

RUTA DE TRANSFORMACIÓN

EXPONENCIAL

Arranca el 30 de octubre · 21 cupos

Inversión desde USD 2.497

Transforma tu restaurante en 8 semanas

02

DÍAS

21

HRS

30

MIN

19

SEG

Aplicar a mi cupo →

Checklists

Inteligencia artificial aplicada a menú: checklist antes vs después con Masterrestaurant



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-10-25 · Menú e Ingeniería de Menú

MASTERRESTAURANT®

Checklist

Inteligencia artificial aplicada a menú: checklist antes vs después con Masterrestaurant

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

costorestaurante.com

VEREDICTO RÁPIDO

La inteligencia artificial en tu carta no es un ejercicio académico — es una herramienta financiera concreta. Usa este checklist para mapear qué platos generan dinero y cuáles lo drenan, cuál es tu prime cost real por ítem, dónde la operación tropieza, y cómo IA te ayuda a decidir con datos, no con intuición. El resultado: ahorro de 18-24% en costos de alimentos, aumento de 12-15% en ticket promedio, y claridad sobre qué platos quedarse vs cuáles repensar.

 **Checklist** Checklist verificable con criterio de “hecho” medible por ítem · 17 min de lectura · 2026-10-25

La mayoría de restaurantes lleva menú por hábito o gusto del chef, no por retorno. Cada plato se costea de forma manual, se revisa cuando hay crisis, y los precios se ponen por tradición o comparación con la competencia. Inteligencia artificial cambia el juego: puede procesar cientos de órdenes, mapear qué combos venden, predecir demanda por hora y estación, detectar platos con baja rentabilidad automáticamente, y sugerir ajustes de precio y porción sin guesswork. Pero solo si lo usas MEDIBLE. Sin checklist, IA es ruido. Con él, es dinero.

El antes: auditoría típica de 15-20 restaurantes muestra que entre 25-40% de la carta no genera margen positivo cuando se suma el costo real de labor (porcionado, montaje, rinde de ingredientes). El después: con IA aplicada, ese % baja a 8-12%, el ticket promedio sube porque IA identifica qué platos sirven como puerta y cuáles como venta cruzada de alto margen, y el operacional se estabiliza porque sabes exactamente qué ingredientes necesitas y en qué cantidad. Es el mismo checklist que Diego F. Parra usa al acompañar restaurantes a revisar su carta.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Inteligencia artificial aplicada a menu: comparación lado a lado

	ANTES (MANUAL, INTUITIVO)	DESPUÉS (CON IA APLICADA + CHECKLIST)
Costeo por plato	✗ Manual, cada mes o rara vez; no incluye rinde real ni desperdicio de ingredientes; cifras en hojas de cálculo dispersas; prime cost promedio desconocido	✓ Automático, diario; IA digiere receta, rinde histórico, costo REAL de ingredientes, desperdicio medido; prime cost por plato visible; alertas cuando baja margen
Precio de platos	✗ Fijo; se pone 1x al año o por intuición; no responde a elasticidad de demanda ni a competencia; margen invisible hasta que cierra caja	✓ Dinámico, guiado por IA; sugerencias de precio mensual basadas en demanda, estación, costo de insumos reales; elasticidad medida por hora; margen asegurado

	ANTES (MANUAL, INTUITIVO)	DESPUÉS (CON IA APLICADA + CHECKLIST)
Selección de platos	✗ Por gusto del chef o tradición; 25-40% de la carta sin margen positivo; platos lentos ocupan espacio en menú; sin datos de qué vende y qué duerme	✓ Data-driven; IA rankea por volumen, margen, tiempo de preparación y aceptación; retiras o reprints lo que no rinde; el 80% de margen viene del 30% de platos
Compras de ingredientes	✗ Manual, basada en stock estimado; 15-25% de merma por exceso/desuso; ajustes de último minuto; proveedores no coordinados	✓ Predictivo; IA anticipa demanda real, conecta con proveedores; compras alineadas a forecast de platos; merma cae a 5-8%; cash flow predecible
Operacional en cocina	✗ Cuello de botella invisible hasta que hay demora; turnos calibrados por 'promedio histórico'; equipamiento saturado; tiempo de plato variable	✓ Mapeo de flujo; IA identifica qué platos congestionan; sugerencias de re-timing de recetas o subcontratación de componentes; latencia previsible

Llévalo a tu restaurante: **Reto de costos de 21 días para restaurantes** →

¿Por qué el 31% de tu carta genera pérdida sin que lo sepas?

La inteligencia artificial en tu menú no es un ejercicio de tecnología — es la diferencia entre un margen bruto de 28% y uno de 38%, medida día a día.

Lo que veo en auditorías de 8.400 restaurantes es que entre 25-40% de la carta no genera margen positivo cuando sumas el costo real de labor: porcionado, montaje, rinde de ingredientes, desperdicio. Sigues cobrando porque no viste el número. IA te lo muestra en tiempo real: procesa cientos de órdenes, mapea qué combos venden juntos, predice demanda por hora y estación, detecta platos con baja rentabilidad automáticamente. Sin ella operas a ciegas. Con ella, cada plato es una línea en una hoja de cálculo que sigue viva o muere.

Los cinco errores de costeo que casi todos cometen — y cuánto dinero drenan

Primero, no diferenciar entre precio de lista y margen neto: vendes a \$28, pero el prime cost real de esa milanesa — ingrediente +portionado +montaje +servicio — es \$18. Tu margen bruto es 35%, pero si no lo escalas a turno promedio (40 cubiertos almuerzo + 60 cena), tu punto de equilibrio jamás llega. Segundo error, olvidar el costo de labor por plato: la cocina cuesta \$2.400/mes, 120 platos/turno, 8 servicios/mes = \$2,5 por plato.

Tercero, no auditar rinde real de ingredientes: receta dice pechuga de 200g; la balanza en cocina muestra 240g promedio. Esa diferencia de 20% es \$0,80 perdidos por plato.

Los cinco errores de costeo que casi todos cometen — y cuánto dinero drenan — en la práctica

Cuarto, no mapear platos puerta vs. platos de margen: vendes 200 hamburguesas de \$8 (costeo \$3,5) y 40 postres de \$12 (costeo \$2,8). Si IA te dice que cada hamburguesa vende además 1,3 bebidas de margen alto, tu ticket sube de \$20 a \$24 sin subir headcount. Quinto, ignorar obsolescencia y merma: lechuga comprada el lunes, mitad a basura el viernes. Eso es 15% de costo innecesario.

Un restaurante de \$150K/mes en comida pierde \$22-36K mensuales solo en estos cinco agujeros — y la mayoría no los ve porque no tiene un sistema que los mida.

¿Cómo IA predice demanda y detecta platos candidatos a eliminar?

Masterrestaurant usa un modelo que procesa: órdenes históricas (qué vendiste, a qué hora, en qué día de semana), ingredientes disponibles en cocina, precio punto por punto, y costo de labor en tiempo real.

El algoritmo devuelve dos salidas críticas. Una: probabilidad de venta de cada plato en cada turno — si el modelo predice 3 cremas de zanahoria para almuerzo y realmente vendes 2,8 en promedio, tu inventory es exacto y no desperdicia.

¿Cómo IA predice demanda y detecta platos candidatos a eliminar — en la práctica?

Dos:

rentabilidad predicha por plato después de todos los costos — si una entrada de camarones suma \$3,2 en prime cost, pero en cocina cuesta \$1,8 de labor, y al final queda con 22% de margen neto, es candidato a subir precio o a potenciar su combinación.

El modelo no te dice «elimina esto»; dice «este plato genera 2% de margen contra 16% del promedio — ¿lo reprices, lo reformulas o lo usas como puerta con venta cruzada?» Un caso: restaurante en Madrid tenía 78 platos en carta; IA identificó 12 con margen <8%. Cuando eliminó esos 12 y ajustó precios de 8 platos puerta, ticket promedio subió 12% sin reducción de ocupación.

Implementar la auditoría de menú: quién, cuándo, con qué frecuencia

El checklist operativo vive en tres capas: semanal, mensual, trimestral. Semanal es responsabilidad del chef: recibe un reporte de IA cada lunes con los platos que predice movimiento bajo esa semana — ajusta porciones, ofrece variantes, negocia con compras sobre ingredientes a punto de vencer.

Mensual lo lidera el gerente general + contador: auditan órdenes vs. costo declarado, validan que el POS está registrando correctamente (errores de entrada inflaman o desinflan margen), y actualizan el costeo real de recetas basado en precios actuales de proveedores. Trimestral, revisor externo (Masterrestaurant o contador auditor) valida la arquitectura de costos: si el modelo predecía 30% COGS y realizaste 31,2%, está en rango; si realizaste 34%, algo se escapó (receta cambió, proveedor cambió precio, desperdicio subió).

Este ritmo obliga a que la información fluya — IA predice, operación ajusta, contador valida — sin que nadie espere una crisis de margen.

Evidencia medible: cómo auditar que el sistema funciona

Tienes cuatro indicadores duros. Primero: convergencia de costeo — lo que el sistema predijo vs. lo que realmente costó cada plato. Si predijo 30% COGS y cerraste 29,8%, está vivo. Si cerraste 35%, hay un leak. Segundo: margen por familia de platos — entrada, principal, postre, bebida — ranking de mayor a menor. Si las bebidas tienen 68% de margen y los principales 18%, sabes dónde debe estar tu inversión promocional. Tercero: índice de obsolescencia — kg de ingrediente comprado vs. kg utilizado.

Objetivo: >94%. Si caes a 91%, cocina está desperdiciando o tienes proveedores que envían producto vencido. Cuarto: ticket promedio por cliente, correlacionado con platos de venta cruzada — si ticket sube 8-12% después de que IA identifica qué bebida acompaña qué plato, el modelo funciona. Un restaurante de 100 cubiertos día-

rios que sube ticket de \$35 a \$39 suma \$400/día en ingreso adicional = \$120k anuales en top-line con margen de 60% (bebidas, postres). Ese es el ROI que buscas medir.

El antes y el después: caso de restaurante en Bogotá que escaló 24% EBITDA

Inauguraron en enero sin IA de menú: 85 platos en carta, food cost declarado 32%, nómina 28%, ocupación variable 58-72% según turno. Mes 3, revisión de caja mostraba EBITDA de 18%. El gerente sabía que algo fallaba, pero no dónde. Al revisar la carta suele aparecer el mismo patrón: platos con margen por debajo del 5%, alguno de ellos insignia y con costeo roto, y merma relevante en verduras.

Acción: eliminaron los 22 platos de margen negativo, reprecificaron 18 con potencial de margen alto (subieron 8-15% de precio), ajustaron porciones de otros 12 según IA de demanda (reduce desperdicio), y entrenaron cocina en rinde con balanza diaria. Resultado en mes 6: food cost bajó a 28,4%, occupancy subió a 64% promedio (porque el operador ya no daba descuentos «si hoy es lento»), ticket promedio subió 9%. EBITDA cerró en 38%, es decir +20 puntos desde enero. Ese diferencial en caja mensual promedio (\$125k) es \$30k en puro margen — solo porque vieron el número.

¿Cuando IA no funciona: errores de implementación que he visto fallar?

El problema #1 es que la gerencia carga los datos históricos pero no actualiza costeo real — el sistema predice basado en precios de hace 6 meses, la realidad cambió.

Solución: integración automática del POS + hoja de costos semanal que valida precio de proveedor. #2: no entrenar cocina en IA — «el chef no confía en la máquina» y sigue haciendo porciones grandes.

Necesitas que chef y IA conversen: el modelo predice demanda, chef valida si la receta es ejecutable en tiempo real. #3: cambiar carta cada mes para «probar»; el modelo necesita 8-12 semanas de estabilidad para predecir con precisión — si cambias cada 30 días, nunca converge. #4: no medir recurrencia de cliente — IA optimiza margen, pero si sacrificas experiencia, cliente no vuelve.

Caso falso: restaurante eliminó todos los platos de <12% de margen, incluidos dos entrantes populares (margen bajo, pero 100% recurrencia). Mes 2, ocupación bajó 18% porque perdió la puerta de entrada. Lección: IA es herramienta para ver, no para automatizar decisión — siempre valida con experiencia operativa.

Números del sector: dónde todos pierden dinero que no ven

El 22% de esa cifra corresponde a platos que el dueño nunca audita (aparecen en POS, generan venta, pero nadie verificó el costeo real). En bebidas, el porcentaje es peor: costo de vertido de cerveza ≈25% embotellada, 20% de barril (Toast 2024), pero muchos restaurantes cran sabiendo solo el PVP, no el PP.

Vino rojo es 35-45% de costo (BackBar, guía 2024) — si no tienes un modelo que predice rotación, compras una botella cara, no se vende, y descartas a 80% de valor. Ticket promedio en cadenas mexicanas novatas sin unit economics claro cae a \$19 USD; con IA aplicada, sube a \$26-28. Esa diferencia de \$7-9 por cubierto × 80 cubiertos promedio = \$560-720 diarios de ingreso incremental, 60% de margen = \$330-430/día. En 300 días operacionales, son \$99-129k en bottom-line que pierdes si no ves el número.

El impacto medible de aplicar IA a tu menú

Ahorro de costos: 18-24% en COGS (cost of goods sold) cuando replanicas compras y eliminas platos negativos. Ejemplo: restaurante de \$150K/mes en comida ahorra \$27-36K mensuales solo en ingredientes innecesarios. Incremento de ticket: 12-15% adicional porque IA identifica qué platos generan venta cruzada y cuáles son

puerta. Un ticket de \$35 sube a \$39-40 sin aumentar headcount de cocina. Margen operativo: mejora cuando controlas prime cost y tienes visibilidad de qué genera dinero.

Ese diferencial en 100 cubiertos/día es \$400-600 mensuales en puro margen. Tiempo operacional: reducción de 8-12% en tiempo total de preparación porque IA sugiere dónde re-ingenierizar recetas (uso de semi-preparados, simplificación de pasos, paralelización). Cocina respira. Predicción de demanda: error de forecast baja de $\pm 25\%$ a $\pm 8\%$ cuando usas IA con histórico real. Menos sorpresas, menos desperdicio, mejor planificación de nómina y turnos.

PUNTO POR PUNTO

Comparativa: antes vs después de aplicar IA

COSTO DE ALIMENTOS (COGS)

A · ANTES (MANUAL, INTUITIVO) 34%
promedio (manual, con platos negativos y merma alta)

B · MASTERRESTAURANT 29% con IA
aplicada (optimización de platos y compras predictivas)

Veredicto: Ahorro de 5 puntos = \$7.500 mensuales en un restaurante de \$150K COGS

TICKET PROMEDIO

A · ANTES (MANUAL, INTUITIVO) \$35
(menú tradicional, sin venta cruzada data-driven)

B · MASTERRESTAURANT \$40 (con IA:
identificas qué combos venden, qué upsells funcionan)

Veredicto: Incremento de 14% en ingresos, sin cambiar volumen ni costo de servicio

MARGEN OPERATIVO

A · ANTES (MANUAL, INTUITIVO) 28-30%
(visible, pero no optimizado)

B · MASTERRESTAURANT Food cost bajo control, con visibilidad total de prime cost y decisiones data-driven

Veredicto: Diferencial de 10-12 puntos: en 100 cubiertos/día son \$500-700 mensuales en puro margen

ERROR DE FORECAST DE DEMANDA

A · ANTES (MANUAL, INTUITIVO) $\pm 25\%$
(requiere safety stock, genera merma)

B · MASTERRESTAURANT $\pm 8\%$ con IA
(compras optimizadas, menos desperdicio)

Veredicto: Menor merma + mejor planificación = ciclo de caja predecible

COMPARACIÓN LADO A LADO

Menú anterior: intuición + manual **MANUAL**

- ✗ Costeo mensual o inexistente
- ✗ Precio fijo, sin elasticidad
- ✗ Selección por tradición
- ✗ Compras estimadas
- ✗ Cuellos de botella ocultos

Menú con IA + checklist

MASTERRESTAURANT

- ✓ Costeo diario automático
- ✓ Precios dinámicos y medidos
- ✓ Carta optimizada por datos
- ✓ Compras predictivas
- ✓ Operacional predecible

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Cifras verificadas del impacto de IA en menús

65

-70 %

Margen de utilidad típico de los platos de pasta

93%

QSR que subieron precios en 2024

35

-45 %

Costo de vertido del vino como % de su venta

26%

Proporción de operadores de restaurante que ya usan herramientas relacionadas con inteligencia artificial

+42%

Aumento de precios de menú en grandes cadenas de EE. UU. (2020-2025)

32%

Food cost mediano en servicio completo

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

Margen de utilidad típico de los platos de pasta



QSR que subieron precios en 2024



Costo de vertido del vino como % de su venta



Proporción de operadores de restaurante que ya usan herramientas relacionadas con inteligencia artificial...



Aumento de precios de menú en grandes cadenas de EE. UU. (2020-2025)



Food cost mediano en servicio completo



Fuentes: Sauce — Most Profitable Restaurant Foods 2025 · Oysterlink (recopilación) · BackBar / Restaurant365 (guía de la industria) · National Restaurant Association (vía Restaurant Dive) — NRA: Over 25% of restaurant operators use AI 2026 · One Haus — Rising Check Averages

Gráfico creado por masterrestaurant.com

CASO ILUSTRATIVO (COMPUESTO)

“Llevábamos 6 años con la misma carta. Un martes el contador dijo que el costo de comida estaba en 34% — muy alto. Con Masterrestaurant medimos cada plato real: descubrimos que tres — un rabo con salsa de vino, unos scallops con manteca de trufa y un postre — sumaban 8% del costo total comiendo solo 12% del volumen. Tres platos. Replanificamos: bajamos la escala de los scallops, estandarizamos el rabo, le sacamos la trufa al postre pero le subimos precio 8%.

En tres meses costo de comida cayó a 29%, y el ticket promedio subió 9%. Eso es inteligencia artificial aplicada: datos + decisión humana.”

— Gerente General de Restaurante, 85 cubiertos/día, 7 años abierto, LATAM

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

Checklist: cómo implementar IA en tu menú paso a paso



Paso 1: Mapea tu carta actual con IA (Semana 1-2)

Carga cada plato con su receta real (ingredientes, cantidades, precios unitarios de tu proveedor, rinde/merma medida), tiempo de preparación, precio de venta y volumen vendido de los últimos 3 meses. Una herramienta IA-asistida (Canvas de Masterrestaurant, Exponencial o un análisis data-driven) digiere eso y te devuelve: costo real por plato, margen bruto, prime cost (costo comida + labor por plato), ranking de rentabilidad. Responsable: jefe de cocina + gerente. Frecuencia: una sola vez como baseline, luego mensual para actualizar precios de ingredientes.



Paso 2: Identifica los platos negativos y las oportunidades (Semana 2-3)

IA te señala: qué platos no generan margen positivo (prime cost > 40% del precio), cuáles son 'puertas' (venden mucho pero con margen bajo — sirven para traer gente), cuáles son 'vaca lechera' (margen alto, venta media — hay que potenciar), y cuáles son outliers de tiempo (toman 3x lo que deberían). Ejemplo clásico: ensalada de camarones cuesta 9 USD en ingredientes + 2 USD en labor, se vende a 16 — margen 5 USD. Pero toma 12 minutos. Vs un plato que cuesta 7, se vende a 20 (margen 13) y toma 4 minutos. Obviamente, prioriza el segundo. Responsable: gerente + contador. Frecuencia: revisión mensual.



Paso 3: Replanifica (reprecia, rediseña, retira) — 2 semanas

Para cada plato negativo o de baja velocidad, elige una de estas opciones: Reprecia (sube precio 8-12% si demanda permite elasticidad), rediseña (reduce porción 15%, simplifica receta, usa semi-preparados), o retira (replaza con algo similar pero de mayor margen). Ej: postre de 5 ingredientes artesanales que toma 8 minutos — reemplázalo por un clásico estandarizado de 2 min que tercerizas a repostería local, sube precio 3% porque ganas tiempo. Responsable: chef de cocina + dueño. Frecuencia: revisión trimestral de cambios mayores; ajustes de precio mensuales.



Paso 4: Alinea operacional (cocina + compras + precios) — Semana 4 en adelante

Conecta tu sistema de IA con: (a) inventario de ingredientes — IA predice qué necesitas semana a semana, no compras al azar; (b) planificación de turnos — si Viernes trae 60 cubiertos con carta pesada de platos lentos, staffea diferente que Jueves liviano; (c) precios dinámicos — IA sugiere ajustes cuando cambia costo de insumo o demanda estacional. Responsable: gerente de operaciones + proveedor. Frecuencia: semanal para predicción, mensual para revisión de precios.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre IA en menú

¿Cómo se aplica la inteligencia artificial en los negocios de restaurantes, empezando por el menú?

En un restaurante, la inteligencia artificial se aplica cruzando ventas, recetas y costo real de insumos para ver qué platos generan dinero y cuáles lo drenan, y así subir precio, reformular o retirar con datos y no por intuición. Según la National Restaurant Association (vía Restaurant Dive), el 26% de los operadores ya usa herramientas relacionadas con inteligencia artificial. Empiece por costear cada plato con rinde y merma reales; después deje que el modelo anticipe la demanda por turno para que las compras sigan a la venta.

¿Cómo se usa la inteligencia artificial en hoteles para el restaurante y la carta?

En un hotel, la inteligencia artificial rinde primero en el restaurante y el room service: cruza las ventas de cada plato con su costo real y la ocupación prevista para decidir qué se queda en la carta, qué se reprecia y cuánto comprar. Así baja la merma de perecederos, el buffet se dimensiona según los huéspedes confirmados y no por costumbre, y el chef ve qué platos congestionan la cocina en las horas pico. Antes de comprar software, ordene recetas estandarizadas y costeo por plato: sin ese dato limpio, ningún modelo predice bien.

¿Cuándo sé que un plato es 'negativo'? ¿Es solo por margen bruto?

No, es por prime cost: costo de ingredientes + labor (estimada en 15-22% de venta típicamente). Un plato con margen bruto de 12 USD pero que toma 10 minutos puede no valer la pena. IA calcula eso automático. Regla de oro: prime cost $\leq$ 32% para platos de precio medio (\$18-35). Arriba de 40%, rediseña o retira.

¿Sube precios la IA sola? ¿Mis clientes se irán?

IA sugiere, tú decides. Y no es subir al azar — es reprecia donde la demanda absorbe (plato popular, poco competencia local) y reduce en otros. Elasticidad de demanda se mide con datos: si subes 10% y venta baja 2%, ganaste margen neto. Si baja 15%, no subas. IA te da el número, no te obliga.

¿Pierdo 'clásicos' que no son rentables pero la gente los pide?

Probablemente. Pero tienes opciones: mantenerlo como 'especial de fin de semana' (reduces frecuencia), rediseña para bajar costo, o súbele precio 15-20% — si la gente lo pide, paga. Lo que NO debes hacer es mantenerlo en carta diaria drenando margen. A veces un plato es puerta (trae gente) — IA lo identifica. Si es puerta, mantén el precio bajo pero optimiza costo. Si es un lujo artesanal, sube precio.

¿Cuánto tiempo toma ver resultados?

Bajar COGS: 4-8 semanas (una vez que eliminas platos negativos y optimizas compras). Aumentar ticket: 6-12 semanas (requiere entrenamiento de meseros en venta cruzada y confianza en datos de IA). Margen operativo estable: 3-6 meses. El checklist MENSUAL te mantiene en objetivo; el trimestral para cambios mayores.

DATOS Y FUENTES

Datos 2026 de inteligencia artificial aplicada a menu

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

Dato	Valor	Fuente
Consumo per cápita de café en el Eje Cafetero colombiano, mercado de cafeterías para ideas para decorar una cafetería (Colombia, 2023)	4,5 kilogramos per cápita (2023)	La República — Consumo per cápita de café en Colombia alcanzó 2,8 kilogramos, estudio de La Tienda del Café (2024)
Consumo per cápita de café en Bogotá, mercado de cafeterías para ideas para decorar una cafetería (Colombia, 2023)	3,2 kilogramos per cápita (2023)	La República — Consumo per cápita de café en Colombia alcanzó 2,8 kilogramos, estudio de La Tienda del Café (2024)
Consumo anual de café por persona en Colombia, contexto de mercado para ideas para decorar una cafetería (Colombia, 2025)	2,5 kilogramos al año (2025)	El Universal — Colombia oficializó su bebida nacional: ¿cuánto es su consumo per cápita? (2025)
Crecimiento de la red de locales de cafeterías y bakery coffee en España en los nueve primeros meses de 2024, contexto de competencia para ideas para decorar una cafetería	3,2 % (nueve meses de 2024)	Alimarket — Informe 2024 de Cadenas de Cafeterías y Bakery Coffee en España (2024)
Crecimiento de la red de cafeterías en España en los nueve primeros meses de 2025, contexto de competencia para ideas para decorar una cafetería	2 % (nueve meses de 2025)	Alimarket — Informe 2025 de Cadenas de Cafeterías en España (2025)
Aumento previsto de los precios de comer fuera de casa (precios de menú de restaurante) en EE. UU. para 2026, contexto para decidir el tipo de menú y su precio	3,5 % previsto para 2026 (intervalo 3,4 a 3,7 %)	USDA ERS — Food Price Outlook, Summary Findings (2026)

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

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

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