

Cómo abrir un restaurante paso a paso: la apertura como *decisión de cartera*, no como acto de fe



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-09-15 · Expansión y Franquicias

VEREDICTO RÁPIDO

Cómo abrir un restaurante paso a paso, en una línea: primero se valida el territorio y el unit economics sobre papel, después se firma el arriendo, y nunca al revés. La secuencia importa más que el capital. Un operador que ordena la apertura en tres compuertas verificables —prefactibilidad territorial, modelo económico probado a escala de prototipo, manual operativo replicable— convierte un proyecto de fe en un activo con due diligence operativa. El sector global de comida rápida se proyecta en 520.000 millones USD para 2033 con un CAGR de 4,7% (Market Research Intellect, 2026) y el mercado latinoamericano ya mueve 61.490 millones USD en 2025 (Market Data Forecast, 2025): el capital existe. Lo que escasea es el protocolo que separa una apertura financiable de una apuesta personal, y ese protocolo es lo que SATE Institute documenta aquí con la plataforma de su aliado tecnológico Masterrestaurant S.A.S.

El dato que ordena la conversación es incómodo: Estados Unidos cerró noviembre de 2025 con más de 860.000 locales de restaurante, un récord histórico (Datassential, 2025), mientras el margen neto del sector se mantiene entre 3% y 9% (Statista). Más locales compitiendo por el mismo peso de bolsillo, con un colchón de rentabilidad de un dígito, describe con precisión lo que un oficial de crédito ve cuando recibe una carpeta de apertura: alta mortandad esperada y garantía difícil de ejecutar.

En América Latina el problema tiene además un componente de desarrollo. La apertura gastronómica es uno de los vehículos más rápidos de generación de empleo formal juvenil y de primer empleo —terreno directo del ODS 8—, pero cuando la unidad cierra en el mes catorce destruye el empleo que creó y deja al empresario con deuda sin activo. La microoperación del restaurante no es un asunto de dueños: es riesgo crediticio agregado en la cartera MIPYME de la banca comercial, y es mortandad empresarial en las estadísticas de productividad.

SATE Institute aborda el problema desde su mandato de think tank GovTech: si la variabilidad operativa de una apertura puede reducirse con inteligencia predictiva y con instrumentos de medición —lo que aporta la plataforma tecnológica de Masterrestaurant S.A.S. como aliado exclusivo del modelo—, entonces el crédito a la apertura deja de ser una lotería y empieza a comportarse como financiamiento de infraestructura productiva verificable, con M&E, indicadores de éxito y trazabilidad de desperdicio bajo la meta 12.3.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	LÍNEA BASE DEL SECTOR (ANTES)	PROTOCOLO DE APERTURA VERIFICADA (DESPUÉS)
Margen neto esperado del formato	✗ 3%-5% en servicio completo (Pepr POS, 2025)	✓ 6%-9% migrando el prototipo a fast casual (Pepr POS, 2025)
Food cost objetivo por plato	✗ Sin techo declarado; se descubre en el cierre mensual	✓ Techo duro de 32% fijado en ingeniería de menú antes de abrir
Selección de territorio	✗ Arriendo firmado por intuición y flujo peatonal observado	✓ Prefactibilidad territorial con SIG y location intelligence previa al arriendo
Margen neto de formatos solo de reparto	✗ Se ignora como alternativa de entrada de bajo CapEx	✓ 10% a 30% de margen neto como rampa de validación (Pepr POS, 2025)
Ritmo de escalamiento del sector	✗ Mercado en forma de K: las 250 cadenas menores -6,2% en ventas (Technomic, 2025)	✓ Las 250 mayores +3% en ventas por protocolo replicable (Technomic, 2025)
Empleo formal generado por unidad	✗ Empleo informal y rotación alta sin registro medible	✓ Franquicia formal sumó 210.000 empleos en un año, +2,4% (IFA, 2025)

	LÍNEA BASE DEL SECTOR (ANTES)	PROTOCOLO DE APERTURA VERIFICADA (DESPUÉS)
Densidad competitiva del mercado	✗ Más de 860.000 locales en récord histórico (Datassential, 2025)	✓ Entrada por nicho de territorio con demanda desatendida documentada
Manual operativo	✗ Conocimiento en la cabeza del chef fundador	✓ Manual operativo replicable con Restaurant Model Canvas y Generador de Recetas

1. ¿Por qué la secuencia de apertura pesa más que el capital disponible?

La secuencia pesa más porque el arriendo es irreversible y el modelo de negocio todavía no lo es.

Estados Unidos cerró noviembre de 2025 con más de 860.000 locales de restaurante, un récord histórico (Datassential, 2025), y ese dato cambia la aritmética de una apertura: el territorio ya no está vacío esperando a nadie. Cuando un operador firma un contrato a cinco años y después intenta que el unit economics le quepa adentro, compromete el activo más pesado de la operación contra un supuesto que no verificó. El orden correcto es aburrir y por eso casi nadie lo respeta: prefactibilidad de territorio, unit economics sobre papel con food cost techado, y solo entonces la firma. Con un margen neto sectorial de 3% a 9% según Statista, el error de ubicación no se arregla con mejor servicio ni con una carta más creativa. Se arregla cerrando, y cerrar cuesta el depósito, la obra y la reputación del empresario frente al banco.

2. La banda de menos de 500 mil USD: una sola unidad, un solo formato, cero deuda blanda

Por debajo de 500 mil USD de facturación anual la decisión es una y no admite matices: una unidad, un formato, y el punto de equilibrio alcanzado antes del mes nueve. En esta banda el operador no tiene colchón para experimentar, porque un restaurante de servicio completo se mueve entre 3% y 5% de margen neto según el Restaurant Profit Margin Guide 2025 de Peppr POS, lo que significa que una desviación de cuatro puntos en food cost se come el año entero. Mi umbral es duro aquí: food cost por plato al 32% como MÁXIMO, nunca como objetivo, y el arriendo por debajo del 8% de la venta proyectada conservadora. Nómina, arriendo y servicios no se cargan al plato — viven en el punto de equilibrio. Quien no sepa recitar de memoria cuántos cubiertos diarios necesita para no perder dinero, todavía no está listo para firmar nada. Esta es la banda más peligrosa de todas, porque la operación ya factura lo suficiente para parecer sana y todavía no tiene sistemas para demostrarlo.

3. Entre 500 mil y 1 millón: el punto donde el dueño deja de cocinar y empieza a medir

Entre 500 mil y 1 millón de dólares anuales la decisión correcta es invertir en medición antes que en expansión: inventario semanal ciego, varianza de food cost por debajo de 1,5 puntos entre teórico y real, y prime cost bajo 65%. El mercado de comida rápida en América Latina movió 61.490 millones USD en 2025 y va hacia 94.980 millones en 2034 según Market Data Forecast, así que el crecimiento existe; el problema es que el dueño de esta banda suele confundir crecimiento con caja. Aquí me equivoqué durante años recomendando segundo local cuando el primero aún no producía flujo predecible. La regla que uso hoy: doce meses consecutivos de EBITDA positivo documentado, o no se habla de la unidad dos. Cruzar el millón de dólares habilita la conversación de réplica, y la habilita con una condición: el manual existe y alguien que no es el dueño ya lo ejecutó.

4. Más de 1 millón: replicar sólo lo que ya se demostró tres veces seguidas

La International Franchise Association contabilizó en 2025 más de 20.000 unidades nuevas de franquicia en Estados Unidos, un alza de 2,5% hasta 851.000 totales, con 210.000 empleos nuevos que llevaron el sector por encima de nueve millones de trabajadores. Esos números describen un sistema que replica procesos, no talento individual. El operador de esta banda debe fijar un umbral de caja: reserva equivalente a seis meses de costos fijos antes de abrir la segunda unidad, y un margen de contribución por plato auditado en la unidad madre durante tres trimestres seguidos. Un fast casual bien llevado se mueve entre 6% y 9% de margen neto según Peppr POS. Si el primero no llega a seis, el segundo tampoco llegará. Cuando la facturación supera los 5 millones aparecen dos perfiles distintos y conviene nombrarlos sin eufemismos: el temático de gran formato —doscientos o más cubiertos, producción escenográfica, ticket alto— y el proyecto apadrinado por un chef mediático o una celebridad que presta su nombre.

5. Arriba de 5 millones: el formato de gran espectáculo y el riesgo de firma mediática

Ambos comparten la misma trampa: la venta del año uno está inflada por curiosidad, y el modelo se evalúa contra ese pico. El mercado restaurantero se comporta hoy en forma de K, con las 250 mayores cadenas creciendo 3% en ventas mientras las 250 siguientes caen 6,2% (Technomic Top 500, 2025). Traducido a una apertura de esta escala: la marca sola no sostiene el volumen. El umbral que exijo es una caída proyectada del 35% entre el trimestre uno y el trimestre cinco, con el punto de equilibrio calculado sobre el nivel deprimido, no sobre la inauguración. Por encima de 10 millones el dueño deja de abrir restaurantes y empieza a administrar un portafolio, lo que cambia por completo la pregunta que hay que responder antes de cada apertura. Ya no es si la unidad funciona, sino qué unidad del grupo financia a cuál y durante cuánto tiempo.

6. Arriba de 10 millones: grupo o cadena, donde la decisión ya es de portafolio

Las metas públicas de las cadenas ilustran la escala del pensamiento: Chipotle apunta a 7.000 restaurantes en Norteamérica (Restaurant Dive, 2025), Wingstop declara 10.000 locales en el mundo, y Raising Cane's fija 1.600 al cierre de la década. Un grupo de esta banda necesita tres cosas medibles: contribución por unidad reportada mensualmente, un umbral de cierre automático —dieciocho meses bajo margen objetivo se cierra, sin discusión sentimental— y un comité que apruebe capex contra retorno esperado. La conversación de gama alta cabe aquí; la conversación de fe, no. Un proyecto financiable atraviesa tres compuertas antes de gastar el primer dólar de obra, y cada una produce un documento que un oficial de crédito puede leer. La primera es la prefactibilidad de territorio: densidad, competencia directa a ocho minutos caminando, y capacidad de gasto verificada, no intuitiva. La segunda es el unit economics sobre papel, con el food cost techado al 32% desde la ingeniería de menú y el punto de equilibrio expresado en cubiertos diarios.

7. Las tres compuertas verificables que convierten una apertura en algo financiable

La tercera es el modelo de caja a trece semanas, que es el instrumento que revela si el negocio sobrevive al mes cuatro. En Masterrestaurant trabajamos con esas tres compuertas porque convierten una carpeta de apertura en infraestructura productiva verificable, con trazabilidad de desperdicio bajo la meta 12.3 y con indicadores que la banca MIPYME puede monitorear. Diego F. Parra insiste en un punto: sin las tres, el crédito a la apertura sigue siendo una lotería. Invierta el orden y el escenario se desarrolla con una previsibilidad casi mecánica. El operador firma un arriendo de cinco años en una esquina que le gustó, invierte la obra, abre con una carta diseñada para la cocina que ya construyó, y descubre en el mes tres que el ticket promedio real está veinte por ciento por debajo del proyectado. Recorta porciones, sube precios, pierde frecuencia. En el mes ocho el prime cost supera el 70% y la nómina se convierte en variable de ajuste.

8. ¿Qué pasa si el operador invierte el orden y firma primero?

Llega el mes catorce, cierra, y el empleo formal juvenil que creó desaparece junto con el activo — terreno directo del ODS 8, donde la apertura gastronómica es uno de los vehículos más rápidos de primer empleo en América Latina.

La deuda, en cambio, sobrevive. Con conceptos solo de reparto moviéndose entre 10% y 30% de margen neto según Peppr POS, la salida existe; pero se diseña antes, no en la agonía. La primera diferencia es de SECUENCIA. Un proyecto financiable valida territorio y unit economics sobre papel antes de firmar arriendo; el proyecto de fe compromete el activo más pesado —el contrato de arrendamiento a cinco años— y luego intenta que el modelo le quepa adentro. Cuando el mercado estadounidense acumula más de 860.000 locales en récord histórico (Datassential, 2025), el error de territorio ya no se corrige con buen servicio: se corrige cerrando. La segunda es de TECHO.

9. Las cuatro diferencias que decide un comité de inversión

El food cost por plato tiene un máximo de 32% en el marco Masterrestaurant, y ese techo se fija en la ingeniería de menú antes de imprimir la carta, no en el cierre contable del tercer mes. Nómina, arriendo y servicios no se cargan al plato: viven en el punto de equilibrio, que es donde el operador descubre cuántos cubiertos diarios necesita para no perder dinero. La tercera es de REPLICABILIDAD, y aquí el mercado ya emitió su veredicto. Technomic midió un mercado en forma de K durante 2025: las 250 mayores cadenas crecieron 3% en ventas mientras las 250 siguientes retrocedieron 6,2%. La diferencia entre esos dos grupos no es el producto, es el manual: una opera sobre procedimiento documentado y la otra sobre criterio individual del gerente de turno. La cuarta diferencia es de LECTURA, y es la que convierte esta pieza en un asunto de política pública.

10. Las cuatro diferencias que decide un comité de inversión — en la práctica

Una apertura bien protocolizada genera empleo formal medible —la franquicia estadounidense sumó 210.000 empleos en 2025, un alza de 2,4% (International Franchise Association, 2025)— y una apertura improvisada destruye capital y empleo a la vez. Para la banca multilateral, financiar protocolo en lugar de financiar entusiasmo es la mitigación de riesgo más barata disponible.

PUNTO POR PUNTO

Análisis comparado por criterio de decisión

ORDEN DE COMPROMISOS DE CAPITAL

A · LÍNEA BASE DEL SECTOR (ANTES)

Arriendo primero, modelo después: el CapEx queda anclado a un contrato de cinco años.

B · MASTERESTAURANT Modelo primero,

arriendo después: el contrato se firma solo si el polígono soporta el punto de equilibrio.

Veredicto: Gana el protocolo. Descartar un polígono cuesta cero; descartar una operación abierta cuesta el CapEx íntegro más la indemnización del arriendo.

CONTROL DEL FOOD COST

A · LÍNEA BASE DEL SECTOR (ANTES) Se

descubre en el cierre contable, con noventa días de compras mal hechas encima.

B · MASTERESTAURANT Techo de 32%

fijado en ingeniería de menú antes de imprimir la carta, con variance vigilada semanalmente.

Veredicto: Gana el techo declarado. Un punto de food cost sobre una operación de más de 1 millón USD anuales son diez mil dólares que no vuelven.

FORMATO DE ENTRADA Y CAPEX

A · LÍNEA BASE DEL SECTOR (ANTES)

Salón completo desde el día uno, con la inversión máxima expuesta antes de validar demanda.

B · MASTERESTAURANT Rampa de

reparto o formato reducido que valida demanda con margen neto de 10% a 30% (Pepr POS, 2025) antes del salón.

Veredicto: Gana la rampa para operaciones por debajo de 500 mil USD anuales; por encima de 5 millones el salón es el producto y la rampa solo sirve de sondeo de territorio.

DEPENDENCIA DEL FUNDADOR

A · LÍNEA BASE DEL SECTOR (ANTES) El

conocimiento operativo vive en la cabeza del chef; la segunda unidad reproduce la calidad solo cuando él está presente.

B · MASTERESTaurant Manual operativo

replicable con fichas técnicas y protocolo de sala documentado, auditable por un tercero.

Veredicto: Gana el manual, y el mercado lo confirmó en 2025: +3% las 250 mayores cadenas contra -6,2% las 250 siguientes (Technomic, 2025).

ARQUETIPOS DE GAMA ALTA

A · LÍNEA BASE DEL SECTOR (ANTES)

Restaurante de chef mediático de 180 asientos por encima de 5 millones USD anuales que no presupuesta regalías de imagen ni la agenda del titular.

B · MASTERESTaurant El mismo perfil

con regalías, escenografía y personal de espectáculo cargados al punto de equilibrio y no al plato.

Veredicto: Gana el segundo. En temáticos de gran formato del mismo rango, el mantenimiento del montaje y los picos de aforo son línea fija de costo, no imprevisto.

LECTURA PARA BANCA DE DESARROLLO

A · LÍNEA BASE DEL SECTOR (ANTES) La

apertura se presenta como emprendimiento individual sin indicadores de impacto.

B · MASTERESTaurant La apertura se

presenta con M&E de empleo formal, micro-credenciales del equipo y trazabilidad de desperdicio bajo la meta 12.3.

Veredicto: Gana la lectura de impacto. Es el único encuadre que permite a un oficial de programa del Grupo BID o del Banco Mundial mover la operación de gasto a inversión.

La apertura por instinto ANTES

- ✗ El arriendo se firma primero y el modelo económico se ajusta después al arriendo
- ✗ El CapEx de expansión se estima sobre cotizaciones de obra, sin reserva de capital de trabajo para los primeros seis meses
- ✗ El precio de venta sale de mirar al competidor de enfrente, no del margen de contribución por plato
- ✗ No hay punto de equilibrio calculado, así que nadie sabe cuántos cubiertos diarios sostienen la nómina
- ✗ El food cost se conoce noventa días tarde, cuando ya se compró mal tres meses seguidos
- ✗ La carta se diseña por gusto del chef y no por ingeniería de menú, con platos estrella que no dejan margen

La apertura como due diligence operativa MASTERRESTAURANT

- ✓ Prefactibilidad territorial con SIG y location intelligence antes de cualquier compromiso de arriendo
- ✓ Unit economics del prototipo validados con ticket promedio y rotación de mesas proyectados por franja horaria
- ✓ Prime cost con techo declarado y food cost por plato tope de 32%, fijado en la carta antes de abrir
- ✓ Punto de equilibrio en cubiertos diarios, no en pesos vagos, y con reserva de caja de seis meses
- ✓ Manual operativo replicable que permite abrir la segunda unidad sin el fundador en la cocina
- ✓ Indicadores de M&E desde el día uno: desperdicio, empleo formal generado, micro-credenciales del equipo

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	LÍNEA BASE DEL SECTOR (ANTES)	PROTOCOLO DE APERTURA VERIFICADA (DESPUÉS)
Margen neto esperado del formato	✗ 3%-5% en servicio completo (Pepr POS, 2025)	✓ 6%-9% migrando el prototipo a fast casual (Pepr POS, 2025)
Food cost objetivo por plato	✗ Sin techo declarado; se descubre en el cierre mensual	✓ Techo duro de 32% fijado en ingeniería de menú antes de abrir
Selección de territorio	✗ Arriendo firmado por intuición y flujo peatonal observado	✓ Prefactibilidad territorial con SIG y location intelligence previa al arriendo
Margen neto de formatos solo de reparto	✗ Se ignora como alternativa de entrada de bajo CapEx	✓ 10% a 30% de margen neto como rampa de validación (Pepr POS, 2025)
Ritmo de escalamiento del sector	✗ Mercado en forma de K: las 250 cadenas menores -6,2% en ventas (Technomic, 2025)	✓ Las 250 mayores +3% en ventas por protocolo replicable (Technomic, 2025)
Empleo formal generado por unidad	✗ Empleo informal y rotación alta sin registro medible	✓ Franquicia formal sumó 210.000 empleos en un año, +2,4% (IFA, 2025)
Densidad competitiva del mercado	✗ Más de 860.000 locales en récord histórico (Datassential, 2025)	✓ Entrada por nicho de territorio con demanda desatendida documentada
Manual operativo	✗ Conocimiento en la cabeza del chef fundador	✓ Manual operativo replicable con Restaurant Model Canvas y Generador de Recetas

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Cuadro de indicadores del mercado de apertura

860mil

locales de restaurante en EE.UU.,
récord histórico a noviembre de 2025

61.49

MIL M USD

tamaño del mercado de comida
rápida en América Latina en 2025

520

MIL M USD

mercado global QSR proyectado
a 2033, CAGR de 4,7%

6.2%

caída de ventas de las 250 cadenas menores
frente a +3% de las 250 mayores en 2025

210mil

empleos nuevos de franquicia en
EE.UU. en 2025, un alza de 2,4%

9%

techo del margen neto del sector
restauranero (piso de 3%)

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

locales de restaurante en EE.UU., récord histórico a noviembre de 2025



tamaño del mercado de comida rápida en América Latina en 2025



mercado global QSR proyectado a 2033, CAGR de 4,7%



caída de ventas de las 250 cadenas menores frente a +3% de las 250 mayores en 2025



empleos nuevos de franquicia en EE.UU. en 2025, un alza de 2,4%



techo del margen neto del sector restauranero (piso de 3%)



CASO REAL

“Llegamos con el arriendo firmado en una esquina de 210 metros y un CapEx de 480 mil dólares ya comprometido en obra, para una operación que proyectábamos en la banda de 500 mil a 1 millón de dólares anuales. La prefactibilidad territorial nos mostró que la franja de almuerzo de esa cuadra no daba la rotación de mesas que el modelo necesitaba, y que el food cost de la carta original llegaba a 39%. Rediseñamos la carta con ingeniería de menú hasta bajar a 30% y recortamos el prototipo a 140 asientos con una rampa de reparto que abrió cuatro meses antes que el salón. El punto de equilibrio quedó en 118 cubiertos diarios en lugar de los 174 del plan inicial, y llegamos a operación estable en el mes siete con 22 puestos formales contratados.”

— **Director de expansión de un grupo gastronómico regional, banda de facturación de 500 mil a 1 millón USD anuales por unidad**

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Hoja de ruta estratégica: tres fases, tres métricas

1

Fase 1 · Prefactibilidad territorial y unit economics (semanas 1 a 6)

Entregable: un dossier de territorio con location intelligence —densidad de competencia, tránsito por franja horaria, poder adquisitivo del polígono, riesgo de territorio— y el modelo económico del prototipo en el Restaurant Model Canvas, con ticket promedio, rotación de mesas y margen de contribución por plato. Métrica de éxito: punto de equilibrio calculado en cubiertos diarios con un máximo de 55% del aforo teórico, y food cost proyectado por plato igual o menor a 32%. Nada de arriendo firmado en esta fase. Si el polígono no soporta el volumen, se descarta el polígono, que cuesta cero, en lugar de descartar el negocio dieciocho meses después, que cuesta el CapEx completo.

2

Fase 2 · Prototipo operativo y manual replicable (semanas 7 a 20)

Entregable: la primera unidad abierta con manual operativo replicable —fichas técnicas cargadas en el Generador de Recetas, protocolo de servicio de sala documentado, malla de turnos y matriz de responsabilidades— más el tablero de indicadores en operación desde el día uno. Métrica de éxito: food cost variance por debajo de 2 puntos porcentuales contra la ficha técnica durante ocho semanas consecutivas, y prime cost estabilizado. El margen neto de referencia lo marca el formato: 3% a 5% en servicio completo y 6% a 9% en fast casual, según Peppr POS (2025). Un operador que no alcanza su banda en el mes seis tiene un problema de proceso, no de mercado.

3 Fase 3 · Escalamiento y arquitectura de decisión (meses 6 a 18)

Entregable: la segunda y tercera unidad abiertas sobre el mismo manual, con el fundador fuera de la cocina y la decisión de territorio delegada a un modelo de scoring, más el paquete de due diligence operativa que un franquiciado o un fondo pueden auditar. Métrica de éxito: tiempo de apertura de la unidad número tres igual o menor al 60% del tiempo de la unidad número uno, y desviación de EBITDA entre unidades por debajo de 3 puntos. La referencia de mercado está clara: las 250 mayores cadenas crecieron 3% en ventas durante 2025 mientras las 250 siguientes cayeron 6,2% (Technomic, 2025), y esa brecha es de protocolo replicable.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas del comité

¿Cuál es el primer paso real para abrir un restaurante paso a paso?

La prefactibilidad territorial, siempre antes del arriendo. Se mide densidad de competencia, tránsito por franja horaria y poder adquisitivo del polígono, y se contrasta contra el punto de equilibrio en cubiertos diarios que exige el modelo. Con más de 860.000 locales en récord histórico en EE.UU. (Datassential, 2025), el territorio equivocado ya no se compensa con buen servicio.

¿Cuánto margen neto puede esperar una apertura bien ejecutada en 2026?

El sector opera entre 3% y 9% de margen neto (Statista), y el formato determina la banda: servicio completo rinde 3% a 5% y fast casual 6% a 9%, según Peppr POS (2025). Los conceptos solo de reparto llegan de 10% a 30% por su CapEx reducido. Proyectar por encima de esas bandas sin justificación es señal de alerta en due diligence.

¿Conviene abrir con carta física o solo con menú QR?

Ambos, con roles distintos. La carta física controla la experiencia: marca el ritmo del servicio, sostiene la narrativa del menú y habilita la venta sugerida del mesero, que es donde sube el ticket promedio. El QR es complemento para reparto, accesibilidad, actualización de precios y analítica de consulta. Eliminar la carta física para ahorrar impresión destruye margen de contribución.

¿Qué evidencia pide la banca multilateral para financiar una apertura?

Tres piezas verificables: dossier de prefactibilidad territorial, unit economics del prototipo con food cost tope de 32% y punto de equilibrio en cubiertos, y manual operativo replicable. A eso se suman los indicadores de M&E de empleo formal y desperdicio. La franquicia formal sumó 210.000 empleos en un año (International Franchise Association, 2025): el empleo medible es el argumento que mueve un comité de desarrollo.

DATOS Y FUENTES

Datos del sector 2026 (fuentes oficiales)

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

Dato	Benchmark 2026	Fuente
Nuevos acuerdos de franquicia de Wendy's en México	más de 60 nuevos restaurantes	Nation's Restaurant News / Wendy's — 2025
Enseñas de restauración franquiciada en España (AEF 2024)	269 marcas, más de 5.800 millones de euros de facturación	Asociación Española de la Franquicia — La Franquicia en España 2024
Segmentos de restauración franquiciada en España (AEF 2024)	Fast food 3.349,7 M€ y Restaurantes/Hoteles 2.494,7 M€	Asociación Española de la Franquicia — La Franquicia en España 2024
Total de redes de franquicia en España (AEF 2024)	1.384 redes (82,7% de origen nacional)	Asociación Española de la Franquicia — La Franquicia en España 2024
Meta global de unidades de Wingstop	10.000 locales en el mundo	Restaurant Dive — Wingstop growth 2025
Guía de crecimiento de unidades de Wingstop en 2025	17% a 18% (subió desde 14%-15%)	Restaurant Dive — Fast casual store development 2025

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.