vinetur

Las cadenas medianas de restauración en Estados Unidos pierden un 21% de visitas comparables

Black Box prevé un alza del 1,7% en ventas apoyada en un ticket medio más alto

lunes 16 de noviembre de 2026

La restauración organizada de tamaño medio en Estados Unidos arrastra una pérdida de tráfico que sigue pesando sobre sus cuentas. Black Box Intelligence sitúa en el 21% la caída acumulada de las visitas en locales comparables de la marca situada en la mediana de su panel desde 2018, una referencia que resume el comportamiento del punto central de las cadenas analizadas y no el de una sola empresa.

En una presentación sectorial del pasado 13 de noviembre, la firma señaló además que, para 2026, prevé un avance del 1,7% en las ventas comparables frente a 2025. La lectura conjunta de ambos datos apunta a una mejora de la facturación nominal apoyada más en el gasto por cliente que en una recuperación de la afluencia.

Black Box Intelligence atribuye ese avance de las ventas a un ticket medio más alto, mientras el tráfico sigue a la baja. La compañía no pone una cifra pública al peso exacto de los precios ni al de los cambios en la composición del pedido dentro de esa mejora del ticket. Por eso, el 1,7% previsto para 2026 no permite saber cuánto procede de subidas de carta y cuánto de un mayor consumo por visita.

La referencia del 21% corresponde a locales comparables, una métrica habitual en restauración para medir la evolución de establecimientos equivalentes a lo largo del tiempo. Este método intenta aislar, al menos en parte, el efecto de aperturas y cierres y ofrece una imagen más útil de la actividad ordinaria de las cadenas. En este caso, además, Black Box Intelligence habla de la mediana del panel, es decir, del valor que queda en el centro de la muestra y no de una media que pueda verse alterada por los extremos.

Ese matiz importa para interpretar el dato. Una caída acumulada del 21% en visitas desde 2018 significa que, para la cadena situada en el punto medio del panel, la afluencia sigue muy por debajo de los niveles de aquel año. Al mismo tiempo, la previsión de ventas al alza para 2026 sugiere que las empresas continúan compensando una parte de esa menor frecuencia con un desembolso superior en cada operación.

Black Box Intelligence no precisa públicamente cuál es el último mes incluido en ese cálculo acumulado de tráfico desde 2018. Tampoco concreta cuánto del ticket medio adicional responde a inflación, revisiones de precios, cambios en el surtido o pedidos de mayor valor. Esa falta de detalle limita una lectura más fina del reparto entre volumen y precio, aunque no cambia la idea principal: las visitas siguen sin recuperar el terreno perdido.

Para las cadenas de restauración de tamaño medio, esta combinación de menos clientes y más gasto por visita tiene varias implicaciones. Por un lado, ayuda a sostener los ingresos nominales a corto plazo. Por otro, deja a las empresas más expuestas a un posible freno del consumo si los clientes reducen la frecuencia, recortan extras o buscan opciones más baratas. En restauración, mantener las ventas con menos operaciones suele aumentar la dependencia de la política de precios y de la capacidad de vender productos de mayor importe medio.

El panel de Black Box Intelligence se usa de forma habitual para seguir la evolución del sector en Estados Unidos. Sus cifras permiten medir dos variables básicas: si una cadena factura más porque atiende a más clientes o porque cada visita deja más dinero en caja. En la fotografía que ofrece para 2026, el segundo factor sigue siendo el principal apoyo de las ventas.