

Índice de Unit Economics de Expansión 2026: cuándo un segundo local sí paga



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-07-17 · Expansión y Franquicias

VEREDICTO RÁPIDO

Veredicto: el restaurante como primera puerta de empleo formal juvenil solo escala cuando el *primer* local ya opera con prime cost bajo control (55–65% a escala multi-unidad, según National Restaurant Association) y un manual operativo replicable; un segundo local NO paga por ambición sino por unit economics: cuando el margen de contribución del local base cubre el CapEx de expansión y la nueva unidad alcanza punto de equilibrio dentro del ciclo de caja del método. El mito es que "crecer" diluye el riesgo; la realidad de los datos es que la expansión mal costeadada multiplica la mortandad empresarial y destruye el empleo formal que el primer local ya creaba.



Estudio Masterrestaurant / Síntesis del Sector · Síntesis experta · fuentes del sector citadas

· 15 min de lectura · 2026-07-17

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERRESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

En América Latina y el Caribe el restaurante es, para millones de jóvenes, la primera puerta de empleo formal: en Colombia el sector gastronómico representa el 8% de la fuerza laboral y el 3,9% del PIB (según ACODRES / Revista La Barra, 2024), y en México los restaurantes son el 12,2% de los negocios del país, de los que el 96% son microempresas (según CANIRAC, 2024). Cada segundo local bien costeadado es, en términos de desarrollo, una nueva bocacalle de formalización juvenil; cada expansión fallida es cartera MIPYME en riesgo y empleo destruido.

Este análisis sintetiza fuentes públicas reales del sector de franquicias y restaurantes para responder una sola pregunta de política y de dueño: ¿cuándo un segundo local sí paga? El aporte de Diego F. Parra y Masterrestaurant es la lectura experta —organizar los datos por segmento y traducirlos a la decisión de expansión y a su impacto en el empleo formal—, no una investigación primaria con muestra propia.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	EXPANSIÓN QUE SÍ PAGA (UNIT ECONOMICS SANOS)	EXPANSIÓN QUE NO PAGA (MITO DEL CRECIMIENTO)
Prime cost del local base antes de abrir el 2º	✗ Bajo control, dentro de 55–65% de ventas a escala multi-unidad (National Restaurant Association)	✓ Sin control; se replica la fuga a la nueva unidad
Financiamiento de referencia (mercado maduro)	✗ Préstamo SBA 7(a) promedio ~542.000 USD, ciclo probado (U.S. Small Business Administration, 2024)	✓ Deuda sin due diligence ni proyección de caja
Concentración multi-unidad del segmento	✗ QSR franquiciado: 82% bajo operadores multi-unidad; mesa: 72% (FRANdata)	✓ Local suelto sin manual operativo replicable
Escala típica del operador multi-unidad	✗ 5 locales en promedio por franquiciado (FRANdata)	✓ Salto de 1 a varios locales sin location intelligence
Regalía como carga fija (café/postres)	✗ 6% a 10% de ventas presupuestada en el break-even (Toast, 2025)	✓ Costo de red ignorado en el unit economics
Tamaño del sector como respaldo de demanda (EE.UU.)	✗ Producción de franquicias 2026 proyectada en 921.400 M USD (International Franchise Association / FRANdata, 2026)	✓ Se asume demanda infinita sin prefactibilidad territorial

Hallazgo 1 — ¿Cuándo un segundo local sí paga?

Un segundo local sí paga cuando el primero ya opera con prime cost bajo control —55% a 65% de las ventas a escala multi-unidad, según la National Restaurant Association— y con un manual operativo que se replica sin depender del dueño.

Ese es el filtro. El error que veo una y otra vez: se abre por ambición, no por ecuación. La cuenta real es margen de contribución del local base menos el CapEx de la nueva unidad, medido contra su punto de equilibrio proyectado. El sector lo confirma: el 82% de los QSR franquiciados operan bajo control multi-unidad y cada operador maneja 5 locales en promedio (según FRANdata). No es hazaña; es lo normal cuando el primer local ya es sistema. Si tu prime cost del local base pasa del 65% o el manual vive en tu cabeza, un segundo local no diversifica: multiplica el problema y quema caja al doble.

Hallazgo 2 — El restaurante como primera puerta de empleo formal juvenil

El restaurante es, para millones de jóvenes en América Latina, la primera puerta de empleo formal, y cada segundo local bien costeadado abre una nueva. En Colombia el sector gastronómico ya representa el 8% de la fuerza laboral y el 3,9% del PIB (según ACODRES / Revista La Barra, 2024). En México los restaurantes son el 12,2% de los negocios del país, y el 96% son microempresas (según CANIRAC, 2024): tejido MIPYME que forma manos jóvenes en caja, cocina y servicio. Aquí el unit economics deja de ser finanza fría. Un segundo local que abre con prime cost al 60% formaliza empleo nuevo y aporta a la productividad que persiguen CEPAL y

CAF; uno mal costado destruye los puestos que el primer local ya sostenía. La expansión sana no es solo negocio: es la bocacalle de formalización que este oficio le debe a su gente. La expansión multi-unidad es la norma estadística del sector, no una apuesta de héroes.

Hallazgo 3 — Multi-unidad no es la excepción, es la norma del sector

Los datos de FRANdata son tajantes: el 82% de los QSR franquiciados y el 72% de los restaurantes de mesa operan bajo control multi-unidad, y el operador promedio maneja 5 locales (contra 4,8 en 2011). La franquicia mueve una economía gigante: USD 936.400 millones en Estados Unidos en 2025, +4,4% frente a 2024, y casi el 3% del PIB norteamericano (según la International Franchise Association, 2025). El QSR franquiciado solo aportó USD 321.800 millones en 2025, +5,4% sobre el año previo. La lectura de consultor es simple: cuando el primer local es un sistema replicable, el segundo, el tercero y el quinto llegan solos. Cuando es una excepción que depende del dueño, no hay número que lo salve. La escala premia el sistema, no la suerte. El CapEx de un segundo local se paga con el margen de contribución del primero, no con deuda que ahogue la caja; esa es la regla dura.

Hallazgo 4 — El CapEx de expansión y de dónde sale la caja

En Estados Unidos, la SBA prestó vía 7(a) más de 31.100 millones de dólares en 57.362 créditos en el año fiscal 2024, con un promedio cercano a 542.000 dólares por préstamo (según la U.S. Small Business Administration, 2024): esa cifra es la vara real de cuánto CapEx soporta una expansión típica. Y ese dinero cuesta: en franquicias de café y postres la regalía va del 6% al 10% de las ventas (según Toast, 2025), un peaje mensual que el punto de equilibrio del nuevo local debe absorber desde el mes uno. Diego F. Parra lo resume en Master-restaurant: si la nueva unidad no cubre regalía, renta y servicio de deuda con su propio margen antes del mes 12, no financiaste una expansión, financiaste una fuga. Los gigantes de la franquicia demuestran que la expansión sana replica sistema, no talento irreplicable. McDonald's opera cerca del 95% de sus restaurantes mediante franquiciados en el mundo (según McDonald's, 2025) y planea sumar más de 8.000 locales nuevos hasta 2027, rumbo a unos 50.000 (según QSR Magazine, 2025).

Hallazgo 5 — Los grandes replican sistema, no suerte

Domino's proyecta una expansión neta de 1.100 tiendas por año a 2028, el 85% internacional, hasta 26.200 unidades (según Quartr, 2025). En Brasil, Firehouse Subs planea más de 500 restaurantes en la próxima década (según The Brazilians, 2025). Ninguno crece con carisma: crece porque el manual operativo hace que la unidad 8.001 rinda como la primera. Esa es la moraleja para el dueño de un local: antes de soñar con el segundo, escribe el sistema que hace que un empleado de 19 años ejecute tu estándar sin ti presente. Sin ese manual, no hay red, hay caos multiplicado. Internacionalizar es abrir un segundo local con riesgo cambiario y cultural encima, y solo paga con el mismo rigor de unit economics. Chipotle, tras años de expansión, cerró 2024 con apenas 85 locales internacionales —55 en Canadá, 27 en Europa, 3 en Medio Oriente (según Restaurant Dive, 2024)—: prueba de que hasta un gigante avanza con pie de plomo fuera de casa.

Hallazgo 6 — Internacionalizar es un segundo local con más riesgo

La franquicia española tiene en Portugal su destino principal, con 176 redes y 2.632 establecimientos en 2025 (según la AEF, 2025). Para el dueño latinoamericano la lección es directa: el punto de equilibrio de una unidad en otro país sube por logística, aranceles y curva de aprendizaje local. Si tu primer local no aguanta un prime cost del 60% en casa, cruzar frontera solo agranda la grieta. El sistema replicable es el pasaporte; sin él, la expansión internacional es una apuesta con la caja ajena. Antes de firmar el segundo local, exige tres pruebas al

primero: prime cost estable entre 55% y 65% durante seis meses seguidos (según la National Restaurant Association), un manual que un gerente nuevo ejecute sin ti, y margen de contribución que cubra el CapEx sin comprometer la caja operativa. Recuerda la vara del sector: 5 locales por operador multi-unidad en promedio (según FRANdata) se construyen sistema a sistema, no de un salto.

Hallazgo 7 — Qué hacer antes de firmar el segundo contrato

En clave de país, cada expansión bien costeadada es empleo juvenil formal nuevo, con las ventas del sector colombiano recuperándose ~7% en el primer semestre de 2025 tras la caída de 2024 (según ACODRES / ACOGA, 2025). El veredicto de Masterrestaurant no cambia: un segundo local no es premio a la ambición, es certificado de que el primero ya es máquina. Si dudas, la respuesta es esperar y afinar el local base; la expansión mal costeadada convierte cartera bancaria en riesgo y borra los empleos que ya creaste. El mito trata la expansión como una apuesta de ambición; el unit economics la trata como una ecuación: margen de contribución del local base menos CapEx de expansión, contra el punto de equilibrio proyectado de la nueva unidad. Con los datos del sector —QSR franquiciado 82% multi-unidad y 5 locales por operador en promedio (FRANdata)— la expansión sana es la norma solo cuando el primer local ya es un sistema replicable, no una excepción.

Hallazgo 8 — Las diferencias que deciden si el empleo formal crece o se destruye

En clave de desarrollo la diferencia es aún más nítida: un segundo local bien costeadado formaliza empleo juvenil nuevo (ODS 8) y aporta a la productividad MIPYME que persiguen CEPAL y CAF; una expansión mal costeadada convierte cartera bancaria en riesgo crediticio y destruye los puestos que el primer local ya sostenía. El restaurante como primera puerta de empleo formal juvenil solo cumple esa función si el escalamiento respeta los unit economics.

PUNTO POR PUNTO

Mito vs. realidad: expansión que paga contra expansión que suena bien

BASE DE LA DECISIÓN

A · EXPANSIÓN QUE SÍ PAGA (UNIT ECONOMICS SANOS)

Unit economics: margen de contribución del local base vs. CapEx y break-even proyectado

B · MASTERRESTAURANT Ambición: "si vendo bien aquí, venderé bien allá"

Veredicto: Solo el enfoque A es replicable: el 82% del QSR multi-unidad opera con sistema, no con corazonadas (FRANdata).

PRIME COST DEL LOCAL BASE

A · EXPANSIÓN QUE SÍ PAGA (UNIT ECONOMICS SANOS)

Dentro de 55–65% de ventas antes de expandir (National Restaurant Association)

B · MASTERRESTAURANT Sin diagnóstico; la fuga se replica

Veredicto: A: expandir sobre prime cost sano; B copia la fuga a la nueva unidad.

FINANCIAMIENTO

A · EXPANSIÓN QUE SÍ PAGA (UNIT ECONOMICS SANOS)

Ciclo probado (SBA 7(a) ~542.000 USD promedio, SBA 2024) con due diligence de caja

B · MASTERRESTAURANT Deuda sin proyección; inicio de la mortandad MIPYME

Veredicto: A: el CapEx respaldado por caja; B: cartera en riesgo desde el día uno.

IMPACTO EN EMPLEO FORMAL

A · EXPANSIÓN QUE SÍ PAGA (UNIT ECONOMICS SANOS)

Nueva puerta de empleo juvenil formalizada (ODS 8)

B · MASTERRESTAURANT Destrucción del empleo que el primer local sostenía

Veredicto: A convierte cada apertura en desarrollo; B convierte la ambición en riesgo social.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Cuándo un segundo local SÍ paga UNIT ECONOMICS SANOS

- ✗ El prime cost del primer local ya está dentro de 55–65% de ventas (National Restaurant Association) antes de firmar el segundo contrato de arriendo.
- ✗ Existe un manual operativo replicable: recetas estandarizadas, food cost por plato $\leq 32\%$ y controles de caja que no dependen del dueño.
- ✗ La nueva unidad tiene una proyección de punto de equilibrio dentro del ciclo de caja del método, con la regalía (6%–10%, Toast 2025) ya presupuestada.
- ✗ Hay prefactibilidad territorial y location intelligence: densidad, ticket promedio esperado y riesgo de territorio medidos, no supuestos.
- ✗ El CapEx de expansión se cubre con margen de contribución del local base o con deuda de ciclo probado (SBA 7(a) promedio ~542.000 USD, SBA 2024).

Cuándo NO paga (aunque "suene" a crecimiento) MASTERRESTAURANT

- ✓ El primer local todavía tiene food cost variance sin diagnosticar: la fuga se copia y se multiplica.
- ✓ No hay manual operativo replicable; la calidad depende de que el dueño esté físicamente en la cocina.
- ✓ Se financia con deuda sin due diligence ni proyección de caja: la mortandad MIPYME empieza aquí.
- ✓ Se asume demanda infinita sin location intelligence: el segundo local canibaliza al primero o abre en un territorio sin masa crítica.
- ✓ El EBITDA del grupo cae porque la regalía y los costos de red no entraron en el unit economics.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	EXPANSIÓN QUE SÍ PAGA (UNIT ECONOMICS SANOS)	EXPANSIÓN QUE NO PAGA (MITO DEL CRECIMIENTO)
Prime cost del local base antes de abrir el 2º	✗ Bajo control, dentro de 55–65% de ventas a escala multi-unidad (National Restaurant Association)	✓ Sin control; se replica la fuga a la nueva unidad

	EXPANSIÓN QUE SÍ PAGA (UNIT ECONOMICS SANOS)	EXPANSIÓN QUE NO PAGA (MITO DEL CRECIMIENTO)
Financiamiento de referencia (mercado maduro)	✗ Préstamo SBA 7(a) promedio ~542.000 USD, ciclo probado (U.S. Small Business Administration, 2024)	✓ Deuda sin due diligence ni proyección de caja
Concentración multi-unidad del segmento	✗ QSR franquiciado: 82% bajo operadores multi-unidad; mesa: 72% (FRANdata)	✓ Local suelto sin manual operativo replicable
Escala típica del operador multi-unidad	✗ 5 locales en promedio por franquiciado (FRANdata)	✓ Salto de 1 a varios locales sin location intelligence
Regalía como carga fija (café/postres)	✗ 6% a 10% de ventas presupuestada en el break-even (Toast, 2025)	✓ Costo de red ignorado en el unit economics
Tamaño del sector como respaldo de demanda (EE.UU.)	✗ Producción de franquicias 2026 proyectada en 921.400 M USD (International Franchise Association / FRANdata, 2026)	✓ Se asume demanda infinita sin prefactibilidad territorial

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

El scorecard: cifras externas reales que ordenan la decisión de expansión

921400

M USD

Producción de franquicias en EE.UU. proyectada para 2026 (+1,6% vs 907.300 M)

82%

QSR franquiciado bajo control multi-unidad (mesa: 72%)

5

LOCALES

Promedio de locales por franquiciado multi-unidad (vs 4,8 en 2011)

542000USD

Monto promedio de préstamo SBA 7(a) en el año fiscal 2024 (57.362 préstamos, >31.100 M USD)

12.2%

Restaurantes como % de los negocios en México; 96% son microempresas

3.9%

Peso del sector gastronómico en el PIB de Colombia; 8% de la fuerza laboral

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

QSR franquiciado bajo control multi-unidad (mesa: 72%)



Promedio de locales por franquiciado multi-unidad (vs 4,8 en 2011)



Restaurantes como % de los negocios en México; 96% son microempresas



Peso del sector gastronómico en el PIB de Colombia; 8% de la fuerza laboral



Regalía media (royalty) de una franquicia en EE.UU. — benchmark 2026 del sector



Fuentes: [International Franchise Association / FRANdata 2026](#) · [FRANdata](#) · [U.S. Small Business Administration 2024](#) · [CANIRAC 2024](#) · [ACODRES / Revista La Barra 2024](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO REAL

“El error que veo una y otra vez: el dueño abre el segundo local con las ventas del primero como garantía emocional, no como unit economics. Cuando el prime cost del local base todavía está fuera del rango de 55–65% que reporta la National Restaurant Association, no estás expandiendo un negocio, estás replicando una fuga. El segundo local que sí paga es el que se abre sobre un manual operativo replicable y un punto de equilibrio proyectado con la regalía ya adentro. Ahí, y solo ahí, cada apertura se vuelve una nueva puerta de empleo formal, no cartera en riesgo.”

— Diego F. Parra, consultor de restaurantes (Masterrestaurant), lectura del análisis para SATE Institute

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Cómo situarte: 4 pasos para saber si tu segundo local sí paga

1

1. Ausculta el unit economics del local base

Antes de mirar un segundo punto, verifica que el primero opere con prime cost dentro de 55–65% de ventas (rango multi-unidad de la National Restaurant Association) y food cost por plato $\leq 32\%$. Si el margen de contribución del local base no cubre su propia operación con holgura, el segundo local heredarà la fuga. Este paso es prefactibilidad interna: sin él, cualquier expansión es deuda sin colchón.

2

2. Exige un manual operativo replicable

El 82% del QSR franquiciado y el 72% de la mesa operan bajo estructuras multi-unidad (FRANdata) porque tienen sistema, no talento heroico. Documenta recetas, ingeniería de menú, controles de caja y turnos de forma que un local funcione sin el dueño presente. Un manual operativo replicable es lo que separa a un negocio escalable de un empleo autogenerado que no puede duplicarse.

3

3. Haz prefactibilidad territorial y due diligence de caja

Aplica location intelligence: densidad, ticket promedio esperado, canibalización con el primer local y riesgo de territorio. Proyecta el punto de equilibrio de la nueva unidad incluyendo la regalía o costo de red (6%–10% en café y postres, según Toast 2025). En mercados maduros el ciclo de deuda de referencia es el SBA 7(a), con préstamo promedio ~542.000 USD (SBA 2024): úsalo como orden de magnitud del CapEx de expansión, no como permiso.

4

4. Decide por segmento, no por ambición

El operador multi-unidad típico llega a 5 locales en promedio (FRANdata), no de un salto. Ubica tu caso: unidad única fast casual, grupo de 3–10 o multi-unidad. Abre el segundo local solo si el margen de contribución del base cubre el CapEx y la nueva unidad alcanza break-even dentro del ciclo de caja del método. Así cada apertura formaliza empleo juvenil (ODS 8) en vez de convertir tu balance en cartera de riesgo.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre cuándo un segundo local sí paga

¿Cuándo un segundo local de restaurante sí paga?

Paga cuando el primer local ya opera con prime cost dentro de 55–65% de ventas (National Restaurant Association), tiene un manual operativo replicable y la nueva unidad alcanza su punto de equilibrio dentro del ciclo de caja, con la regalía o costo de red presupuestada. No por ambición: por unit economics.

¿Por qué el restaurante es la primera puerta de empleo formal juvenil?

Porque el sector concentra empleo de entrada masivo: en Colombia es el 8% de la fuerza laboral (ACODRES/Revista La Barra, 2024) y en México los restaurantes son el 12,2% de los negocios, 96% microempresas (CANIRAC, 2024). Cada local bien costeadado formaliza empleo juvenil (ODS 8); cada expansión fallida lo destruye.

¿Qué CapEx de expansión debo prever para un segundo local?

Depende del formato y la geografía, pero como orden de magnitud en mercado maduro el préstamo SBA 7(a) promedió ~542.000 USD en 2024 (U.S. Small Business Administration). Úsalo como referencia de ciclo de deuda probado y proyecta el CapEx con due diligence de caja, no con supuestos optimistas.

¿Es la franquicia la única forma de escalar un restaurante?

No, pero los datos muestran por qué el modelo multi-unidad domina: el 82% del QSR franquiciado y el 72% de la mesa operan bajo operadores multi-unidad (FRANdata). La clave no es la franquicia en sí, sino el manual operativo replicable y la location intelligence que cualquier escalamiento sano exige.

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
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
Aperturas netas de Wingstop en el primer semestre de 2025	255 restaurantes netos (129 en el Q2)	Restaurant Dive — Fast casual store development 2025
Meta de locales de Raising Cane's al final de la década	1.600 locales	Restaurant Business — Fast casual growth 2025
Aperturas récord de Shake Shack en 2025	45 a 50 locales propios (base de 630, meta de 1.500)	Restaurant Business — Fast casual growth 2025
Restaurantes McDonald's en el sistema a fin de 2025	45.356 locales (43.477 en 2024)	McDonald's — Restaurants by Market 2025