

Los 10 KPIs que todo restaurante debe medir esta semana

La guía práctica que ningún restaurantero debería perderse — con fórmulas, benchmarks y pasos de acción inmediata.

Humberto Silva Duque

Asesor Gastronómico · Autor · Fundador de The Fifth Bite LLC
Miami, Florida · humbertosilvaduque.com

DESCARGA GRATUITA

Si encuentras valor en esta guía, descubre el Analizador completo de 50 KPIs en humbertosilvaduque.com

Por qué los KPIs salvan restaurantes

El 80% de los restaurantes que cierran en su primer año tienen algo en común: nunca midieron sus números. No porque no quisieran — sino porque nadie les enseñó cuáles medir, cómo calcularlos y qué hacer con ellos.

Un KPI (Key Performance Indicator) es un indicador clave de rendimiento. En un restaurante, es cualquier número que te dice si tu negocio está saludable o en peligro. El food cost, el tiempo de cocina, la satisfacción del cliente, el retorno de tu inversión en redes sociales — todos son KPIs.

La diferencia entre un restaurante que sobrevive y uno que prospera no está en la receta, la ubicación o el chef. Está en la gestión. Y la gestión sin medición es como conducir con los ojos cerrados.

En esta guía encontrarás los 10 KPIs más importantes que debes empezar a medir esta semana. Para cada uno te doy la fórmula exacta, el benchmark de la industria y un paso de acción concreto.

”

Lo que no se mide, no se puede mejorar.

— Peter Drucker

Cómo usar esta guía

- 1 Lee cada KPI completo antes de calcular nada.
- 2 Reúne los datos de tu último mes cerrado.
- 3 Calcula cada indicador con la fórmula indicada.
- 4 Compara con el benchmark de la industria.
- 5 Ejecuta el paso de acción de los KPIs que estén fuera de rango.

01 Food Cost Percentage

FINANCIERO

El porcentaje del costo de alimentos sobre las ventas totales. Es el KPI financiero más básico y más ignorado.

FÓRMULA: $\text{Food Cost \%} = (\text{Costo de Alimentos Vendidos} \div \text{Ventas de Alimentos}) \times 100$

BENCHMARK DE LA INDUSTRIA: Industria: 28% – 32% | Excelente: < 28% | Alerta: > 35%

PASO DE ACCION ESTA SEMANA:

Revisa tu inventario de esta semana. Pesa los desperdicios al cierre de cada turno durante 7 días. Compara el costo teórico vs real.

■ *Un punto porcentual de mejora en un restaurante que factura \$40K/mes representa \$400 adicionales de utilidad cada mes.*

02 Prime Cost

FINANCIERO

La suma del costo de alimentos, bebidas y nómina total dividida entre las ventas. Es el número que más te dice sobre la salud de tu negocio.

FÓRMULA: $\text{Prime Cost} = (\text{Costo Alimentos} + \text{Costo Bebidas} + \text{Nómina Total}) \div \text{Ventas Totales} \times 100$

BENCHMARK DE LA INDUSTRIA: Industria: < 65% | Excelente: < 60% | Crisis: > 70%

PASO DE ACCION ESTA SEMANA:

Calcula tu Prime Cost del mes pasado. Si está por encima del 65%, identifica si el problema es el food cost o la nómina — raramente es ambos al mismo tiempo.

03 Table Turnover Rate

OPERATIVO

Cuántas veces se ocupa la misma mesa durante un turno. Mide la eficiencia operativa del salón y el flujo de clientes.

FÓRMULA: $\text{Table Turnover} = \text{Número de Clientes Atendidos} \div \text{Número de Mesas Disponibles}$

BENCHMARK DE LA INDUSTRIA: Casual dining: 1.5 – 2.5 veces | Fast casual: 3 – 5 veces | Fine dining: 1 – 1.5 veces

PASO DE ACCION ESTA SEMANA:

Cronometra el tiempo desde que un cliente se sienta hasta que la mesa está lista para el siguiente. Identifica los cuellos de botella: ¿es la cocina, el servicio o el pago?

■ *Aumentar la rotación en 0.5 veces en un restaurante de 40 mesas puede representar 20 clientes adicionales por turno.*

04 RevPASH

FINANCIERO

Revenue Per Available Seat Hour — Ingresos por silla disponible por hora. El KPI más sofisticado y menos utilizado.

FÓRMULA: $\text{RevPASH} = \text{Ingresos Totales} \div (\text{Número de Sillas} \times \text{Horas de Operación})$

BENCHMARK DE LA INDUSTRIA: Varía por categoría. Lo importante es compararlo mes a mes. Busca tendencia creciente.

PASO DE ACCION ESTA SEMANA:

Calcula tu RevPASH de los últimos 3 meses. Si está bajando, revisa si el problema es el precio promedio o la ocupación.

05 Ticket Promedio

VENTAS

El gasto promedio por cliente. Mide la efectividad de tu menú, tu estrategia de precios y las habilidades de venta de tu equipo.

FÓRMULA: Ticket Promedio = Ventas Totales ÷ Número de Clientes Atendidos

BENCHMARK DE LA INDUSTRIA: Depende de tu categoría. Lo importante es que crezca consistentemente mes a mes.

PASO DE ACCION ESTA SEMANA:

Implementa una técnica de upselling esta semana: capacita a tu equipo para sugerir un acompañamiento o postre específico a cada mesa.

■ *Aumentar el ticket promedio en \$3 en un restaurante que atiende 100 clientes diarios representa \$9,000 adicionales al mes.*

06 Customer Satisfaction Score (CSAT)

SERVICIO

La satisfacción directa del cliente medida después de su experiencia. Es la voz de tu cliente en un solo número.

FÓRMULA: CSAT = (Número de respuestas positivas ÷ Total de respuestas) × 100

BENCHMARK DE LA INDUSTRIA: Excelente: > 90% | Bueno: 75% – 90% | Alerta: < 75%

PASO DE ACCION ESTA SEMANA:

Implementa esta semana una pregunta corta al cierre: "¿Cómo calificarías tu experiencia hoy? Del 1 al 5." Puede ser en papel, WhatsApp o Google Forms.

07 Net Promoter Score (NPS)

SERVICIO

Mide la probabilidad de que tus clientes recomienden tu restaurante. Es el indicador más poderoso de crecimiento orgánico.

FÓRMULA: $NPS = \% \text{ Promotores (9-10)} - \% \text{ Detractores (0-6)}$. Los que responden 7-8 son neutros.

BENCHMARK DE LA INDUSTRIA: Excelente: > 50 | Bueno: 30 – 50 | Alerta: < 30 | Crisis: NPS negativo

PASO DE ACCION ESTA SEMANA:

Envía esta semana una encuesta de una sola pregunta a tus últimos 20 clientes: "¿Con qué probabilidad del 1 al 10 recomendarías nuestro restaurante a un amigo?"

■ *Un NPS de 50+ significa que tienes más promotores activos que detractores — tus clientes son tu mejor fuerza de ventas.*

08 Labor Cost Percentage

FINANCIERO

El porcentaje de la nómina total sobre las ventas. Junto al food cost, determina si tu operación es financieramente sostenible.

FÓRMULA: $\text{Labor Cost \%} = (\text{Nómina Total} \div \text{Ventas Totales}) \times 100$

BENCHMARK DE LA INDUSTRIA: Industria: 25% – 35% | Excelente: < 25% | Alerta: > 35%

PASO DE ACCION ESTA SEMANA:

Revisa el horario de la próxima semana. ¿Tienes el mismo número de personas en un martes de bajo tráfico que en un viernes de alto tráfico? Ajusta según proyección de ventas.

09 Waste Percentage

OPERATIVO

El porcentaje de ingredientes comprados que se desperdician sin generar venta. Dinero literalmente tirado a la basura.

FÓRMULA: $\text{Waste \%} = (\text{Costo de Desperdicio} \div \text{Costo Total de Compras}) \times 100$

BENCHMARK DE LA INDUSTRIA: Excelente: < 3% | Industria: 4% – 10% | Alerta: > 10%

PASO DE ACCION ESTA SEMANA:

Durante 7 días, designa un recipiente específico para desperdicios. Al cierre, pesa y registra. El simple acto de medir ya reduce el desperdicio un 20%.

■ *La industria restaurantera desperdicia en promedio el 35% de los alimentos que compra. Reducir del 10% al 5% puede representar miles de dólares al mes.*

10 Return on Marketing Investment (ROMI)

VENTAS

El retorno generado por cada dólar invertido en marketing. Mide si tu inversión en redes sociales, publicidad y promociones está funcionando.

FÓRMULA: $\text{ROMI} = ((\text{Ingresos atribuibles al marketing} - \text{Costo del marketing}) \div \text{Costo del marketing}) \times 100$

BENCHMARK DE LA INDUSTRIA: Excelente: > 300% | Bueno: 100% – 300% | Alerta: < 100%

PASO DE ACCION ESTA SEMANA:

Esta semana, crea un código de descuento único para cada canal de marketing activo (Instagram, Facebook, Google). Así sabrás exactamente de dónde vienen tus clientes.

Resumen: Los 10 KPIs de un vistazo

#	KPI	Módulo	Benchmark	Estado
01	Food Cost %	Financiero	28–32%	<input type="checkbox"/>
02	Prime Cost	Financiero	< 65%	<input type="checkbox"/>
03	Table Turnover	Operativo	1.5–2.5 (casual)	<input type="checkbox"/>
04	RevPASH	Financiero	Tendencia creciente	<input type="checkbox"/>
05	Ticket Promedio	Ventas	Crecimiento mensual	<input type="checkbox"/>
06	CSAT	Servicio	> 90%	<input type="checkbox"/>
07	NPS	Servicio	> 50	<input type="checkbox"/>
08	Labor Cost %	Financiero	25–35%	<input type="checkbox"/>
09	Waste %	Operativo	< 3%	<input type="checkbox"/>
10	ROMI	Ventas	> 300%	<input type="checkbox"/>

Usa la columna "Estado" para marcar los KPIs que ya estás midiendo esta semana.

¿Listo para analizar los 50 KPIs de tu restaurante?

El Analizador de KPI's para Restaurantes incluye estos 10 KPIs y 40 más, con análisis de Inteligencia Artificial, exportación a Excel y PDF.

humbertosilvaduque.com · Demo gratuito disponible

Tu plan de acción para los próximos 30 días

SEMANA 1

Recopila datos

Junta los números del último mes cerrado: ventas totales, costo de alimentos, costo de bebidas, nómina, número de clientes atendidos y número de mesas.

SEMANA 2

Calcula los 10 KPIs

Usa las fórmulas de esta guía para calcular cada indicador. Compara con los benchmarks y marca en rojo los que están fuera de rango.

SEMANA 3

Identifica prioridades

Elige los 2 KPIs más críticos. No intentes mejorar todo al mismo tiempo. Enfócate en los que tienen mayor impacto en la rentabilidad.

SEMANA 4

Implementa y mide

Ejecuta los pasos de acción de los 2 KPIs prioritarios. Al final del mes, recalcula y compara. La mejora será visible.

SOBRE EL AUTOR

Humberto Silva Duque

Asesor Gastronómico · Autor · Fundador de The Fifth Bite LLC

Con más de 20 años asesorando restaurantes en Miami y Latinoamérica, Humberto Silva Duque es autor de 13 libros sobre gastronomía y gestión de restaurantes disponibles en Amazon. Su metodología combina el rigor de los indicadores financieros con la realidad operativa del día a día en la industria restaurantera. Fundador de The Fifth Bite LLC, su misión es democratizar el acceso a herramientas de gestión profesional para restaurantes de todos los tamaños.

HERRAMIENTAS DIGITALES DISPONIBLES

\$97

Analizador de KPI's

50 KPIs · IA · Excel · PDF

PAGO ÚNICO

\$47

Plantilla Financiera

KPIs 01–10 · Registro diario

PAGO ÚNICO

\$47

Plantilla Operativa

KPIs 11–30 · Control operati

PAGO ÚNICO

\$37

Plantilla Ventas y M

KPIs 31–40 · Ventas y campañ

PAGO ÚNICO

\$37

Plantilla Servicio

KPIs 41–50 · CSAT · NPS · My

PAGO ÚNICO

Demo gratuito disponible en:
humbertosilvaduque.com