

RUTA DE TRANSFORMACIÓN

EXPONENCIAL

Arranca el 30 de octubre · 21 cupos

Inversión desde USD 2.497

Transforma tu restaurante en 8 semanas

02

DÍAS

18

HRS

59

MIN

02

SEG

Aplicar a mi cupo →

Checklists

## Plantillas gratis en restaurantes: *mito* vs *realidad* y el checklist que las hace funcionar



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-10-26 · Modelo de Negocio

MASTERRESTAURANT®

Checklist

## Plantillas gratis en restaurantes: mito vs realidad y el checklist que las hace funcionar

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

[masterrestaurant.com](https://masterrestaurant.com)

## VEREDICTO RÁPIDO

**Las plantillas gratis sirven para arrancar, pero no gobiernan un restaurante por sí solas: una revisión de literatura recogida por Phys.org (2024) encontró errores en el 94 % de las hojas de cálculo usadas en decisiones de negocio, y la plantilla descargada no es la excepción.**

**La realidad que defiende Diego F. Parra en el método Masterrestaurant es menos glamorosa que el mito: una plantilla gratis vale exactamente lo que vale la rutina que la alimenta, es decir, un responsable con nombre, un día fijo de actualización y un criterio de hecho que se pueda comprobar con una factura o una báscula. Con eso, una hoja gratuita controla el inventario y el costeo igual de bien que muchas herramientas de pago; sin eso, es un archivo que le confirma lo que usted quiere oír. El checklist de esta página le dice qué revisar, cada cuánto y quién responde.**



### Checklist

Checklist verificable con criterio de "hecho" medible por ítem · 19 min de lectura · 2026-10-26

Las plantillas gratis son la puerta de entrada más común a la gestión con números en los restaurantes pequeños, y se entiende la razón: en la encuesta de EY para ConectadHos (2024), el 86 % de los hosteleros españoles considera la digitalización clave para su negocio, mientras que entre los de entorno urbano un 35 % señala la falta de presupuesto como su principal barrera, así que la hoja descargable aparece como el atajo natural entre lo que el dueño sabe que necesita y lo que puede pagar este mes.

El acceso tampoco es parejo.

Con datos de 2023, el INEGI cuenta que apenas el 23,5 % de las microempresas mexicanas usa internet para sus actividades, muy por debajo de las empresas pequeñas, y esa brecha explica algo muy concreto de la fonda de barrio y la taquería familiar: la plantilla gratis llega primero a quien ya tiene computadora y correo, mientras el negocio que más la necesitaría sigue con la libreta de compras y la memoria del dueño como único sistema de costos.

Conviene decir primero qué NO es una plantilla, porque ahí nace casi todo el desengaño: no es un sistema de control ni es un costeo, ya que ambas cosas exigen una persona que la alimente con datos reales en un día fijo y que actúe cuando la celda se pone roja.

En el método que Diego F. Parra enseña en Masterrestaurant el orden es el inverso al que sigue casi todo el mundo, primero la RUTINA (quién cuenta, cada cuánto, con qué criterio de hecho) y después la herramienta, que puede ser gratis sin problema alguno. ¿Qué pasaría si mañana usted borrara todas sus plantillas y conservara solo los hábitos de conteo y costeo?

Lo más probable es que el restaurante siguiera controlado, porque el control vivía en la gente; al revés, si conserva los archivos y pierde los hábitos, en dos meses tendrá celdas con precios viejos que le dicen que gana dinero en platos donde lo está perdiendo.

## COMPARACIÓN LADO A LADO

# Plantillas gratis, lado a lado

|                              | PLANTILLA GRATIS<br>DESCARGADA TAL CUAL                                   | PLANTILLA GRATIS ADAPTADA CON EL<br>MÉTODO MASTERRESTAURANT                                                       |
|------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Precio de los insumos        | ✗ Celdas con precios de ejemplo del autor, a veces en otra moneda         | ✓ Precio de la última factura de cada proveedor, actualizado cada semana por quien compra                         |
| Techo de food cost por plato | ✗ Sin límite, o con un objetivo genérico que nadie revisa                 | ✓ Alerta automática cuando un plato pasa del techo de food cost, que es el MÁXIMO del método y no la meta         |
| Nómina, renta y servicios    | ✗ Prorratedos dentro del costo del plato, lo que infla el precio sugerido | ✓ Fuera de la ficha de costo y dentro del punto de equilibrio mensual                                             |
| Plantilla de inventario      | ✗ Lista de productos sin unidad de compra ni unidad de receta             | ✓ Unidad de compra, unidad de receta y factor de rendimiento por insumo, con conteo semanal de los de mayor valor |
| Responsable y frecuencia     | ✗ Nadie definido; se llena cuando hay tiempo                              | ✓ Un dueño con nombre por hoja y un día fijo de actualización                                                     |
| Modelo de negocio canvas     | ✗ Nueve casillas llenas una vez, el día de la apertura                    | ✓ Revisión trimestral de la propuesta de valor y la estructura de ingresos contra la venta real por canal         |
| Control de versiones         | ✗ Copias sueltas en el celular, el correo y la computadora de caja        | ✓ Un archivo maestro único con registro de cambios y fórmulas protegidas                                          |

Llévalo a tu restaurante:      **Programa 0.1: intervención estratégica para restaurantes** →

## ¿Qué plantillas gratis necesita primero un restaurante pequeño?

Un restaurante pequeño necesita primero dos plantillas gratis, la de costeo de recetas y la de conteo de inventario, porque las dos tocan la caja todas las semanas y el resto puede esperar.

Después vienen el punto de equilibrio, el flujo de caja de 13 semanas y, si va a abrir o a cambiar de concepto, un Restaurant Model Canvas para ordenar hipótesis antes de invertir. El orden importa más que la colección, y lo he visto en dueños con carpetas llenas de archivos descargados y ninguno abierto en el último mes.

En España, la encuesta de EY para ConectadHos (2024) encontró que el 74 % de los hosteleros que invierten en tecnología piensa seguir haciéndolo, un dato útil para quien arranca con hojas gratis: la plantilla es el primer escalón de una escalera, y conviene elegirla pensando en los datos que más tarde migrará a un sistema de pago sin tener que reconstruirlos de cero.

## **Punto 1: cada insumo de la plantilla de costeo lleva su fecha de precio**

El primer ítem verificable es sencillo: cada insumo de la hoja de costeo tiene al lado la FECHA en que se tomó su precio, y ninguna de esas fechas pasa de 30 días. Sin esa columna, la plantilla gratis calcula con precios que nadie sabe de cuándo son, y el food cost del plato deja de ser un número para volverse una opinión con decimales. Se cumple cuando usted recorre la columna y cuenta cero fechas vencidas.

Por ejemplo, si la hoja dice que un plato cuesta 9.000 pesos en insumos y la proteína subió desde la última actualización, el costo real puede rondar los 10.000 mientras la carta sigue cobrando lo mismo. En el método el techo de food cost es 32 % por plato, un máximo y no una meta, y ese techo solo se vigila con precios del mes; la nómina y la renta quedan fuera del plato, en el punto de equilibrio.

## **Punto 2: el inventario se cuenta en día fijo y se cruza contra la venta**

El conteo de inventario cumple cuando ocurre siempre el mismo día, a la misma hora y con la misma persona firmando, y cuando la plantilla cruza ese conteo contra la venta del periodo para mostrar la diferencia entre lo que debió salir y lo que salió.

Una hoja que solo suma existencias es un listado prolijo; la que compara consumo teórico con consumo real es la que delata mermas, porciones generosas y producto que se va por la puerta de atrás. Pero el error que más se repite es contar cuando hay tiempo, un lunes sí y otro no, porque así cada periodo abarca una cantidad distinta de días y las diferencias dejan de ser comparables entre semanas.

La evidencia de cumplimiento vive en la propia hoja: cuatro conteos en cuatro semanas, todos con fecha y firma, y la columna de diferencia llena con su explicación cuando supera lo que usted fijó como tolerable.

## **El top 5 que casi todos fallan con las plantillas gratis**

Cinco fallas se llevan casi todo el dinero que se pierde con plantillas gratis, y cada una tiene precio. La primera son los precios sin fecha, porque un plato que cuesta más de lo que dice la hoja pierde margen en cada venta y, si es de alta rotación, esa fuga se multiplica cada noche. Cargar nómina o renta al plato es la segunda: infla el costo y empuja a subir precios que el cliente castiga con menos visitas.

Tercera, el inventario sin cruce con ventas, por donde la merma se escapa sin que nadie la nombre. La cuarta son las fórmulas rotas de una hoja copiada de internet, donde basta un rango de suma corto para que el total del mes salga bajo. Y quinta, la hoja sin dueño, que nadie toca después de la segunda semana.

Por ejemplo, con ventas de 120.000 USD al mes, dos puntos de food cost escondidos son 2.400 USD que nunca llegan a la caja.

## **¿Cómo implementar la checklist en la rutina real del restaurante?**

**La checklist se implementa asignando cada plantilla a una persona con nombre, un día y una frecuencia, y escribiendo esas tres cosas en la primera fila del archivo.**

Así lo ordena Diego F. Parra en Masterrestaurant: el jefe de cocina actualiza precios de insumos cada lunes con las facturas de la semana anterior, el encargado de almacén cuenta inventario el domingo al cierre, el administrador revisa punto de equilibrio y flujo de caja el primer día hábil del mes, y el dueño lee un solo tablero de cinco celdas el martes temprano. Nadie llena todo, y esa es la gracia del reparto.

La hoja de nómina merece revisión quincenal y separada del costeo, porque los costos laborales subieron para el 88 % de los operadores estadounidenses en 2024, según la National Restaurant Association (2025), y ese costo pertenece al punto de equilibrio, jamás a la receta estándar de un plato.

### **¿Cómo auditar el cumplimiento con evidencia medible por ítem?**

**Se audita pidiendo evidencia, nunca preguntando si se hizo, porque cada ítem de la checklist deja una huella que se comprueba en el archivo en menos de un minuto.**

En costeo, la prueba es la columna de fechas sin vencidas y cada plato bajo el techo del método. Para el inventario bastan cuatro conteos firmados al mes con la diferencia calculada. El punto de equilibrio aprueba si su cifra de ventas mínimas usa la renta y la nómina vigentes, y el flujo de caja si la semana pasada tiene lo real escrito al lado de lo proyectado.

Yo prefiero que esta revisión la haga alguien que no llena las hojas, una vez al mes, marcando cada ítem en verde o en rojo sin matices intermedios. Aquí me equivoqué durante años: dejaba que cada responsable se auditara a sí mismo, y las hojas salían siempre verdes mientras el margen real bajaba trimestre tras trimestre.

### **¿Cuándo conviene dejar la plantilla gratis y pagar una herramienta?**

**Conviene dejar la plantilla gratis cuando la rutina ya funciona y capturar datos a mano empieza a costar más que una suscripción, nunca antes, porque una herramienta de pago sobre hábitos rotos solo automatiza el desorden.**

El sector se inclina hacia la tecnología, con un 83 % de operadores de EE. UU. que la ve como ventaja competitiva, aunque apenas el 28 % dice que su inversión mejoró la rentabilidad (National Restaurant Association, 2025). Esa distancia entre creer y cobrar es la misma que separa la plantilla descargada de la plantilla usada.

Y la presión es real: el BLS cuenta que solo el 34,7 % de los establecimientos privados abiertos en marzo de 2015 seguía en pie diez años después, en todos los sectores. ¿Qué pasaría si usted migra a un POS con inventario integrado sin haber contado nunca en día fijo? Tendría reportes automáticos de un consumo que nadie contrasta, y la merma seguiría intacta con mejor diseño.

### **Mitos y realidades de las plantillas gratis en restaurantes**

Mito: si la plantilla es gratis, no cuesta nada. Realidad: cuesta el tiempo de llenarla y, sobre todo, el error de creerle cuando está desactualizada; con el alza de costos de alimentos que vio el 87 % de los operadores estadounidenses en 2024 (National Restaurant Association, 2025), una plantilla costos restaurante gratis con precios de hace un trimestre le muestra márgenes que ya no existen. Mito: una plantilla de Restaurant Model Canvas resuelve el modelo de negocio de restaurante.

Realidad: el business model canvas restaurant ordena hipótesis, y nada más; la propuesta de valor y la estructura de ingresos se validan con la caja de cada canal, salón, delivery o dark kitchen, y una casilla bonita sin ventas que la respalden es una opinión con formato. Mito: con la plantilla de inventario para restaurante gratis ya controlo la merma. Realidad: el inventario se controla contando; la hoja solo registra.

Sin conteo semanal de los insumos de mayor valor y sin comparar consumo teórico contra real, el archivo describe un almacén que no es el suyo. Mito: lo de pago siempre rinde más.

Mitos y realidades de las plantillas gratis en restaurantes — en la práctica

Realidad, y aquí está la tensión del oficio: apenas el 28 % de los operadores dice que su inversión en tecnología mejoró la rentabilidad, según el informe de la National Restaurant Association citado por Nation's Restaurant News (2025). Pagar tampoco garantiza nada. El puente entre las dos ideas es el orden: primero el método y la rutina, después la herramienta, gratis o de pago. Mito: si el negocio sigue abierto, la plantilla funcionó.

Realidad: la supervivencia es dura en cualquier sector (el BLS cuenta que solo el 34,7 % de los establecimientos privados de EE. UU. nacidos en marzo de 2015 seguía abierto diez años después), y quien sobrevive suele hacerlo porque alguien miró los números a tiempo, no por el archivo que eligió. Mito: las plantillas gratis son para negocios pequeños y la foodtech es para los grandes.

Realidad: una dark kitchen con dos marcas virtuales necesita las mismas tres hojas que una fonda (costeo, inventario y punto de equilibrio), solo que separadas por marca y por canal; la diferencia está en la disciplina, no en el tamaño.

PUNTO POR PUNTO

Plantilla gratis tal cual vs plantilla con método: análisis por criterio

VENTAJA COMPETITIVA

A · PLANTILLA GRATIS DESCARGADA TAL CUAL

La plantilla gratis da orden básico, pero no diferencia: la tiene cualquiera que la descargue.

B · MASTERRESTAURANT La ventaja sale de la rutina que la usa; el 83 % de los operadores de EE. UU. dice que la tecnología da ventaja competitiva (NRA, 2025), y esa ventaja se pierde si nadie actualiza los datos.

**Veredicto:** Gana la plantilla con método: la herramienta se copia, la disciplina no.

## PRIORIDAD DE INVERSIÓN

### A · PLANTILLA GRATIS DESCARGADA TAL CUAL

Seguir con hojas gratuitas mientras el volumen lo permita.

**B · MASTERRESTAURANT** Solo un 17 % de los restaurantes estadounidenses prioriza mejorar su POS y sus herramientas de oficina trasera, según el resumen de Restaurant Dive sobre el informe de la NRA (2025), así que la mayoría sigue apoyada en hojas.

**Veredicto:** Mientras la hoja esté auditada, migrar puede esperar; migrar sin rutina repite el problema con factura.

## COSTEO DE RECETAS

### A · PLANTILLA GRATIS DESCARGADA TAL CUAL

Precios de ejemplo y sin factor de rendimiento.

**B · MASTERRESTAURANT** Precio de factura, rendimiento pesado en cocina y alerta en el techo del 32 %.

**Veredicto:** La segunda versión cuesta una tarde de trabajo y evita vender platos con margen falso.

## DECISIÓN DE SEGUIR INVIRTIENDO

### A · PLANTILLA GRATIS DESCARGADA TAL CUAL

Quedarse en lo gratis por miedo al gasto.

### B · MASTERRESTAURANT En España, el 74

% de los hosteleros que hace inversiones tecnológicas dice que seguirá haciéndolas (EY para ConectadHos, 2024): quien prueba con método suele repetir.

**Veredicto:** Empiece gratis, mida un trimestre y pague solo cuando la hoja ya no aguante el volumen.

## COMPARACIÓN LADO A LADO

### Checklist: la plantilla gratis que sí controla su restaurante

CRITERIO DE HECHO MEDIBLE

- ✗ Precios desde la factura, no desde el ejemplo. Hecho: cada celda de precio lleva la fecha de una factura de esta semana. Semanal, responsable de compras.
- ✗ Cada receta estándar con su gramaje neto y su factor de rendimiento, que es lo que queda del insumo después de limpiarlo, porcionarlo y cocinarlo, porque el pollo que se compra nunca es el pollo que se sirve; hecho: ficha firmada por el jefe de cocina y comprobada en báscula con tres porciones tomadas al azar durante el servicio. Mensual, cocina.
- ✗ Alerta de food cost. Hecho: la hoja pinta de rojo todo plato por encima del techo de food cost. Mensual, dueño.
- ✗ Nómina, renta y servicios fuera de la ficha y dentro del punto de equilibrio; hecho: el costeo del plato solo suma insumos y empaque. Al montar la plantilla y en cada cambio de menú, dueño.
- ✗ Conteo físico de los insumos de mayor valor, con la diferencia entre consumo teórico y real anotada junto a su causa probable (merma, porción, robo, error de registro). Semanal, gerente y cocina.
- ✗ Un responsable con nombre por hoja.
- ✗ Si la propuesta de valor del canvas dice «rápido» y el delivery de la dark kitchen tarda más que el de la competencia, la casilla está mal llena: hecho, canvas revisado contra la venta real de cada canal. Trimestral, dueño y gerente de sala.
- ✗ Archivo maestro único, fórmulas bloqueadas. Mensual, dueño.

## Top 5 que casi todos fallan (y lo que cuesta fallarlos)

MASTERRESTAURANT

- ✓ Dejar los precios de ejemplo. Por ejemplo, si la porción de carne de su hamburguesa pasó de 4 a 5 dólares y la plantilla sigue en 4, cada 1.000 hamburguesas vendidas son 1.000 dólares de margen que usted cree tener y no tiene.
- ✓ Cargar la renta al plato: el costo sale inflado, el precio sube y el cliente se va, cuando el problema real era el volumen de ventas.
- ✓ Costear sin merma. Un ejemplo de método: un filete de 1 kilo que rinde 700 gramos limpios cuesta cerca de un 43 % más por gramo servido de lo que muestra la hoja sin factor de rendimiento.
- ✓ Nadie responde por la hoja.
- ✓ Confiar en fórmulas que nadie audita, como una suma que deja fuera la última fila; si esa fila es el aceite de la freidora, el error se repite en cada cierre de mes y por ejemplo 200 dólares mensuales de aceite fuera del costeo son 2.400 dólares al año invisibles.

## LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

### Datos con fuente sobre plantillas gratis, costos y herramientas

**94%**

de las hojas de cálculo usadas en decisiones de negocio contienen errores (revisión de literatura, 2024)

**87%**

de los operadores de restaurantes de EE. UU. vio subir sus costos de alimentos en 2024

**88%**

de los operadores de restaurantes de EE. UU. reportó costos laborales más altos en 2024

**28%**

de los operadores de restaurantes de EE. UU. dice que su inversión en tecnología mejoró la rentabilidad

**86%**

de los hosteleros españoles considera la digitalización clave para su negocio

**35%**

de los hosteleros españoles de entorno urbano cita la falta de presupuesto como principal barrera de digitalización

**23.5%**

de las microempresas de México usa internet para sus actividades (datos de 2023)

**34.7%**

de los establecimientos privados de EE. UU. nacidos en marzo de 2015 seguía abierto en marzo de 2025 (todos los sectores)

**17%**

Porcentaje de restaurantes de EE. UU. que priorizan mejorar su POS y herramientas de oficina trasera, frente a depender de plantillas gratis (NRA, 2025)

**74%**

Porcentaje de hosteleros en España que hacen inversiones tecnológicas y dicen que seguirán haciéndolo, contexto de herramientas de pago frente a plantillas gratis (EY para ConectadHos, 2024)

## VISUALIZACIÓN

### Las cifras, visualizadas

de las hojas de cálculo usadas en decisiones de negocio contienen errores (revisión de literatura, 2024)



de los operadores de restaurantes de EE. UU. vio subir sus costos de alimentos en 2024



de los operadores de restaurantes de EE. UU. reportó costos laborales más altos en 2024



de los operadores de restaurantes de EE. UU. dice que su inversión en tecnología mejoró la rentabilidad



de los hosteleros españoles considera la digitalización clave para su negocio



de los hosteleros españoles de entorno urbano cita la falta de presupuesto como principal barrera de di...



Fuentes: [Frontiers of Computer Science / Phys.org 2024](#) · [National Restaurant Association 2025 State of the Restaurant Industry \(Restaurant Dive\)](#) · [National Restaurant Association 2025 \(Nation's Restaurant News\)](#) · [EY para ConectadHos 2024 \(Forbes España\)](#) · [INEGI, comunicado 71/25 \(2025\), vía Universidad Veracruzana](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

## CASO ILUSTRATIVO (COMPUESTO)

*“Descargué tres plantillas gratis y llené la de costos con los precios de enero; en abril seguía con esos mismos precios, y cuando por fin contamos las proteínas cuatro semanas seguidas vimos que el pollo y el aceite se iban por encima de la receta en las dos marcas, así que dejamos una sola hoja, con fecha de factura y un responsable por turno.”*

### — Dueña de una dark kitchen con dos marcas virtuales en Bogotá, caso ilustrativo

*Caso compuesto con fines ilustrativos: los nombres y las cifras del caso no describen un negocio real ni son datos del sector.*

## CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

## Cómo convertir una plantilla gratis en control real en 4 pasos



### **Desarme la plantilla antes de usarla**

Abra cada fórmula y compruebe a mano tres filas con una calculadora, porque una hoja descargada trae decisiones de otra persona (moneda, impuestos, unidades) que nadie le avisó; borre los precios de ejemplo y deje en blanco toda celda que no pueda llenar con una factura suya.



### **Cargue recetas reales con rendimiento y techo**

Pese en cocina el insumo bruto y la porción servida, anote el factor de rendimiento y configure la alerta para que ningún plato pase del techo de food cost, que en Masterrestaurant es el máximo tolerable y no un objetivo; nómina, renta y servicios se quedan fuera de la ficha y van al punto de equilibrio.



### **Asigne un dueño y un día a cada hoja**

El tiempo del equipo es lo más caro que tiene, y con costos laborales más altos para el 88 % de los operadores en 2024 según la National Restaurant Association, ninguna hoja se llena sola: compras actualiza precios el lunes, cocina cuenta el jueves y el dueño revisa alertas el viernes, con el nombre de cada uno escrito en la pestaña.



### **Conecte las hojas con su modelo de negocio**

Una vez por trimestre lleve los números al Restaurant Model Canvas que propone Diego F. Parra: si la estructura de ingresos depende del delivery y el costeo muestra que ese canal deja menos margen, la propuesta de valor o el precio de ese canal se corrigen ese mismo mes.

## PREGUNTAS FRECUENTES

### Preguntas frecuentes sobre plantillas gratis para restaurantes

#### **¿Sirven de verdad las plantillas gratis para un restaurante?**

Sí sirven, siempre que alguien las actualice con datos reales en un día fijo y actúe cuando marcan una alerta. La plantilla no controla nada por sí misma: el control lo hace la rutina de compras, conteo y costeo que la alimenta, y esa rutina vale más que cualquier diseño bonito.

#### **¿Dónde conseguir una plantilla de inventario para restaurante gratis que funcione?**

Cualquier plantilla de inventario gratis funciona si incluye unidad de compra, unidad de receta y factor de rendimiento por insumo. Lo decisivo es el conteo semanal de los productos de mayor valor y comparar consumo teórico contra real, porque así se ve dónde se va la merma.

¿Qué debe incluir una plantilla de costos de restaurante gratis?

Debe incluir precio de la última factura, gramaje neto, factor de rendimiento y una alerta cuando el plato pase del techo de food cost que fija el método, que es el máximo. Con el costo de alimentos señalado como gran desafío por el 92 % de los operadores en 2023 (National Restaurant Association), los precios viejos son el error más caro.

¿Una plantilla gratis de modelo de negocios canvas sirve para una dark kitchen?

Sí, si se llena por marca y por canal y se revisa cada trimestre contra la venta real. En una dark kitchen la propuesta de valor y la estructura de ingresos cambian según la plataforma de delivery, así que un canvas único para todas las marcas esconde cuál de ellas pierde dinero.

DATOS Y FUENTES

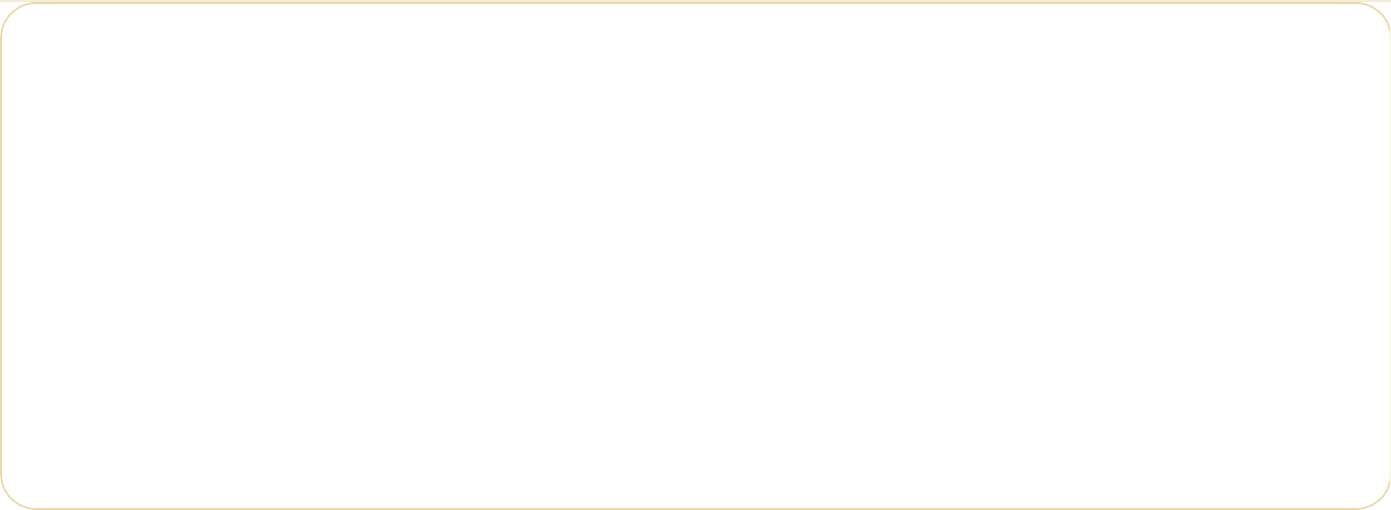
Plantillas gratis: datos 2026 de fuentes oficiales

Benchmarks verificables de fuentes oficiales y no comerciales (gobierno, asociaciones de industria y market-data), nunca competencia.

| Dato                                                                                                                                                        | Valor                                                         | Fuente                                                                                      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tope de ventas brutas anuales de una cocina casera con permiso MEHKO en el condado de Los Angeles (negocio de comida desde casa sin local, 2024)            | 100.000 USD anuales                                           | CBS News Los Angeles — LA County approves at-home kitchen businesses (2024)                 |
| Máximo de comidas por semana que puede servir una cocina casera con permiso MEHKO en el condado de Los Angeles (venta por encargo desde casa)               | 90 comidas por semana                                         | CBS News Los Angeles — LA County approves at-home kitchen businesses (2024)                 |
| Tarifa de solicitud del permiso MEHKO (cocina casera) en el condado de Los Angeles, para un negocio de comida desde casa sin local (2024)                   | 597 USD de solicitud (más 347 USD de permiso sanitario anual) | CBS News Los Angeles — LA County approves at-home kitchen businesses (2024)                 |
| Tope de ventas anuales nuevo que Washington fijó para el cottage food (negocio de comida desde casa sin local), donde antes no había ninguno                | 35.000 USD anuales                                            | National Agricultural Law Center — Cottage Food Laws: Recent Trends and Major State Changes |
| Tope de ventas anuales que Vermont estableció para el cottage food (negocio de comida desde casa sin local), en sustitución de un límite semanal de 125 USD | 30.000 USD anuales                                            | National Agricultural Law Center — Cottage Food Laws: Recent Trends and Major State Changes |

| Dato                                                                                                                                        | Valor                            | Fuente                                                                                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ventas brutas anuales mínimas que exige Carolina del Sur para que aplique su ley de producción de comida desde casa (cottage food, EE. UU.) | <b>1.500 USD anuales mínimos</b> | National Agricultural Law Center — Cottage Food Laws: Recent Trends and Major State Changes |

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



**Autor:** Diego F. Parra · **Editor:** MASTERRESTAURANT®

🔍 Contenido creado con asistencia de IA, revisado por el equipo editorial de MASTERRESTAURANT.