepa a 65,5%; el predictivo baja labor a 28% y sostiene Prime en 59,5%. Escenario base (+12%): food cost 33,6% —aún bajo el techo del 32%... no: aquí ya roza el máximo recomendado, señal de recalibrar la carta—; el estático queda en Prime 67,6%, el predictivo en 61,6%.

Capítulo 10 — Simulación de estrés: qué pasa con el labor cost si los insumos suben 5%, 12% o 20%

Escenario de estrés (+20%): el estático se va a Prime 70% y entra en zona de pérdida operativa, mientras el predictivo, al liberar 6 puntos de labor, contiene el Prime en 63-64% y sigue generando EBITDA. La lectura para la junta: cada punto de inflación de insumos que no puedes trasladar al precio debe compensarse en la nómina, y solo la programación por demanda te da esa palanca sin degradar el servicio. Implicaciones para el operador: en un ciclo inflacionario, el labor cost predictivo no es una mejora de eficiencia, es un seguro contra la pérdida operativa. El retorno de los primeros 4-7 puntos de labor cost llega en el primer trimestre, y el roadmap de 90 días de Masterrestaurant lo ordena en tres bloques de 30. Días 1-30: reconstruye la curva base con 8-12 semanas de POS, fija el SPLH objetivo por posición y corre el primer rol contra pronóstico en tu local de mayor volumen; el KPI de control es tener la curva por franja documentada y el SPLH medido.

Capítulo 11 — Implementación: roadmap de 90 días y ROI para junta directiva

Días 31-60: extiende el método al resto de locales, activa el bucle de varianza semanal y protege la caja durante los ajustes; KPI a 60 días, labor cost en descenso sostenido hacia 29%. Días 61-90: estandariza el proceso para que ningún gerente reinvente el rol con criterio propio y consolida el tablero de seguimiento. Los KPIs para la junta: a 3 meses, labor cost de 34% a 29-30% y SPLH de 42 a 58 USD; a 6 meses, labor en 27-28% y rotación de piso bajando 15-20 puntos; a 12 meses, labor estabilizado en 26-29%, rotación en 45-70% y un ROI del método superior a 8:1 sobre la venta recuperada. Diego F. Parra lo resume para el directorio de Masterrestaurant: esto no es un proyecto de software, es un cambio de método con retorno medible cada 30 días. Implicaciones para el operador: si a los 90 días no ves el labor cost cediendo, revisa la curva base, no el compromiso del equipo.

Capítulo 12 — Limitaciones y supuestos del análisis

Este análisis descansa sobre supuestos honestos que el operador debe validar contra su propia realidad antes de proyectar los ahorros. Primer supuesto: el histórico de venta es limpio y representativo; si el POS mezcla descuentos, cortesías o cierres atípicos, la curva base hereda ese ruido y el pronóstico pierde precisión. Segundo supuesto: la demanda futura se parece razonablemente a la pasada; una apertura de competencia, una obra en la calle o un cambio de zonificación pueden romper la curva y exigen recalibrar antes de confiar en ella. Tercer supuesto: existe flexibilidad laboral para reasignar horas dentro del marco legal y contractual de cada país; donde los turnos son rígidos por convenio, el margen de maniobra es menor y el ahorro se acota. Cuarto supuesto: las cifras de rango —labor cost 26-29%, SPLH 55-75 USD, error de pronóstico 8-12%— provienen de benchmarks de Masterrestaurant sobre servicio completo de ticket medio; un QSR de ticket bajo o un fine dining de ticket alto tienen umbrales distintos.

Capítulo 13 — Limitaciones y supuestos del análisis — en la práctica

Quinto supuesto: los datos oficiales citados (rotación del sector, salarios) son referencias de fuente primaria de organismos como el U.S. Bureau of Labor Statistics, no promesas de resultado. Implicaciones para el operador: usa estos rangos como punto de partida, no como garantía; el número que manda es siempre el de tu propia caja. La unidad de decisión cambia de la semana a la franja de 30 minutos. Programar por semana esconde los valles y los picos dentro de un promedio; programar por franja revela que el mismo local necesita seis personas a las 20:30 y dos a las 15:00. Esa granularidad es la que libera 4-7 puntos de labor cost sin tocar el servicio. El insumo deja de ser la disponibilidad del empleado y pasa a ser el pronóstico de venta. Cuando el rol se arma alrededor de quién puede venir, la venta es una consecuencia; cuando se arma alrededor de cuánto se va a vender, la nómina se vuelve proporcional al ingreso.

Capítulo 14 — Las tres diferencias que mueven el margen

Es la diferencia entre un gasto y una inversión medible. El horizonte de corrección se adelanta. La programación estática detecta el error en el cierre contable, cuando ya se pagó. La predictiva lo detecta 48 horas antes, cuando todavía se puede reasignar un turno, mover un descanso o abrir una hora extra rentable en vez de una improductiva.

PUNTO POR PUNTO

Análisis comparativo criterio por criterio

BASE DE LA DECISIÓN

**A · PROGRAMACIÓN ESTÁTICA
(HISTÓRICA)**

Costumbre y rol de la semana anterior

**B · MASTERRESTAURANT Pronóstico de
venta por franja de 30 minutos**

Veredicto: La venta predictiva gana: alinea horas-hombre con ingreso real y libera 4-7 puntos de labor cost.

IMPACTO EN EL MARGEN

A · PROGRAMACIÓN ESTÁTICA (HISTÓRICA)

Labor cost 31-35%, margen erosionado por los dos flancos del Prime Cost

B · MASTERESTAURANT Labor cost 26-29%, nómina proporcional a la venta

Veredicto: Predictiva: convierte un gasto reactivo en variable planificada; recupera EBITDA sin recortar cabezas.

EFEECTO EN EL PERSONAL

A · PROGRAMACIÓN ESTÁTICA (HISTÓRICA)

Sobrecarga en pico, ocio en valle, rotación 85-130%

B · MASTERESTAURANT Carga balanceada por turno, rotación 45-70%

Veredicto: Predictiva: menos rotación baja el costo de reemplazo (~2.100 USD por persona) y protege el servicio.

HORIZONTE DE CORRECCIÓN

A · PROGRAMACIÓN ESTÁTICA (HISTÓRICA)

El error se ve en el cierre contable, ya pagado

B · MASTERESTAURANT El error se detecta 48 h antes, aún corregible

Veredicto: Predictiva: adelantar la corrección es lo que transforma el costo en una decisión, no en un lamento.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Lo que hace el enfoque tradicional **ERROR CARO**

- ✗ Copia el rol de la semana pasada y lo ajusta a ojo
- ✗ Programa por persona disponible, no por venta esperada
- ✗ Sobre-cubre el almuerzo y deja corto el pico de cena
- ✗ Trata el labor cost como número fijo de fin de mes
- ✗ Reacciona al costo cuando ya se cerró la nómina

Lo que hace la venta predictiva **MASTERRESTAURANT**

- ✓ Pronostica venta por franja de 30 minutos y ajusta cabezas
- ✓ Programa contra demanda: horas-hombre por dólar esperado
- ✓ Escala el staff en la curva real de tráfico, no en promedios
- ✓ Trata el labor cost como variable planificada, día a día
- ✓ Corrige el rol 48 h antes con datos, no con corazonadas

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	PROGRAMACIÓN ESTÁTICA (HISTÓRICA)	PROGRAMACIÓN CON VENTA PREDICTIVA
Labor cost promedio	✗ 31-35% de ventas	✓ 26-29% de ventas
Horas-hombre desperdiciadas/semana	✗ 18-30 h por local	✓ 4-8 h por local
Precisión del pronóstico de demanda	✗ ±35% por franja	✓ ±8-12% por franja
Rotación anual de personal de piso	✗ 85-130%	✓ 45-70%

	PROGRAMACIÓN ESTÁTICA (HISTÓRICA)	PROGRAMACIÓN CON VENTA PREDICTIVA
Tiempo de armado del rol semanal	✗ 3-5 h manuales	✓ 25-40 min asistidos
Cobertura en pico (SLA de mesa)	✗ Falla 2-3 días/semana	✓ Falla <1 día/semana
Ventas por hora-hombre (SPLH)	✗ 38-48 USD	✓ 58-75 USD

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Cifras que la junta debe conocer

4

-7 PTS

de labor cost recuperables al pasar a programación predictiva

30%

de las horas de piso se programan sin correlación con la venta real (promedio del sector)

33%

de rotación de personal atribuible a turnos mal balanceados (sobrecarga y valles)

2100 USD

costo medio de reemplazar a un empleado de piso (reclutamiento + curva)

12%

de mejora en el ticket cuando el pico está bien cubierto (upsell no perdido)

88%

de precisión alcanzable en el pronóstico de demanda a 7 días con datos propios

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

Adopción de apps de comida — benchmark 2026 del sector



Margen neto del sector — benchmark 2026 del sector



Food cost óptimo — benchmark 2026 del sector



Operación fuera del local — benchmark 2026 del sector



Costo laboral — benchmark 2026 del sector



Fuentes: [National Restaurant Association](#) · [Statista](#) · [Circana](#) · [U.S. Bureau of Labor Statistics](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO REAL

“Un grupo de tres locales me llamó por el food cost; el hueco real estaba en la nómina. Programaban 4.800 horas al mes por costumbre. Cruzamos la venta por franja y sobran 640 horas en los valles y faltaban 90 en el pico de viernes. Reasignamos: labor cost de 33,4% a 27,8% en once semanas, rotación de piso de 118% a 61% al año. Cero despidos: solo pusimos a la gente donde el dinero entra.”

— Diego F. Parra, Masterrestaurant — intervención en grupo gastronómico de 3 unidades

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Cómo implementar la programación predictiva en 4 pasos

1

1. Reconstruye la curva de venta por franja

Exporta 8-12 semanas de ventas del POS en bloques de 30 minutos por día de la semana. No uses el total diario: el promedio miente. Identifica los tres picos y los dos valles de cada día. Esta curva es el activo base; sin ella, cualquier software de turnos programa a ciegas igual que tú.

2. Calcula tu productividad objetivo (venta por hora-hombre)

Divide la venta de cada franja entre las horas-hombre asignadas. Define un umbral rentable por posición: en piso suele estar entre 55 y 85 USD de venta por hora-hombre según el ticket. Toda franja por debajo del umbral está sobre-programada; toda franja que rompe el SLA de mesa está corta. Ese ratio es tu regla de oro operativa.

3. Arma el rol contra el pronóstico, no contra la disponibilidad

Proyecta la venta de la próxima semana ajustando la curva base por estacionalidad, clima y eventos locales. Asigna cabezas para cumplir el ratio de venta por hora-hombre en cada franja. Recién entonces cruza con la disponibilidad del equipo. La secuencia importa: demanda primero, gente después.

4. Mide la varianza y cierra el bucle cada semana

Compara horas programadas contra horas que la venta real justificaba: $\text{Varianza de horas} = (\text{Horas reales} - \text{Horas teóricas}) / \text{Ventas}$. Una varianza persistente marca un patrón de demanda que tu curva no capturó. Corrige la curva, no la culpa. En 6-8 semanas el pronóstico afina y el labor cost se estabiliza.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes

¿Necesito un software caro para programar con venta predictiva?

No. Puedes empezar con el POS que ya tienes y una hoja de cálculo con la venta por franja de 30 minutos. El software acelera, pero la palanca es el método: pronóstico de demanda primero, disponibilidad después. Muchos grupos recuperan 3-4 puntos de labor cost antes de comprar herramienta alguna.

¿Reducir turnos no empeora el servicio y hunde el ticket?

Al contrario, cuando se hace bien. El objetivo no es programar menos gente, sino ponerla donde entra el dinero. La programación predictiva quita horas de los valles improductivos y refuerza el pico, donde un cubierto mal atendido cuesta reseñas y upsell. El ticket sube, no baja.

¿Cuánto tarda en verse el resultado en el labor cost?

En operaciones bien intervenidas, el efecto aparece en 6-11 semanas. Las primeras dos semanas ajustan la curva de demanda; a partir de la cuarta el pronóstico afina y el labor cost empieza a caer de forma sostenida hacia el rango de 26-29% sin degradar el SLA de mesa.

¿Esto reduce la rotación de personal o solo el costo?

Reduce ambos. Buena parte de la rotación nace de turnos mal balanceados: gente reventada en el pico y aburrida en el valle. Al alinear horas con demanda, cada turno tiene carga razonable y el empleado deja de sentir el caos. En las intervenciones medidas la rotación de piso cayó entre 30 y 55 puntos al año.

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
Crecimiento del pedido online	+300% más rápido que el dine-in desde 2014	Nation's Restaurant News
Adopción de apps de comida	78% de adultos descargó ≥1 app de comida	National Restaurant Association
Tendencias de consumo digital	el delivery digital crece a doble dígito anual	World Economic Forum
Video corto y descubrimiento	el video corto es el canal de descubrimiento de restaurantes que más crece	Forbes
Delivery en América Latina	las apps de última milla sostienen crecimiento de doble dígito anual	Bloomberg Línea
Preferencia de pedido directo	67% prefiere pedir desde la web/app del restaurante	Statista

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