

Qué necesita un restaurante para recibir inversión externa: los errores que matan la ronda y el método que la cierra



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

MASTERRESTAURANT®

White Paper

Qué necesita un restaurante para recibir inversión externa: los errores que matan la ronda y el método que la cierra

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

restaurantecercademi.co

VEREDICTO RÁPIDO

Un restaurante recibe inversión externa cuando puede demostrar, con datos auditables de doce meses, tres cosas: unit economics positivos por unidad (margen de contribución por local $\geq 15\%$ después de renta), un motor de captación local medible que no dependa del dueño, y un CapEx de expansión sustentado en costos de construcción reales del mercado. Lo demás —el concepto, la carta, el chef— es la parte que todos preparan y ninguna la que decide. Según FreshBooks (2025), construir un local cuesta entre 178 USD por pie cuadrado en compra y 159 USD por pie cuadrado en renta, y Van Brunt & Co (2025) sitúa el costo de obra entre 250 y 500 USD por pie cuadrado: quien llega a la mesa con un CapEx inventado pierde la conversación en el primer cuarto de hora. Un inversionista serio no compra su cocina; compra la REPETIBILIDAD del local número dos. El error que mata la mayoría de las rondas no es un mal número, es un número que no se puede rastrear hasta su fuente.

Empecemos por donde duele: el portafolio de un fondo de expansión gastronómica no se rompe por el restaurante que fracasa, se rompe por el que crece y no puede explicar por qué creció. Esa distinción, que suena académica, es la que separa a un operador que levanta capital de uno que lleva tres años enviando presentaciones a las que nadie responde.

La concentración del capital ya es un hecho medido. Según FRANdata (2026), el 19,3% de los franquiciados multiunidad en Estados Unidos controla el 58,8% de los locales, y los operadores con más de 50 unidades crecieron 112,3% desde 2019. Ese dinero busca plataformas, no proyectos. Y una plataforma es, en términos de junta directiva, un conjunto de procesos que producen el mismo resultado en un local nuevo sin que el fundador esté ahí.

En este sitio miramos el problema desde el motor digital local, porque ahí está la mitad de la evidencia que un inversionista no sabe pedir pero sí sabe echar de menos. Un restaurante cuyo tráfico depende de una ficha de Google Business Profile mal categorizada, de un ranking de delivery que nadie mide y de un promedio de reseñas que se mueve solo, es un restaurante cuyo pronóstico de ventas es una opinión. Y sobre una opinión no se firma un term sheet.

Diego F. Parra ha trabajado veinte años dentro de operaciones de restaurante en 43 países, y el marco Masterrestaurant nació de una obsesión concreta: separar lo que un local vende de lo que un local PUEDE volver a vender en otra esquina. Este documento desarma los errores que ve un comité de inversión, cuantifica lo que cuesta cada uno, y entrega el método —variables, fórmulas, roadmap de 90 días y KPIs a 12 meses— para llegar a la due diligence sin hallazgos materiales.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	ENFOQUE TRADICIONAL (EL QUE RECHAZA EL COMITÉ)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (EL QUE PASA DUE DILIGENCE)
Base del pronóstico de ventas	✗ Proyección lineal +15% anual sin driver identificado; 0 fuentes de tráfico medidas	✓ 3 drivers medidos por separado: GBP (impresiones→llamadas), delivery (ranking→conversión), pauta geolocalizada (CPA por radio de 3 km)
Trazabilidad del Prime Cost	✗ Food cost estimado al cierre de mes, ±6 pts de variación entre meses, sin costo teórico	✓ Food cost variance (Costo Real – Costo Teórico)/Ventas ≤ 1,5%; food cost ≤ 32% como techo, no como meta

	ENFOQUE TRADICIONAL (EL QUE RECHAZA EL COMITÉ)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (EL QUE PASA DUE DILIGENCE)
Costo laboral	✗ Nómina cargada al plato, sin banda de referencia; el dueño cubre turnos y no se cobra	✓ 25–35% de ingresos según U.S. Bureau of Labor Statistics, con salario de mercado del fundador dentro del P&L
CapEx de expansión	✗ Cifra redonda de la última obra propia, 3 años vieja, sin desglose por partida	✓ 178 USD/pie ² compra y 159 USD/pie ² renta (FreshBooks 2025); obra 250–500 USD/pie ² (Van Brunt 2025) o 535 USD/pie ² en QSR (Walter Daniels 2025)
Dependencia del fundador	✗ El 100% de las decisiones de compra, precio y contratación pasan por una persona	✓ Manual de 4 procesos críticos ejecutado por gerente durante 90 días con el fundador fuera de la operación
Evidencia de repetibilidad	✗ 1 local exitoso y una historia sobre por qué funcionó	✓ 2 unidades con margen de contribución dentro de ± 4 pts entre sí y misma curva de maduración a 6 meses
Calidad de la data entregada	✗ Excel armado para la ronda, sin conciliación contra POS ni contra declaraciones fiscales	✓ Extracción directa de POS + conciliación bancaria + declaraciones, 24 meses, con diferencias explicadas por escrito

Capítulo 1 — ¿Qué mira primero un comité de inversión en un restaurante?

Mira la CONCILIACIÓN, no el concepto: doce meses de ventas del punto de venta cuadradas contra depósitos bancarios y contra la declaración de impuestos, con las diferencias explicadas línea por línea.

El dato que ordena la conversación es de FRANdata: el 19,3% de los franquiciados multiunidad en Estados Unidos controla el 58,8% de los locales, y los operadores por encima de 50 unidades crecieron 112,3% desde 2019, así que el capital ya aprendió a comprar plataformas replicables y no historias de cocina. Cuando el analista pide el detalle de tres meses cualquiera y usted lo entrega en 48 horas, la reunión cambia de registro y deja de ser una venta. Un operador que tarda tres semanas en armar ese cuadro está confesando, sin decirlo, que su contabilidad se construye hacia atrás cada vez que alguien la pide. Un local que factura 900 mil USD al año puede aportar menos caja que otro de 600 mil con mejor ingeniería de menú, y el fondo compra caja.

Capítulo 2 — El margen de contribución por unidad manda sobre la facturación

Por eso el número que gobierna una ronda es el margen de contribución por unidad después de renta, y el piso razonable para conversar es 15%. Las dos variables que lo mueven están medidas: el costo laboral corre entre 25% y 35% de los ingresos según el U.S. Bureau of Labor Statistics, y la renta pesa cerca de 159 USD por pie cuadrado al año según FreshBooks (2025). Suma un food cost por encima de 32% y el margen se evapora antes del EBITDA. Cuando armo el modelo con un cliente, exijo el margen por local y por franja horaria, porque el

promedio del grupo esconde al local que sostiene a los otros tres. Debajo de 500 mil USD anuales, el capital externo casi nunca llega en forma de equity: llega como deuda con garantía personal, y la tarea del dueño es documentar doce meses limpios antes de buscarlo.

Capítulo 3 — Bandas de facturación: la misma pregunta tiene cinco respuestas distintas

Entre 500 mil y 1 millón aparece el inversionista ángel local, que compra un segundo local con un CapEx de construcción de 250 a 500 USD por pie cuadrado según Van Brunt & Co (2025). Por encima de 1 millón, el fondo pide cohorte de repetición y ficha digital medible. Sobre 5 millones entra el private equity de plataforma, que valora procesos por encima del chef, coherente con el 54% de las unidades franquiciadas de Estados Unidos —unas 223.213— ya en manos de operadores multiunidad según FRANdata. Y sobre 10 millones la conversación es de deuda estructurada y covenants, no de entusiasmo. Arriba de 5 millones USD anuales, el restaurante de celebridad o el temático de gran formato cambia la naturaleza del riesgo, porque el activo que atrae al inversionista es también el que lo asusta.

Capítulo 4 — La gama alta y sus costos propios: el restaurante de chef mediático

Un comedor de 8.000 pies cuadrados con cocina de exhibición se construye entre 250 y 500 USD por pie cuadrado según Van Brunt & Co (2025), y si el formato es de servicio rápido de alto volumen la referencia sube a 535 USD por pie cuadrado según Walter Daniels (2025): estamos hablando de un CapEx que supera con facilidad los cuatro millones antes del primer cubierto. A eso súmele nómina en el techo del rango del U.S. Bureau of Labor Statistics, 35% de los ingresos, por la brigada que el formato exige. El comité pregunta una sola cosa: ¿qué pasa con el flujo el día que el chef renuncia? Un restaurante cuyo tráfico depende de una ficha de Google Business Profile mal categorizada tiene un pronóstico de ventas que es, en rigor, una opinión, y sobre una opinión nadie firma un term sheet. El activo invertible es distinto: categoría primaria correcta, horarios verificados, flujo de reseñas con cadencia estable y una tasa de conversión de vista a llamada que usted puede mostrar mes a mes.

Capítulo 5 — El motor de captación local, tratado como activo y no como marketing

La evidencia de que el canal digital paga está en las cifras de crecimiento del sector, donde el café de servicio rápido creció 7,5% en ventas y 2,8% en unidades durante 2025 según Technomic Top 500, y el fast casual sumó 5,1% de unidades frente al 4,8% del año anterior. Ese diferencial de tres puntos entre ventas y unidades es demanda captada, no locales nuevos. Haga el ejercicio hasta el final. Si usted se ausenta un trimestre, ¿qué se rompe primero: la compra, la programación de turnos o la relación con el arrendador? Un operador que responde «la compra» tiene un problema de proveedor y se arregla con contratos; el que responde «todo» acaba de fijar su múltiplo de valoración, porque el fondo descuenta el riesgo de dependencia con dinero. Aquí me equivoqué durante años: creía que documentar procesos era burocracia y resulta que es la única forma de vender el mismo resultado en otra esquina.

Capítulo 6 — ¿Qué pasa si el dueño desaparece 90 días? El contrafactual que define la valoración

El contexto ayuda a quien sí lo hace, ya que las franquicias crecieron 2,4% frente al 1,9% de la economía estadounidense en 2025 según la International Franchise Association, y sumaron 20.000 unidades netas hasta 851.000. Prepare siete piezas y prepárelas antes de la primera reunión, no durante. Estados financieros de 24 meses con conciliación bancaria; P&L por unidad con margen de contribución después de renta; contratos de

arrendamiento con sus opciones de renovación; nómina cruzada contra planilla oficial dentro del 25% a 35% de los ingresos que reporta el U.S. Bureau of Labor Statistics; inventario con food cost real por plato; el modelo de CapEx del local siguiente a 250-500 USD por pie cuadrado según Van Brunt & Co (2025); y las métricas del motor digital de doce meses. Diego F. Parra construyó el marco Masterrestaurant sobre veinte años de operación en 43 países con una obsesión: separar lo que un local vende de lo que PUEDE volver a vender.

Capítulo 7 — El expediente mínimo para llegar a la due diligence sin hallazgos materiales

Empiece hoy por la conciliación de los últimos tres meses. Un operador tradicional prepara la historia del concepto; un operador invertible prepara la CONCILIACIÓN. Cuando el analista del fondo pide el detalle de tres meses cualquiera y usted lo entrega en 48 horas con las diferencias explicadas, la conversación cambia de registro: deja de ser una venta y pasa a ser una verificación. El primero mide ventas, el segundo mide margen de contribución por unidad. La diferencia importa porque un local puede facturar 900 mil USD al año y aportar menos caja que otro de 600 mil con mejor ingeniería de menú, y el fondo compra caja, no facturación. El tradicional trata el motor digital local como marketing; el invertible lo trata como ACTIVO. Una ficha de Google Business Profile con categoría primaria correcta, horarios verificados y flujo de reseñas sostenido es un canal de adquisición transferible al local dos; una cuenta de Instagram que depende del carisma del dueño no lo es.

Capítulo 8 — Las cinco diferencias que deciden la ronda

El tradicional presenta un escenario; el invertible presenta tres y defiende el peor. Un comité no busca optimismo, busca saber a qué velocidad se rompe el modelo. Quien llega con una simulación de estrés al 20% de inflación de insumos y con el plan de precios que la absorbe, está hablando el idioma del riesgo, que es el único que ese comité habla. Y esta es la que más operadores subestiman: el tradicional negocia valuación, el invertible negocia GOBIERNO. Cuánto capital entra importa menos que quién decide abrir el local cuatro, qué pasa si el EBITDA cae dos trimestres seguidos y cómo sale usted en cinco años. Aquí me equivoqué durante años empujando múltiplos cuando lo que estaba en juego era el control.

PUNTO POR PUNTO

Análisis criterio por criterio: qué pesa en el comité

UNIT ECONOMICS

A · ENFOQUE TRADICIONAL (EL QUE RECHAZA EL COMITÉ)

Ventas totales del grupo y un margen agregado

B · MASTERRESTAURANT

Margen de contribución y EBITDA por unidad, conciliados

Veredicto:

Gana B. El fondo invierte en la unidad replicable; el agregado esconde el local que subsidia al otro.

CONTROL DE PRIME COST

A · ENFOQUE TRADICIONAL (EL QUE RECHAZA EL COMITÉ)

Food cost calculado al cierre, sin costo teórico de receta

B · MASTERRESTAURANT $\text{Variance} =$

$(\text{Costo Real} - \text{Costo Teórico}) / \text{Ventas}$
medido cada semana

Veredicto: Gana B. Sin costo teórico no hay variance, y sin variance el margen es un accidente mensual.

ORIGEN DEL TRÁFICO

A · ENFOQUE TRADICIONAL (EL QUE RECHAZA EL COMITÉ)

Marketing como gasto, sin atribución por canal

B · MASTERRESTAURANT Google Business

Profile, delivery y pauta geolocalizada
medidos por separado

Veredicto: Gana B. Un canal medido se transfiere al local dos; un canal intuido se queda en la esquina original.

DEPENDENCIA DEL FUNDADOR

A · ENFOQUE TRADICIONAL (EL QUE RECHAZA EL COMITÉ)

El dueño ejecuta compras, precios y contratación

B · MASTERRESTAURANT Gerente sostiene

el margen 45 días con el fundador fuera

Veredicto: Gana B, y es eliminatorio: sin esa prueba no hay plataforma, hay un empleo bien pagado.

MANEJO DEL ESCENARIO ADVERSO

A · ENFOQUE TRADICIONAL (EL QUE RECHAZA EL COMITÉ)

Un escenario base optimista

B · MASTERESTAURANT Tres escenarios con inflación de insumos a 5%, 12% y 20%

Veredicto: Gana B. Modelar el estrés antes de que lo pregunten cambia la percepción de riesgo del comité entero.

ESTRUCTURA DEL ACUERDO

A · ENFOQUE TRADICIONAL (EL QUE RECHAZA EL COMITÉ)

Negociar valuación y porcentaje

B · MASTERESTAURANT Negociar gobierno: decisiones de apertura, cláusulas de desempeño y salida

Veredicto: Gana B. La valuación se corrige con desempeño; el gobierno mal firmado no se corrige nunca.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Errores que un comité de inversión detecta en la primera reunión **RECHAZO PROBABLE**

- ✗ Presentar EBITDA sin descontar el salario de mercado del fundador ni la renta a valor real cuando el local es propio
- ✗ Pronosticar ventas del local dos copiando la curva del local uno sin ajustar por riesgo de territorio ni densidad de competencia
- ✗ Cargar nómina, renta y servicios al costo del plato, lo que infla el food cost y esconde el punto de equilibrio real
- ✗ Llegar con un CapEx de expansión sin desglose por partida y sin cotización vigente de obra civil, equipamiento y licencias
- ✗ Depender de un canal de delivery que aporta más del 40% de las ventas sin conocer el margen neto después de comisión
- ✗ Ofrecer un ticket promedio agregado sin separar salón, delivery y pickup, que tienen estructuras de costo distintas
- ✗ Mostrar reseñas 5★ acumuladas de ocho años en lugar de la tendencia de los últimos 90 días, que es la que predice tráfico
- ✗ Anunciar un plan de cinco aperturas en dos años con un solo gerente formado y sin ruta de reemplazo

Lo que un restaurante invertible acredita antes de sentarse MASTERRESTAURANT

- ✓ P&L por unidad, 24 meses, con margen de contribución y EBITDA por local conciliados contra POS y banco
- ✓ Costo teórico de recetas cargado en sistema y variance mensual documentada, con techo de food cost en 32%
- ✓ Motor digital local instrumentado: ficha de Google Business Profile con categoría primaria correcta, métricas de impresiones y acciones exportadas mes a mes
- ✓ Cohorte de delivery separada por plataforma con margen neto después de comisión y costo de empaque
- ✓ Contrato de arrendamiento con opción de renovación y cláusula de cesión, que es lo primero que revisa un abogado de fondo
- ✓ Estructura societaria limpia, sin préstamos del dueño mezclados con caja operativa
- ✓ Manual operativo con los cuatro procesos que fijan el margen: compras, recetas, horarios y cierre de caja
- ✓ Modelo de tres escenarios (conservador, base, estrés) con inflación de insumos a 5%, 12% y 20%

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	ENFOQUE TRADICIONAL (EL QUE RECHAZA EL COMITÉ)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (EL QUE PASA DUE DILIGENCE)
Base del pronóstico de ventas	✗ Proyección lineal +15% anual sin driver identificado; 0 fuentes de tráfico medidas	✓ 3 drivers medidos por separado: GBP (impresiones→llamadas), delivery (ranking→conversión), pauta geolocalizada (CPA por radio de 3 km)
Trazabilidad del Prime Cost	✗ Food cost estimado al cierre de mes, ± 6 pts de variación entre meses, sin costo teórico	✓ Food cost variance (Costo Real – Costo Teórico)/Ventas $\leq 1,5\%$; food cost $\leq 32\%$ como techo, no como meta

	ENFOQUE TRADICIONAL (EL QUE RECHAZA EL COMITÉ)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (EL QUE PASA DUE DILIGENCE)
Costo laboral	✗ Nómina cargada al plato, sin banda de referencia; el dueño cubre turnos y no se cobra	✓ 25–35% de ingresos según U.S. Bureau of Labor Statistics, con salario de mercado del fundador dentro del P&L
CapEx de expansión	✗ Cifra redonda de la última obra propia, 3 años vieja, sin desglose por partida	✓ 178 USD/pie ² compra y 159 USD/pie ² renta (FreshBooks 2025); obra 250–500 USD/pie ² (Van Brunt 2025) o 535 USD/pie ² en QSR (Walter Daniels 2025)
Dependencia del fundador	✗ El 100% de las decisiones de compra, precio y contratación pasan por una persona	✓ Manual de 4 procesos críticos ejecutado por gerente durante 90 días con el fundador fuera de la operación
Evidencia de repetibilidad	✗ 1 local exitoso y una historia sobre por qué funcionó	✓ 2 unidades con margen de contribución dentro de ± 4 pts entre sí y misma curva de maduración a 6 meses
Calidad de la data entregada	✗ Excel armado para la ronda, sin conciliación contra POS ni contra declaraciones fiscales	✓ Extracción directa de POS + conciliación bancaria + declaraciones, 24 meses, con diferencias explicadas por escrito

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Los números que enmarcan la decisión

58.8%

de los locales franquiciados en EE.UU. los controla el 19,3% de franquiciados multiunidad

112.3%

creció desde 2019 el número de operadores con más de 50 unidades

178USD

por pie cuadrado cuesta comprar un local para restaurante (renta: 159 USD/pie²)

535USD

por pie cuadrado cuesta construir
un QSR nuevo llave en mano

35%

es el techo de la banda de costo
laboral sobre ingresos (piso: 25%)

5.1%

crecieron en unidades las cadenas fast
casual en 2025, desde 4,8% en 2024

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

de los locales franquiciados en EE.UU. los controla el 19,3% de franquiciados multiunidad

58.8%

creció desde 2019 el número de operadores con más de 50 unidades

112.3%

por pie cuadrado cuesta comprar un local para restaurante (renta: 159 USD/pie²)

178USD

por pie cuadrado cuesta construir un QSR nuevo llave en mano

535USD

es el techo de la banda de costo laboral sobre ingresos (piso: 25%)

35%

crecieron en unidades las cadenas fast casual en 2025, desde 4,8% en 2024

5.1%

Fuentes: [FRANdata 2026](#) · [FRANdata 2025](#) · [FreshBooks 2025](#) · [Walter Daniels 2025](#) · [U.S. Bureau of Labor Statistics 2025](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO REAL

“Llegamos al comité con dos locales y un Excel que yo mismo armé. Nos pidieron conciliar noviembre contra el POS y aparecieron 41 mil USD de diferencia: eran anticipos de eventos contabilizados como venta. Reconstruimos 24 meses con el marco de Diego, separamos margen de contribución por unidad y descubrimos que el local de 640 mil USD al año aportaba 96 mil de caja y el de 880 mil solo 71 mil, porque el 46% de su venta era delivery al 27% de comisión. Cambiamos precios de la carta digital, reactivamos la ficha de Google Business Profile con la categoría primaria correcta —pasó de 9.400 a 26.800 impresiones mensuales en cuatro meses— y volvimos con tres escenarios. La ronda se cerró en 1,2 millones USD para tres aperturas, y el comité citó la trazabilidad, no el concepto.”

— Director de expansión de un grupo gastronómico de 2 unidades, banda de facturación 1 a 5 millones USD anuales, cocina mediterránea de servicio completo

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Roadmap de 90 días para llegar invertible

1

Días 1-20 · Reconstruir la verdad financiera por unidad

Extraiga 24 meses de POS y concílielos contra banco y declaraciones, línea por línea, sin maquillar las diferencias: las que aparezcan se explican por escrito, porque un hallazgo confesado vale más que uno descubierto. Separe P&L por local y calcule margen de contribución después de renta. Saque nómina, renta y servicios del costo del plato —van al punto de equilibrio, nunca al food cost— y verifique que el food cost quede en 32% o por debajo, que es el TECHO y no el objetivo. Cargue el salario de mercado del fundador dentro del P&L aunque hoy no se lo pague: un EBITDA que depende de trabajo gratis no sobrevive al primer analista. Deje el costo laboral dentro de la banda de 25 a 35% de ingresos que reporta el U.S. Bureau of Labor Statistics, y si se sale, documente por qué.

2

Días 21-45 · Instrumentar el motor digital local como activo transferible

Audite la ficha de Google Business Profile de cada unidad: categoría primaria correcta, atributos completos, horarios verificados, fotos de menos de 90 días y exportación mensual de impresiones, búsquedas de descubrimiento y acciones. Separe la cohorte de delivery por plataforma y calcule margen neto después de comisión y empaque, porque un canal que aporta el 40% de la venta y el 8% de la caja es un pasivo disfrazado. Mida la pauta geolocalizada por CPA dentro de un radio de tres kilómetros, no por alcance. Y fije un flujo de reseñas sostenido con tendencia de 90 días: el promedio histórico es vanidad, la pendiente reciente es el predictor. Si la operación usa menú QR, mantenga la carta FÍSICA: el QR sirve para delivery, accesibilidad, cambio de precios y analítica; la carta física es el control del ritmo de servicio y de la venta sugerida. Ambos, cada uno en su rol.

3**Días 46-70 · Probar repetibilidad y sacar al fundador de la operación**

Escriba los cuatro procesos que fijan el margen —compras, recetas con costo teórico, horarios y cierre de caja— y entrégueselos a un gerente que los ejecute durante 45 días con usted fuera del piso. La prueba no es que las ventas se sostengan; la prueba es que el food cost variance se mantenga bajo 1,5% sin su intervención. Si el margen se cae cuando usted se va, no tiene una plataforma, tiene un empleo con nombre bonito. En paralelo, construya el modelo del local dos con riesgo de territorio explícito: densidad de competencia en el radio, tráfico peatonal, y una curva de maduración de seis meses derivada de la que usted YA vivió, no de un optimismo prestado.

4**Días 71-90 · Armar el dossier de due diligence y los tres escenarios**

Prepare el data room con contratos de arrendamiento (opción de renovación y cláusula de cesión al frente), estructura societaria sin préstamos del dueño mezclados con caja, licencias vigentes, contratos laborales y el CapEx desglosado por partida con cotizaciones de menos de 60 días, ancladas a los rangos de mercado: 250 a 500 USD por pie cuadrado de obra según Van Brunt & Co (2025). Cierre con tres escenarios de inflación de insumos —5%, 12% y 20%— y el plan de precios e ingeniería de menú que absorbe cada uno. Lleve el peor escenario adelante en la presentación. Un comité que ve el estrés modelado antes de preguntarlo asume que hay más rigor abajo, y casi siempre lo hay.

PREGUNTAS FRECUENTES**Preguntas que hace todo comité de inversión****¿Cuántas unidades necesito antes de buscar inversión externa?**

Dos unidades maduras suelen bastar si el margen de contribución entre ellas cae dentro de ± 4 puntos y ambas siguen una curva de maduración parecida. Con un solo local, lo que usted vende es una hipótesis; con dos comparables, vende evidencia de repetibilidad, que es lo que el fondo compra. Tres o más ya permiten hablar de plataforma.

¿Qué documentos pide una due diligence de restaurante?

P&L por unidad de 24 meses conciliado contra POS y banco, declaraciones fiscales, contratos de arrendamiento con cláusula de cesión, estructura societaria, licencias vigentes, contratos laborales, costo teórico de recetas y el CapEx desglosado con cotizaciones de menos de 60 días. Falta cualquiera y el proceso se detiene mientras usted lo busca.

¿Cuánto CapEx de expansión debo presupuestar por local nuevo?

Áncelo a rangos de mercado, no a su última obra. FreshBooks (2025) reporta 178 USD por pie cuadrado en compra y 159 en renta; Van Brunt & Co (2025) sitúa la obra entre 250 y 500 USD por pie cuadrado, y un QSR llave en mano llega a 535 según Walter Daniels (2025). Sume 15% de contingencia y capital de trabajo hasta el punto de equilibrio.

¿El delivery ayuda o perjudica al valorar mi restaurante?

Ayuda si usted conoce su margen neto después de comisión y empaque, y perjudica si no lo conoce. Un canal que aporta el 40% de las ventas con margen neto de un dígito baja la valuación porque concentra riesgo en un algoritmo ajeno. Separe la cohorte por plataforma y muestre la caja, no el volumen.

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 de expansión de Jollibee en EE.UU. y Canadá	350 tiendas	1851 Franchise / Jollibee — Expansion 2025
Ritmo de aperturas y meta de Popeyes en Norteamérica	cerca de 200 restaurantes al año, meta de 800 nuevos locales	QSR Magazine — Popeyes 800 New Locations 2025
Crecimiento neto de unidades franquiciadas 2025	+20.000 unidades (a 851.000 en EE. UU.)	IFA Economic Outlook 2025
Empleo nuevo en franquicias 2025	+210.000 puestos (+2.4%)	IFA Economic Outlook 2025
Producción total del sector franquicias 2025	USD 936.4 mil millones (+4.4%)	IFA Economic Outlook 2025
PIB de las franquicias 2025	USD 578 mil millones (+5%, vs +1.9% del PIB de EE. UU.)	IFA Economic Outlook 2025 / CBO

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

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