FORMACIÓN PARA DUEÑOS DE RESTAURANTE
PROGRAMAS MASTERESTAURANT
Consulta las próximas fechas y cupos
Ver programas →

White Papers

Socios de restaurante: los errores que destruyen el capital y el método de estructuración por *aportes medibles*

Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-09-16 · Modelo de Negocio

VEREDICTO RÁPIDO

Veredicto: la sociedad de un restaurante se rompe por el diseño del acuerdo, no por la amistad entre los socios.

El error dominante es repartir participación por dinero aportado el día uno; el método correcto asigna participación al APORTE SOSTENIDO y medible —capital, operación, marca y tecnología— con vesting a 36 meses, retribución de mercado antes del reparto de utilidad y un tablero de unit economics auditable (prime cost, margen de contribución, punto de equilibrio) que todos los socios leen igual. Esa diferencia de diseño es la que separa una MIPYME gastronómica bancarizable de una que destruye empleo formal.

White Paper Documento técnico · C-Suite y banca multilateral · 20 min de lectura · 2026-09-16

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

Un restaurante con tres socios y ventas anuales entre 500 mil y 1 millón de USD no quiebra por el food cost: quiebra porque nadie definió quién decide cuando el food cost se va a 38%. La conversación llega tarde, llega caliente y llega con el banco de por medio.

Para SATE Institute el ángulo no es sentimental sino macroeconómico: cada sociedad gastronómica mal estructurada es un pasivo contingente en la cartera MIPYME de la banca comercial, una fuente de informalidad laboral y un freno a la productividad sectorial que los ODS 8 y 9 miden. Cuando las ventas del sector en Colombia cayeron 44% en 2024 según Acodrés (2025), el capital de trabajo se agotó primero en las sociedades sin acuerdo de aportes ni reserva de caja.

Este documento sintetiza datos públicos verificables del sector y los traduce al lenguaje de un comité de crédito: qué falla en la estructura de socios, cuánto cuesta esa falla en margen y en empleo, y qué arquitectura de gobernanza —operada con la plataforma de Masterestaurant S.A.S. como aliado tecnológico— vuelve auditable una operación que hoy se administra de memoria.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Socios de restaurante, lado a lado

	SOCIEDAD POR DINERO APORTADO (ENFOQUE TRADICIONAL)	SOCIEDAD POR APORTES MEDIBLES (MÉTODO MASTERESTAURANT)
Criterio de reparto de participación	✕ 100% del equity se asigna el día 1 según el cheque: 60/30/10 fijo e irrevocable desde el minuto cero	✓ 40% capital, 35% operación con vesting a 36 meses, 15% marca y 10% tecnología, revisado cada 12 meses

	SOCIEDAD POR DINERO APORTADO (ENFOQUE TRADICIONAL)	SOCIEDAD POR APORTES MEDIBLES (MÉTODO MASTERESTAURANT)
Retribución del socio que opera	✕ Sin salario: cobra 'de la utilidad', que en un local de menos de 500 mil USD llega el mes 14 o no llega	✓ Salario de mercado cargado al P&L antes de la utilidad; en LatAm, referencia de 14,20 USD/hora del reporte 7shifts 2024 ajustada por país
Control del prime cost	✕ Se revisa cuando el flujo de caja aprieta; el food cost real se conoce 45 días después del cierre	✓ Food cost variance semanal con techo de 32% por plato y prime cost objetivo de 60% sobre ventas, medido en tablero compartido
Reserva de caja para escenario de estrés	✕ 0 meses: el excedente se reparte el mismo mes en que aparece	✓ 3 meses de OpEx fijo retenidos antes de cualquier distribución, con proyección de caja a 13 semanas
Resolución de bloqueos societarios	✕ No hay cláusula: dos socios al 50/50 detienen la operación por semanas	✓ Cláusula de desempate, derecho de compra cruzada y valoración por múltiplo de EBITDA pactada ex ante
Elegibilidad para crédito bancario o fondeo multilateral	✕ Estados financieros informales; el comité de crédito castiga con tasa o rechaza por opacidad	✓ P&L mensual auditable, scoring con datos operativos y trazabilidad de compras: perfil bancarizable
Efecto sobre el empleo formal (ODS 8)	✕ Nómina ajustada a la caída de caja: rotación alta e informalidad creciente	✓ Nómina protegida por la reserva y por micro-credenciales Open Badges que elevan productividad por hora

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

Capítulo 1 — El acuerdo de socios se rompe en el minuto en que el food cost llega a 38%

La sociedad no se quiebra por falta de afecto entre los socios: se quiebra porque el documento que firmaron no dice quién decide cuando el margen se desploma. Piense en un restaurante con tres dueños y ventas de 800 mil USD al año, uno que puso el 60% del dinero, otro que abre y cierra el local todos los días, y un tercero que trajo la marca.

Si el costo de materia prima sube del 30% al 38%, el sobrecosto anual asciende a 64 mil USD, y eso equivale al salario de cuatro cocineros. En Colombia las ventas del sector cayeron 44% en 2024 frente a un 40% ya negativo en 2023, según Acodrés (2025). Con esa contracción, la discusión sobre quién ajusta la carta llegó tarde en cientos de sociedades, caliente, y con el banco pidiendo garantías reales.

Capítulo 2 — Repartir por cheque el día uno castiga al que sostiene la operación tres años

Asignar participación según el dinero aportado el primer día es el error dominante del sector, y produce sociedades donde el riesgo real y el papel firmado apuntan en direcciones opuestas. El método de aportes medibles separa el equity en dos bloques: el capital conserva lo que vale, y un 35% queda asignado a la OPERACIÓN, consolidándose mes a mes durante 36 meses.

Al socio que cubre el turno de cierre tres años seguidos le corresponde entonces una participación construida con su desgaste, no con su firma. Considere el efecto en la banda de 500 mil a 1 millón de USD: un punto de participación vale entre 5 mil y 10 mil USD de utilidad anual, y quien abandona la operación al mes catorce se lleva 13 puntos, no 35.

Diego F. Parra insiste en esto en cada mesa de accionistas de Masterestaurant: el reloj es la cláusula que más dinero salva.

Capítulo 3 — Por qué el comité de crédito castiga una utilidad de 22% sin salario del operador

Un P&L que no carga el salario del socio operador miente, y el analista de crédito lo sabe antes de abrir el segundo estado financiero. La aritmética es simple: un local que factura 900 mil USD y reporta 22% de utilidad sin pagarle al socio que trabaja 60 horas semanales está ocultando entre 36 mil y 48 mil USD de costo laboral anual. Cargue ese salario y la utilidad declarada baja a 9%, una cifra menor pero AUDITABLE.

Y aquí viene la paradoja del oficio: el número más feo consigue mejor tasa, porque el comité financia información verificable y descuenta información sospechosa con prima de riesgo. En un contexto donde el salario base por hora en restaurantes de Estados Unidos subió 4% hasta 14,20 USD en 2024 (7shifts 2024), esconder el costo del dueño-operador dejó de ser un truco contable defendible.

Capítulo 4 — Cada banda de facturación rompe la sociedad por una razón distinta

La estructura de socios falla de manera diferente según cuánto factura el negocio, y confundir las bandas produce recomendaciones inútiles. Por debajo de 500 mil USD anuales el conflicto es de caja: dos socios retiran del mismo cajón sin política de distribución, y un mes malo deja la nómina sin cubrir. Entre 500 mil y 1 millón aparece el problema de la decisión operativa, porque ya hay gerente y nadie definió qué aprueba él y qué el socio.

Por encima de 1 millón el punto de quiebre es la expansión: un socio quiere el segundo local, el otro quiere dividendos. Superados los 5 millones entran deuda estructurada y cláusulas de arrastre. Con cheques promedio de 54 USD en 2024 frente a 48 USD en 2023 (US Foods / Escoffier), subir de banda hoy exige más transacciones, no solo mejor ticket.

Capítulo 5 — El restaurante de chef mediático arriba de 5 millones paga costos que nadie presupuesta

En la gama alta, el activo que sostiene la valoración es una persona, y ese es exactamente el riesgo que el acuerdo de socios debe aislar.

Un temático de gran formato o un local firmado por un chef con audiencia factura más de 5 millones de USD al año, pero carga tres costos que el operador promedio nunca presupuesta: royalty de imagen, que suele ir del 3% al 6% de la venta bruta; producción de contenido permanente; y una sensibilidad brutal a la agenda

del personaje.

Los datos del canal ayudan a dimensionarlo: la publicación de un creador levanta las reservas de la semana siguiente en 30% (Marketing LTB, 2025). Ahora hágase la pregunta incómoda. Si ese chef se marcha en el mes dieciocho, ¿quién retiene el nombre, quién paga la remodelación y con qué múltiplo se liquida su participación? Escríbalo antes de inaugurar.

Capítulo 6 — El local pequeño no necesita un pacto de accionistas de 40 páginas

Para un restaurante que factura menos de 500 mil USD al año, la gobernanza correcta cabe en cuatro cláusulas y una reunión mensual con el P&L sobre la mesa. Ese negocio no sostiene los honorarios de un pacto societario extenso, y tampoco los necesita: le basta con definir quién firma pagos por encima de 2.000 USD, cuánto retira cada socio y cuándo, qué pasa si uno deja de trabajar, y cómo se valora una salida.

Una reserva de caja de 45 días de costo fijo, apartada antes de cualquier retiro, resuelve el 80% de las peleas de esta banda. Le doy el contexto que suele faltar: el 42% de los hogares estadounidenses con ingresos bajo los 50 mil USD sale a comer semanalmente, frente al 64% de los que superan 200 mil (Morning Consult, 2025). Quien vende a la primera franja vive de frecuencia y de disciplina de caja.

Capítulo 7 — Gobernanza auditable: de administrar de memoria a decidir con el tablero

Una sociedad gastronómica administrada de memoria es un pasivo contingente en la cartera MIPYME de cualquier banco, y las cifras del sector lo confirman. La restauración española cerró 2025 con una rentabilidad de -0,7% según Hostelería de España (FEHR, 2025), mientras el tráfico del casual dining estadounidense retrocedió 4,3% interanual (Rezku, 2025).

Bajo esa presión, el margen ya no se defiende con intuición sino con un tablero que todos los socios ven el mismo día: food cost por familia, costo laboral sobre venta, punto de equilibrio actualizado y flujo proyectado a trece semanas. La plataforma de Masterestaurant S.A.S. existe para eso, para volver AUDITABLE lo que hoy se discute de memoria.

Empiece esta semana por lo más barato y más incómodo: ponga por escrito el salario de cada socio que trabaja en el local y cárguelo al P&L del mes.

Capítulo 8 — Las cinco diferencias que deciden si la sociedad sobrevive al tercer año

La primera es el reloj. En la sociedad tradicional el equity se congela el día uno; en el método de aportes medibles el 35% asignado a la operación se consolida mes a mes durante 36 meses, de modo que el socio que sostiene el turno de cierre durante tres años termina con una participación coherente con su riesgo real, y el que solo firmó un cheque conserva exactamente lo que su capital vale, ni más ni menos.

La segunda es contable y parece menor hasta que se firma un crédito: cargar el salario del socio operador al P&L reduce la utilidad declarada pero revela el costo verdadero de la operación, y un comité de crédito que ve una utilidad de 9% con salarios completos financia; uno que ve 22% sin salario del operador descuenta el dato y sube la tasa por riesgo de información. La tercera es el techo de food cost.

Capítulo 9 — Las cinco diferencias que deciden si la sociedad sobrevive al tercer año — en la práctica

Masterestaurant fija 32% por plato como MÁXIMO, no como objetivo, y deja la nómina, la renta y los servicios fuera del costeo del plato porque esos rubros viven en el punto de equilibrio; mezclarlos produce precios inflados que el mercado castiga con tráfico, y la caída de 4,3% interanual del casual dining en 2025 que reporta Rezku muestra que el consumidor ya no absorbe ese error. La cuarta es la reserva.

Tres meses de OpEx retenidos parecen una restricción antipática hasta el trimestre en que las ventas caen 20%; entonces esa reserva es la diferencia entre ajustar el menú y despedir a nueve personas, que

Capítulo 10 — Las cinco diferencias que deciden si la sociedad sobrevive al tercer año — claves y datos

es exactamente el punto donde un problema de gobernanza societaria se convierte en destrucción de empleo formal y entra en el radar del ODS 8. La quinta diferencia es de arquitectura de información.

Diego F. Parra lo plantea sin rodeos: una sociedad se administra con el tablero que todos leen igual, no con la versión que cada socio recuerda; por eso el Restaurant Model Canvas de Masterestaurant obliga a escribir la estructura de ingresos, el costo teórico por receta y los umbrales de decisión ANTES de repartir porcentajes, y esa secuencia —documentar primero, repartir después— es la que hace bancarizable a una MIPYME gastronómica.

PUNTO POR PUNTO

Análisis comparado por criterio de gobernanza

ASIGNACIÓN DE EQUITY

A · SOCIEDAD POR DINERO APORTADO (ENFOQUE TRADICIONAL)	B · MASTERESTAURANT
Fija por cheque inicial, irrevocable	Por cuatro aportes con vesting a 36 meses y cliff de 12

Veredicto: Gana el método de aportes medibles: alinea participación con riesgo sostenido y permite recomprar al socio que se retira sin bloquear la operación.

COSTEO DEL TRABAJO DEL SOCIO

A · SOCIEDAD POR DINERO APORTADO (ENFOQUE TRADICIONAL)

Sin salario, cobra de la utilidad

B · MASTERESTAURANT Salario de mercado en el P&L antes de utilidad

Veredicto: Gana el salario cargado: revela el costo real de operar y mejora la lectura del comité de crédito, aunque baje la utilidad declarada.

CONTROL DE PRIME COST

A · SOCIEDAD POR DINERO APORTADO (ENFOQUE TRADICIONAL)

Revisión reactiva con 45 días de rezago

B · MASTERESTAURANT Food cost variance semanal, techo de 32% por plato y prime cost objetivo de 60%

Veredicto: Gana la medición semanal: corrige desviaciones dentro del mismo mes, cuando todavía se pueden renegociar compras y ajustar porciones.

RESILIENCIA ANTE CAÍDA DE DEMANDA

A · SOCIEDAD POR DINERO APORTADO (ENFOQUE TRADICIONAL)

Cero reserva, distribución inmediata del excedente

B · MASTERESTAURANT Tres meses de OpEx retenidos y caja proyectada a 13 semanas

Veredicto: Gana la reserva: con una caída de 20% en ventas protege la nómina formal en lugar de trasladar el ajuste al empleo, que es el efecto que mide el ODS 8.

ACCESO A FINANCIAMIENTO

A · SOCIEDAD POR DINERO APORTADO (ENFOQUE TRADICIONAL)

Contabilidad fiscal, sin trazabilidad operativa

B · MASTERESTAURANT P&L mensual auditable y scoring con datos operativos

Veredicto: Gana la trazabilidad: convierte una MIPYME opaca en una operación bancarizable y elegible para instrumentos de banca multilateral.

GESTIÓN DE BLOQUEOS SOCIETARIOS

A · SOCIEDAD POR DINERO APORTADO (ENFOQUE TRADICIONAL)

Sin cláusula, negociación caso a caso

B · MASTERESTAURANT Desempate, compra cruzada y valoración por múltiplo de EBITDA pactados ex ante

Veredicto: Gana el acuerdo previo: resuelve en días lo que sin cláusula toma meses y consume el capital de trabajo de la operación.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Lo que falla en la sociedad tradicional ENFOQUE TRADICIONAL

- La participación se fija por el cheque inicial y jamás se revisa, aunque el socio que puso el dinero desaparezca del negocio en el mes ocho.
- El socio operador no tiene salario, así que la utilidad se convierte en su sueldo encubierto y el P&L deja de reflejar el costo real de operar.
- No hay definición escrita de quién decide sobre precios, compras ni contrataciones: cada decisión se negocia de nuevo.
- El food cost se mide por intuición y por lo que sobra en el banco, no contra un costo teórico de receta.
- Las distribuciones se hacen sobre caja disponible y no sobre utilidad neta después de reservas, impuestos y CapEx de reposición.
- No existe cláusula de salida: un socio que quiere irse bloquea la operación o vende su parte a un tercero desconocido.
- La contabilidad se lleva para la declaración de renta, no para decidir: el comité de crédito de un banco no puede leerla.

Lo que hace el método de aportes medibles MASTERESTAURANT

- ✓ Separa capital, operación, marca y tecnología como cuatro aportes distintos, cada uno con su porcentaje y su condición de permanencia.
- ✓ Somete la participación del socio operador a vesting de 36 meses, con cliff de 12: si sale antes, devuelve la parte no consolidada.
- ✓ Carga salario de mercado a todo socio que trabaje en el local, para que la utilidad que se reparte sea utilidad de verdad.
- ✓ Fija el prime cost objetivo en 60% de ventas y el food cost máximo por plato en 32%, con medición semanal de la variance.
- ✓ Retiene tres meses de OpEx fijo antes de distribuir, lo que convierte una crisis de demanda en un problema operativo y no en una quiebra.
- ✓ Documenta la matriz de decisiones: qué decide el operador solo, qué requiere mayoría y qué exige unanimidad, con umbrales en USD.
- ✓ Produce un P&L mensual comparable y trazable que sirve igual para la junta de socios, para el banco y para un oficial de programa multilateral.

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Indicadores del sector que enmarcan la decisión societaria

44%
caída de ventas del sector gastronómico en Colombia durante 2024, frente a -40% en 2023

42%
alza de precios de menú en grandes cadenas de EE. UU. entre 2020 y 2025, casi el doble de la inflación general

29.3%
contracción del PIB de la industria restaurantera mexicana en 2020 frente a 2019

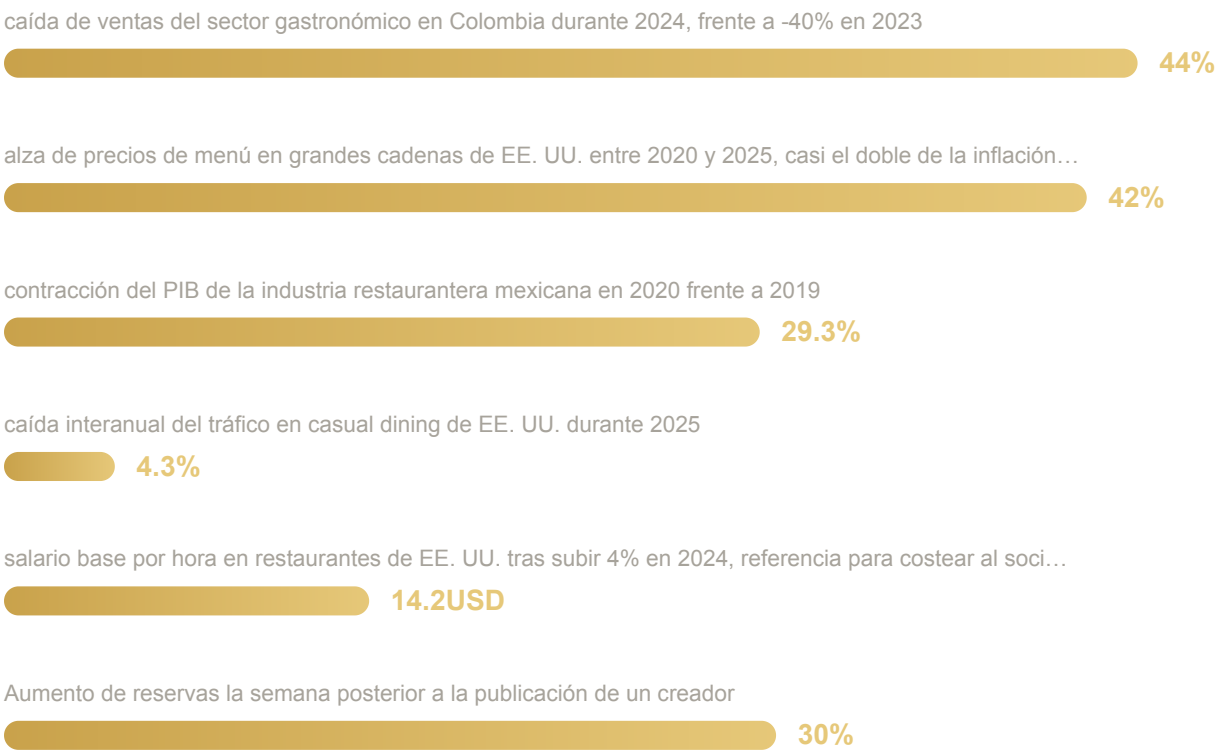
4.3%
caída interanual del tráfico en casual dining de EE. UU. durante 2025

14.2 USD
salario base por hora en restaurantes de EE. UU. tras subir 4% en 2024, referencia para costear al socio operador

30%
Aumento de reservas la semana posterior a la publicación de un creador

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas



Fuentes: Acodrés (vía Infobae) 2025 · One Haus 2025 · INEGI / CANIRAC · Rezku 2025 · 7shifts 2024

Gráfico creado por masterestaurant.com

CASO ILUSTRATIVO (COMPUESTO)

“Entramos tres socios con 60/30/10 por el cheque y yo era el que abría y cerraba. A los catorce meses facturábamos 780 mil USD al año con prime cost en 71% y utilidad de 1,8%, y yo seguía sin salario porque 'cobraba de la utilidad'.

Reestructuramos con el método: salario de 2.100 USD al mes para mí cargado al P&L, vesting a 36 meses sobre el 35% operativo, techo de food cost en 31% y tres meses de OpEx en reserva. Nueve meses después el prime cost bajó a 61%, la utilidad neta subió a 8,4% y el banco nos aprobó capital de trabajo a 180 días que antes nos había negado dos veces.”

— Socio operador de un restaurante full service de 90 asientos, banda de facturación de 500 mil a 1 millón de USD anuales, Bogotá

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

Roadmap de 90 días para reestructurar la sociedad

1. **Días 1-20: auditar la estructura real, no la escrita**
   Levante el P&L de los últimos doce meses con salarios de mercado imputados a todo socio que trabaje, aunque hoy no los cobre. Calcule prime cost sobre ventas y food cost variance por familia de receta con la fórmula Variance = (Costo Real − Costo Teórico) / Ventas. Documente quién decidió qué en los últimos seis meses y con qué monto: esa lista es la matriz de decisiones que ya existe, sin haberla escrito. Cierre con la banda de facturación anual del negocio, porque un local de menos de 500 mil USD y un grupo de más de 5 millones no reestructuran igual.

2. **Días 21-45: redefinir los cuatro aportes y su vesting**
   Separe capital, operación, marca y tecnología, asigne el porcentaje de cada uno y escriba la condición que lo sostiene. Aplique vesting de 36 meses con cliff de 12 al componente operativo y defina la fórmula de recompra por múltiplo de EBITDA para el socio que salga. Fije los umbrales en USD que separan la decisión unilateral del operador, la mayoría simple y la unanimidad. Este es el documento que un oficial de inversión pide primero, antes que el estado de resultados.

3 **Días 46-70: instalar el tablero que todos leen igual**

Monte la medición semanal de prime cost, margen de contribución por plato y punto de equilibrio en el Restaurant Model Canvas y el dashboard de Masterestaurant, con una sola fuente de datos y acceso para los tres socios. Ajuste el menu engineering a partir del margen de contribución real, no del precio. Si la operación usa menú QR, conserve la carta FÍSICA: la carta gobierna el ritmo del servicio y la venta sugerida, el QR resuelve delivery, accesibilidad y cambio de precios. Ambos, cada uno en su rol.

4 **Días 71-90: constituir la reserva y firmar el acuerdo**

Retenga tres meses de OpEx fijo antes de cualquier distribución y proyecte la caja a 13 semanas con escenarios de 5%, 12% y 20% de inflación de insumos. Firme el acuerdo de socios con cláusula de desempate, derecho de compra cruzada y calendario de junta mensual con orden del día fijo. Lleve al banco el paquete completo: P&L auditable, reserva constituida y acuerdo firmado. Un comité de crédito que ve gobernanza documentada mejora tasa y plazo sin que usted lo pida.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre socios de restaurante

¿Cómo se reparten los porcentajes entre socios de un restaurante?

Por aporte medible y sostenido, no por el cheque inicial. Una estructura defendible asigna cerca de 40% al capital, 35% a la operación con vesting de 36 meses y cliff de 12, 15% a la marca y 10% a la tecnología, y se revisa cada doce meses. El socio que trabaja cobra salario de mercado cargado al P&L antes de repartir utilidad.

¿Qué debe incluir sin falta un acuerdo de socios de restaurante?

Cuatro cláusulas mínimas: vesting con cliff para el socio operador, matriz de decisiones con umbrales en USD, cláusula de desempate con derecho de compra cruzada y valoración por múltiplo de EBITDA, y regla de distribución que exige tres meses de OpEx en reserva antes de cualquier reparto de utilidad.

¿Conviene un socio capitalista o un socio operador?

Los dos, con reglas distintas. El socio capitalista aporta CapEx y asume riesgo financiero, así que su participación es inmediata y fija. El socio operador aporta horas y criterio, que se consolidan en el tiempo, por eso su participación va con vesting. Confundir ambos aportes en un solo porcentaje es el error que más sociedades rompe.

¿Cómo validar el modelo de negocio antes de aceptar un inversionista?

Con doce meses de P&L que incluyan salario de mercado para todo socio operativo, prime cost bajo 60% de ventas y food cost por plato bajo 32%, más punto de equilibrio calculado y caja proyectada a 13 semanas. Un inversionista de restaurantes serio no compra proyecciones: compra una serie medida y trazable.

DATOS Y FUENTES

Socios de restaurante en cifras (2026)

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

Dato	Valor	Fuente
Porcentaje de consumidores estadounidenses para quienes la velocidad es crítica al pedir fuera del local, exigencia clave en la entrega de almuerzos a oficinas (2025)	**94 % (2025)**	National Restaurant Association — From Trend to Transformation: Off-Premises Dining Now Essential for Restaurant Consumers, Operators (2025)
Porcentaje de personas empleadas en EE. UU. que trabajaron en casa, total o parcialmente, en los días trabajados (afecta la demanda de almuerzos en oficinas), 2025	**35 % (2025)**	U.S. Bureau of Labor Statistics — American Time Use Survey News Release (2025 results)
Porcentaje de empleados de tiempo completo en EE. UU. que reciben catering en su trabajo al menos una vez por semana, demanda para vender almuerzos a empresas con entrega a oficinas (encuesta de 1.000 adultos, oct. 2025)	**53 % (2025)**	CaterCow — 2025 Workplace Food Habits Report (2025)
Porcentaje de decisores de catering de empresas en EE. UU. que reportan frustraciones con la entrega, riesgo operativo al vender almuerzos a empresas con entrega a oficinas (encuesta de 600 adultos, jul. 2025)	**86 % (2025)**	FULFLLD — Workplace Catering Delivery Report (2025)
Porcentaje de las incubadoras de cocina (incubadoras de negocios de comida) de EE. UU. que abrieron desde 2020, según la encuesta a operadores de cocinas compartidas de 2023	**38 % abrió desde 2020 (encuesta 2023)**	The Food Corridor — Shared Kitchen Industry Overview and Models (2023)
Porcentaje de miembros de cocinas compartidas e incubadoras de negocios de comida en EE. UU. que son mujeres, encuesta 2023	**55 % de los miembros eran mujeres (2023)**	The Food Corridor — Shared Kitchen Industry Overview and Models (2023)

Propiedad Intelectual de Masterestaurant® — Exclusivo para Líderes de Sector · masterestaurant.com

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

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