vinetur

La restauración del oeste de Estados Unidos afronta una menor demanda en los restaurantes

El Libro Beige recoge más presión sobre los márgenes por alimentos más caros y clientes más sensibles al precio

jueves 26 de noviembre de 2026



La restauración del oeste de Estados Unidos registró entre octubre y mediados de noviembre una menor demanda de comidas en restaurantes al mismo tiempo que subieron los precios de esos servicios y los gastos en alimentos para los locales. Así lo recoge el Libro Beige del Banco de la Reserva Federal de San Francisco, publicado este miércoles, 25 de noviembre, a partir de consultas a empresas y organizaciones del Duodécimo Distrito, una evaluación cualitativa de la economía regional y no una estadística de ámbito nacional.

El informe sitúa a la hostelería dentro de un mercado de servicios con pocos cambios en conjunto, pero con una caída en el gasto discrecional de los consumidores. La demanda de servicios para particulares y empresas apenas varió en términos generales, aunque bajó en actividades como el ocio y las comidas en restaurantes. Aun así, algunos establecimientos comunicaron un mayor movimiento ligado a promociones de precio, lo que apunta a un cliente más sensible al importe final de la cuenta.

La presión sobre los márgenes aparece en dos frentes. Por un lado, el Banco de la Reserva Federal de San Francisco señala que los precios subieron de forma moderada en el distrito. Por otro, muchas empresas de varios sectores trasladaron que los costes de sus insumos avanzaron más deprisa que los precios finales cobrados al cliente. En el caso de la restauración, el informe cita alzas tanto en el precio de las comidas fuera del hogar como en los suministros de alimentos para los restaurantes.

Parte de las empresas consultadas dijo que no estaba trasladando todo ese encarecimiento al consumidor. Entre las razones figuran una demanda más floja, la sensibilidad al precio y la presión comercial. Para los negocios de restauración, esa combinación dibuja un escenario de doble tensión: menos consumo en una parte del mercado y mayores gastos para operar.

El comportamiento del consumo ayuda a explicar ese cambio. Las ventas minoristas retrocedieron ligeramente durante el periodo analizado y los contactos del distrito describieron a un consumidor más cauto, con más inclinación hacia cadenas y comercios orientados al ahorro. También observaron un desplazamiento hacia opciones más baratas dentro de una misma categoría de producto. Al mismo tiempo, la demanda de bienes básicos, como los alimentos para el hogar, siguió firme, una señal

de que muchas familias priorizan el gasto esencial frente a desembolsos prescindibles como parte de las salidas a comer.

La evolución del turismo, otro termómetro para la hostelería, fue desigual. El Banco de la Reserva Federal de San Francisco informa de una actividad aún firme en California, mientras que Hawái mostró debilidad por la reducción de visitantes internacionales. Como ejemplo empresarial, un contacto en Nevada señaló que la demanda de grandes eventos y reuniones privadas se mantuvo estable pese a la desaceleración general observada en la hostelería de esa zona.

El marco económico general del distrito apenas cambió en el periodo, pero varios indicadores apuntan a un ritmo contenido. La actividad se mantuvo casi sin variación neta, el empleo permaneció estable y los salarios subieron ligeramente. La mayoría de los contactos afirmó que conservó plantillas sin cambios y contrató solo para reemplazar bajas. En algunos sectores hubo congelaciones de contrataciones o recortes de personal por menor demanda o por la necesidad de rebajar gastos.

Ese telón de fondo también afecta a la restauración, aunque el informe no ofrece cifras separadas de empleo para el sector. En el conjunto del distrito, varios contactos comunicaron que el seguro médico de los empleados elevó el gasto total en remuneraciones. Además, se mencionan presiones salariales al alza en determinados oficios y por la próxima subida del salario mínimo en Washington, factores que pueden añadir tensión a las cuentas de negocios intensivos en mano de obra.

El encarecimiento de los insumos fue amplio y no se limitó a los alimentos. Las empresas consultadas hablaron de mayores precios en metales importados y otros artículos sujetos a aranceles, productos derivados del petróleo, transporte, combustible y materias primas. En los restaurantes, esa subida llegó de forma directa a la cesta de aprovisionamiento. El informe no cuantifica cuánto aumentaron esos gastos ni cuánto se repercutió al cliente, pero sí deja claro que los costes empresariales avanzaron más deprisa que los precios finales en buena parte del distrito.

La fotografía que ofrece el Libro Beige para la hostelería se apoya en testimonios empresariales y no en una muestra estadística cerrada, por lo que describe tendencias percibidas por los contactos de la Reserva Federal en su demarcación. Aun con ese

matiz, el mensaje para restaurantes y otros negocios ligados al consumo fuera del hogar es claro: el cliente ajusta más el gasto, las promociones ganan peso y los establecimientos operan con alimentos más caros y con menos margen para subir precios. Los contactos del distrito seguían mostrando cautela sobre la evolución de la economía, aunque en un grado algo menor que en la ronda anterior.