

Requisitos y permisos para abrir un restaurante: *mito vs realidad* en la estructura financiera de una apertura



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

VEREDICTO RÁPIDO

Los requisitos y permisos para abrir un restaurante no son un trámite administrativo: son una partida de CapEx con su propio calendario, su propio riesgo y su propio costo de oportunidad. El mito dice que se resuelven con un gestor y unos honorarios menores. La realidad financiera es que el arriendo corre desde la firma, la nómina de apertura se contrata semanas antes del primer servicio y cada mes de retraso licenciatario quema caja sin generar un peso de venta. En una operación de la banda de menos de 500 mil USD al año, ese carry silencioso se come el colchón de capital de trabajo; en un grupo por encima de 5 millones, distorsiona el calendario de amortización que se le prometió a la junta. El veredicto de Masterrestaurant: modele el permiso como una línea de inversión con fecha, no como un gasto preoperativo sin desagregar, y exija en la *due diligence* del local la prefactibilidad territorial ANTES de firmar el contrato de arrendamiento.

Un Director de Expansión de un grupo colombiano me mostró el año pasado su modelo de apertura para tres locales nuevos. La línea de permisos decía «gastos legales y trámites: 18 millones de pesos». Una línea. Sin fecha, sin escenario, sin quién responde. Cuando desagregamos esa cifra en once conceptos con su calendario, la inversión no cambió mucho, pero el CALENDARIO se movió catorce semanas, y catorce semanas de arriendo en zona premium con nómina de apertura contratada valían más que la propia línea de permisos.

El sector arrastra el problema desde antes de la pandemia, y el volumen de capital en juego lo vuelve caro. La International Franchise Association proyecta para 2026 una producción de las franquicias en EE.UU. de 921.400 millones USD, un avance de 1,6% desde los 907.300 millones (Franchising Economic Outlook 2026), y el mismo organismo ya había medido 936.400 millones en 2025, con un crecimiento de 4,4% frente a 896.900 millones en 2024. Sobre semejante base instalada, un desfase promedio de dos meses en el ciclo licenciatorio de cada apertura es un consumo de caja agregado que ningún comité de inversión aprobaría si lo viera nombrado.

Aquí conviene una precisión que casi nadie hace: el permiso no es un costo, es una OPCIÓN. Usted paga por el derecho a operar en un punto, y ese derecho tiene precio, plazo de ejecución y probabilidad de no materializarse. Tratarlo como opción cambia por completo la conversación con el inversionista, porque una opción se valora con escenarios, y un gasto solo se resta.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	ENFOQUE TRADICIONAL (GASTO PREOPERATIVO)	ENFOQUE MASTERRESTAURANT (CAPEX LICENCIATORIO CON CALENDARIO)
Peso sobre la inversión total de apertura	✗ Se presupuesta 3% a 5% en una sola línea	✓ Se modela 9% a 17% incluyendo el carry de arriendo del trámite
Horizonte de trámite asumido	✗ 30 a 45 días, tomados del optimismo del gestor	✓ 90 a 150 días en escenario base, con banda de estrés a 210
Momento de la prefactibilidad territorial	✗ Después de firmar el arrendamiento, cuando ya no hay salida	✓ Antes de la carta de intención, con cláusula de retiro sin penalidad
Tratamiento del arriendo durante el trámite	✗ No aparece en la línea de permisos, se diluye en gastos generales	✓ Se aísla como costo de espera y se negocia carencia de 60 a 120 días

	ENFOQUE TRADICIONAL (GASTO PREOPERATIVO)	ENFOQUE MASTERRESTAURANT (CAPEX LICENCIATORIO CON CALENDARIO)
Responsable del riesgo regulatorio en franquicia	✗ Contrato ambiguo: el franquiciado descubre que era suyo al mes 4	✓ Matriz de asignación firmada, con regalía de 4% a 8% ajustada al riesgo
Efecto sobre el punto de equilibrio del local	✗ Break-even calculado desde la apertura, ignorando 4 meses de quema	✓ Break-even acumulado que incluye el CapEx licenciatorio amortizado
Trazabilidad para junta directiva o inversionista	✗ Una cifra sin desagregar que nadie puede auditar	✓ Once conceptos con fecha, responsable y probabilidad de desviación

Capítulo 1 — Once conceptos, no una línea: cómo se desagrega la partida licenciatoria

Once conceptos, y no una línea de «gastos legales», es lo mínimo con que un comité debería recibir la partida licenciatoria de una apertura: uso de suelo, concepto sanitario, manejo de residuos, extracción y ductos, sistema contra incendio, sonoridad, licencia de bebidas alcohólicas, registro de marca, matrícula mercantil, seguridad social del personal de obra, y la póliza que casi todos olvidan hasta el día de la visita. Cada uno tiene precio, plazo y una probabilidad propia de reprocesarse. Le pongo escala al asunto: la producción de las franquicias en EE.UU. proyectada para 2026 llega a 921.400 millones USD, un avance de 1,6% desde los 907.300 millones (International Franchise Association / FRANdata, Franchising Economic Outlook 2026). Sobre esa base, dos meses de desfase por apertura no son papeleo, son capital ocioso. Diego F. Parra insiste en Masterrestaurant en que la desagregación no busca precisión contable, busca que alguien tenga NOMBRE junto a cada plazo.

Capítulo 2 — El permiso es una opción, no un gasto: valórelo con escenarios

Piense el permiso como una opción financiera y no como una factura: usted compra el derecho a operar en un punto, ese derecho vale dinero, tarda, y puede no materializarse. Un gasto se resta y se olvida; una opción se valora con escenarios, con probabilidad de ejercicio y con costo de abandono. Ahí está la diferencia real entre un modelo de expansión que sobrevive al comité y uno que lo pasa por lástima. Compare magnitudes antes de discutirlo: el préstamo promedio SBA 7(a) del año fiscal 2024 rondó los 542.000 USD, dentro de 57.362 operaciones por más de 31.100 millones (U.S. Small Business Administration, 2024). Si su ticket de apertura vive en ese orden, cada semana que el expediente duerme en una ventanilla consume intereses reales sobre capital ya girado. Y el inversionista, cuando ve escenarios en lugar de una cifra plana, casi siempre aprueba más rápido.

Capítulo 3 — Por debajo de 500 mil USD de facturación: el permiso pesa como una nómina entera

Por debajo de 500 mil USD anuales, la partida licenciatoria se comporta como un costo fijo brutal, porque un desembolso de 25.000 a 40.000 USD entre trámites, planos y adecuaciones exigidas equivale a entre 5% y 8% de toda la venta del año. Aquí la recomendación no cambia y quiero decirlo con todas las letras: el operador pequeño debe elegir el local POR el expediente, no a pesar de él. Un punto con concepto sanitario vigente y ducto ya construido ahorra ocho a doce semanas, y ocho semanas de canon en zona media pesan más que la dife-

rencia de arriendo que lo tentó. Las regalías dan la referencia de cuánto margen queda para maniobrar: entre 4% y 8% de las ventas brutas en franquicias de restaurantes en EE.UU. (Toast, Restaurant Franchise Costs 2025). Con esa presión encima, ocho semanas perdidas se comen el año entero. Entre 500 mil y 5 millones USD de facturación anual cambia la naturaleza del problema, y muy pocos lo notan a tiempo: el monto del trámite deja de doler y empieza a doler el calendario.

Capítulo 4 — De 500 mil a 5 millones: cuando el calendario, no el monto, decide la apertura

Una operación de 1,2 millones USD absorbe sin drama 60.000 USD de licencias, pero no absorbe catorce semanas de arriendo premium con nómina de apertura ya contratada. En la banda de 500 mil a 1 millón, un mes de retraso vale aproximadamente 8% de la venta anual en costo de oportunidad; entre 1 y 5 millones, el mismo mes se diluye a 2%, aunque el valor absoluto perdido se triplique. Vale la pena mirar el contexto de demanda: las ventas del sector gastronómico en Colombia crecieron cerca de 7% en el primer semestre de 2025 tras la caída del año anterior (ACODRES/ACOGA, vía Infobae, 2025). Abrir tarde en un ciclo de recuperación cuesta doble. Arriba de 5 millones USD, y con más razón por encima de 10, el expediente deja de parecerse a una licencia y se parece a un proyecto de construcción con revisor externo, y ahí entran costos que la banda pequeña jamás ve.

Capítulo 5 — Arriba de 5 y de 10 millones: el expediente de gran formato y el restaurante de celebridad

Un temático de gran formato o un restaurante de chef mediático suma estudio de impacto vial, insonorización certificada, aforo con salida de emergencia calculada, licencia de espectáculos si hay música en vivo, y registro de marca en varias clases porque el nombre del chef ES el activo. La factura licenciatoria trepa a 250.000 o 400.000 USD y el ciclo se estira a diez o dieciocho meses. McDonald's opera 41.822 restaurantes en el mundo (datos corporativos McDonald's, 2024) precisamente porque estandarizó ese expediente hasta volverlo replicable. Su restaurante de autor, por definición, no puede hacerlo: cada apertura es un caso único y debe presupuestarse como tal. Firme la prefactibilidad territorial antes que el arriendo, siempre, y ese solo cambio de orden vale más que todo el conocimiento técnico acumulado sobre normativa local. Un estudio de viabilidad de uso de suelo, extracción a fachada y aforo cuesta entre 2.000 y 6.000 USD, una fracción de un canon mensual en zona premium, y devuelve un sí o un no antes de que exista contrato.

Capítulo 6 — La secuencia manda: prefactibilidad territorial antes de firmar nada vinculante

Quien invierte primero en arriendo y averigua después queda amarrado a un local que no puede abrir, con un riesgo que ya no tiene a quién devolverle. La escala de la decisión no es menor: en España la restauración franquiciada reúne 390 marcas y 7.967 establecimientos (Tormo Franquicias Consulting, 2024), y cada una de esas fichas nació de una secuencia bien o mal ordenada. Aquí me equivoqué durante años recomendando negociar el canon primero para asegurar el punto. Nadie responde por un atraso que el reporte no sabe nombrar, y ese es el defecto silencioso de los modelos que meten todo lo preoperativo en un renglón único. Cuando la desviación se mide concepto por concepto, con fecha objetivo y responsable asignado, el retraso aparece en la semana tres y no en el mes siete. Mi regla es simple: cada línea con dueño, fecha comprometida y semáforo revisado los lunes.

Capítulo 7 — Si el reporte consolida, nadie responde: cómo se mide la desviación licenciatoria

Considere el contrafactual completo. Un grupo con tres aperturas simultáneas y reporte consolidado descubre el atraso cuando ya pagó nueve meses de canon muerto; con reporte desagregado, detiene la obra del local dos, reasigna el equipo al local uno, y salva seis meses de nómina. Vale la referencia de escala multi-unidad: el franquiciado promedio maneja 5 locales frente a 4,8 en 2011 (FRANdata). Con cinco puntos en marcha, un ren-glón consolidado es ceguera pura. Un Director de Expansión que trabaja con la lógica tradicional negocia pri-mero el arriendo y después averigua si el uso de suelo admite manipulación de alimentos con extracción a fa-chada. Quien trabaja con la lógica financiera invierte en un estudio de prefactibilidad territorial que cuesta una fracción de un mes de canon, y lo hace antes de firmar cualquier documento vinculante. La diferencia no está en el conocimiento técnico, está en la SECUENCIA. Cuando la secuencia se invierte, el operador queda con un contrato firmado y un local que no puede abrir, transfiriendo un riesgo regulatorio que ya no puede devolver a nadie.

Capítulo 8 — Dónde se separan las dos maneras de mirar el mismo permiso

La segunda separación aparece en el reporte. Un modelo que consolida gastos preoperativos sin desagregar impide medir la desviación: si el proyecto se retrasa, nadie sabe si fue la licencia sanitaria, el concepto de bom-beros, el registro mercantil o la conexión de servicios industriales. Cuando el retraso licenciatorio se registra por concepto, con su fecha comprometida y su fecha real, el segundo local de la misma cadena arranca con un ca-lendario calibrado sobre datos propios, y el tercero con uno todavía mejor. Eso es curva de aprendizaje conver-tida en margen. Hay una tercera diferencia, menos evidente y más costosa: la relación con el inversionista. Un pitch a inversionistas que presenta permisos como línea única transmite un mensaje involuntario, que es «no controlo mis tiempos». El mismo proyecto, con una matriz de riesgo regulatorio y tres escenarios de duración, comunica madurez operativa. He visto financiaciones caerse por menos que eso, y el activo era idéntico.

PUNTO POR PUNTO

Análisis punto por punto: mito frente a realidad medida

COSTO DIRECTO DE TASAS Y HONORARIOS

A · ENFOQUE TRADICIONAL (GASTO PREOPERATIVO)

Visible, bajo y fácil de presupuestar: es lo único que el mito mide

B · MASTERESTAURANT Se mantiene igual, pero pasa a ser el 30% a 40% del costo total del permiso

Veredicto: El enfoque financiero gana porque no discute la cifra visible, discute lo que la rodea

www.masterrestaurant.com · White Paper - Requisitos y permisos para abrir un restaurante: mito vs realidad en la estructura financiera de una apertura Pág. 5 de 13

COSTO DE ESPERA DURANTE EL TRÁMITE

A · ENFOQUE TRADICIONAL (GASTO PREOPERATIVO)

Invisible: se diluye en gastos generales y nadie lo atribuye a la apertura

B · MASTERESTAURANT Aislado como

línea con canon, nómina anticipada y servicio de deuda

Veredicto: Aquí está la mayor parte del dinero, y por eso el mito resulta tan caro

PROBABILIDAD DE RECHAZO DEL PUNTO

A · ENFOQUE TRADICIONAL (GASTO PREOPERATIVO)

Se asume cero hasta que ocurre, con el arriendo ya firmado

B · MASTERESTAURANT Se estima por

zona y uso de suelo, con cláusula de retiro negociada

Veredicto: Convertir una certeza falsa en una probabilidad explícita cambia la decisión

EFFECTO SOBRE EL BREAK-EVEN ACUMULADO

A · ENFOQUE TRADICIONAL (GASTO PREOPERATIVO)

El punto de equilibrio se calcula desde la apertura, lo que lo adelanta artificialmente

B · MASTERESTAURANT Incluye la quema

preoperativa amortizada, con horizonte real

Veredicto: El segundo cálculo es el único que un comité de inversión puede auditar

ESCALABILIDAD A LA SEGUNDA Y TERCERA UNIDAD

A · ENFOQUE TRADICIONAL (GASTO PREOPERATIVO)

Cada apertura repite los mismos errores porque no quedó registro por concepto

B · MASTERRESTAURANT La desviación medida alimenta el calendario del siguiente local

Veredicto: La curva de aprendizaje solo existe si alguien la registró; el mito no registra

CREDIBILIDAD ANTE INVERSIONISTAS

A · ENFOQUE TRADICIONAL (GASTO PREOPERATIVO)

Una línea sin desagregar sugiere falta de control sobre los tiempos

B · MASTERRESTAURANT Matriz de riesgo con tres escenarios comunica madurez operativa

Veredicto: Con activo idéntico, el segundo proyecto consigue mejores condiciones de capital

COMPARACIÓN LADO A LADO

Lo que sostiene el mito del trámite menor MITO

- ✗ La cifra de permisos se copia del último local abierto, aunque el municipio y el uso de suelo sean distintos
- ✗ El gestor cobra honorarios visibles y bajos, lo que ancla al operador en el número equivocado
- ✗ El arriendo del período de trámite se contabiliza como gasto general y desaparece del análisis de la apertura
- ✗ Nadie asigna un responsable único al ciclo licenciatório, así que el retraso no tiene dueño ni consecuencia
- ✗ El modelo financiero arranca las ventas el día 1 del contrato de arrendamiento, no el día del primer servicio real

Lo que muestra la realidad medida MASTERESTAURANT

- ✓ El costo relevante no es la tasa oficial sino el tiempo: cada semana de demora cuesta arriendo, nómina de apertura y financiación
- ✓ La prefactibilidad territorial reduce el riesgo de rechazo antes de comprometer capital, y cuesta una fracción del arriendo mensual
- ✓ En franquicia, el reparto del riesgo regulatorio explica buena parte de la dispersión de rentabilidad entre franquiciados de la misma marca
- ✓ Un préstamo SBA 7(a) promedió cerca de 542.000 USD en el año fiscal 2024 según la U.S. Small Business Administration, y ese capital empieza a devengar intereses antes de la primera venta
- ✓ El operador multi-unidad con 5 locales promedio, según FRANdata, puede paralelizar trámites y amortizar la curva de aprendizaje regulatoria

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	ENFOQUE TRADICIONAL (GASTO PREOPERATIVO)	ENFOQUE MASTERESTAURANT (CAPEX LICENCIATORIO CON CALENDARIO)
Peso sobre la inversión total de apertura	✗ Se presupuesta 3% a 5% en una sola línea	✓ Se modela 9% a 17% incluyendo el carry de arriendo del trámite
Horizonte de trámite asumido	✗ 30 a 45 días, tomados del optimismo del gestor	✓ 90 a 150 días en escenario base, con banda de estrés a 210
Momento de la prefactibilidad territorial	✗ Después de firmar el arrendamiento, cuando ya no hay salida	✓ Antes de la carta de intención, con cláusula de retiro sin penalidad
Tratamiento del arriendo durante el trámite	✗ No aparece en la línea de permisos, se diluye en gastos generales	✓ Se aísla como costo de espera y se negocia carencia de 60 a 120 días
Responsable del riesgo regulatorio en franquicia	✗ Contrato ambiguo: el franquiciado descubre que era suyo al mes 4	✓ Matriz de asignación firmada, con regalía de 4% a 8% ajustada al riesgo

	ENFOQUE TRADICIONAL (GASTO PREOPERATIVO)	ENFOQUE MASTERRESTAURANT (CAPEX LICENCIATORIO CON CALENDARIO)
Efecto sobre el punto de equilibrio del local	✗ Break-even calculado desde la apertura, ignorando 4 meses de quema	✓ Break-even acumulado que incluye el CapEx licenciatorio amortizado
Trazabilidad para junta directiva o inversionista	✗ Una cifra sin desagregar que nadie puede auditar	✓ Once conceptos con fecha, responsable y probabilidad de desviación

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Cifras que enmarcan la decisión

921400

M USD

Producción proyectada de las franquicias en EE.UU. para 2026, +1,6% desde 907.300 millones

542000

USD

Préstamo SBA 7(a) promedio en el año fiscal 2024: 57.362 préstamos por más de 31.100 millones

7.1

%

Regalía media sobre ventas brutas en 1.842 sistemas de franquicia analizados, rango 4% a 12%

82

%

QSR franquiciados bajo control multi-unidad; en restaurantes de mesa la proporción baja a 72%

7

%

Crecimiento de ventas del sector gastronómico colombiano en el primer semestre de 2025 tras la caída previa

7967

LOCALES

Establecimientos de restauración franquiciada en España bajo 390 marcas activas

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

QSR franquiciados bajo control multi-unidad; en restaurantes de mesa la proporción baja a 72%



Plan de expansión neta de Domino's Pizza a 2028 — benchmark 2026 del sector



Crecimiento de unidades de KFC International en 2025 — benchmark 2026 del sector



Participación de Brasil en el mercado de comida rápida de LatAm (2025) — benchmark 2026 del sector



Mercado de hamburguesas QSR en México en 2024 — benchmark 2026 del sector



Fuentes: [International Franchise Association / FRANdata — Franchising Economic Outlook 2026](#) · [U.S. Small Business Administration 2024](#) · [GrowthFactor 2026](#) · [FRANdata](#) · [ACODRES / ACOGA 2025](#)

Gráfico creado por masterrestaurant.com

CASO REAL

“Traíamos el tercer local con la misma plantilla de los dos primeros y el permiso de vertimientos nos frenó once semanas. Habíamos firmado el arriendo con carencia de 45 días, así que pagamos 6.400 USD mensuales de canon muerto durante casi tres meses, más la nómina del chef ejecutivo y dos jefes de partida que ya estaban contratados. Con la matriz de riesgo regulatorio de Masterrestaurant metimos la prefactibilidad antes de la carta de intención en los dos locales siguientes, negociamos carencia de 120 días y bajamos el CapEx licenciatorio efectivo de 14,8% a 9,1% de la inversión total. El cuarto local abrió con 38 días de adelanto sobre el calendario del tercero.”

— Director de Expansión de un grupo gastronómico con cinco unidades en operación, banda de facturación de 500 mil a 1 millón USD anuales por local

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Cómo se instala el modelo en 90 días

1

Semanas 1 a 3 · Desagregar la línea y ponerle fecha a cada concepto

Abra la partida de permisos en once conceptos mínimos: uso de suelo, concepto sanitario, seguridad humana y bomberos, vertimientos, publicidad exterior, registro mercantil, derechos de autor por música, manipulación de alimentos, licencia de licores si aplica, conexión de servicios industriales y adecuaciones exigidas por la autoridad. Cada uno lleva costo directo, plazo comprometido, plazo realista y responsable con nombre. La suma de plazos en ruta crítica es su calendario, no el optimismo del gestor. Aquí es donde aparece el primer hallazgo incómodo: en la mayoría de los proyectos que revisamos, entre dos y cuatro conceptos son secuenciales y no paralelos, lo que estira el ciclo sin que nadie lo haya presupuestado.

2

Semanas 4 a 6 · Aislar el carry y renegociar la carencia del arriendo

Calcule el costo de espera como canon mensual más nómina de apertura anticipada más servicio de deuda del capital ya desembolsado. Con la SBA reportando un préstamo 7(a) promedio cercano a 542.000 USD en el año fiscal 2024, el componente financiero deja de ser marginal. Lleve ese número a la mesa del arrendador: la carencia no se pide como favor, se argumenta como reparto de un riesgo que ambas partes conocen. En operaciones por debajo de 500 mil USD anuales, una carencia de 90 días suele valer más que una rebaja de 5% en el canon a cinco años.

3

Semanas 7 a 10 · Construir la matriz de riesgo territorial y correr los escenarios

Clasifique cada punto candidato por probabilidad de rechazo e impacto en semanas, y crúcelo con la banda de facturación esperada. Un punto de alto riesgo regulatorio puede ser aceptable en una operación de más de 5 millones USD que absorbe el carry, y ruinoso en una de menos de 500 mil. Corra tres escenarios de inflación de insumos, 5%, 12% y 20%, y observe cómo se desplaza el break-even acumulado cuando el food cost se acerca al techo de 32%. El menu engineering entra aquí, no después: la mezcla que usted planea vender determina el equipamiento, y el equipamiento determina qué permisos necesita.

4

Semanas 11 a 13 · Cerrar el gobierno del proceso y sellar los KPI

Nombre un dueño único del ciclo licenciatorio por local, con autoridad para escalar. Defina tres KPI de seguimiento: días calendario del concepto en ruta crítica, desviación porcentual del CapEx licenciatorio contra presupuesto y costo de espera acumulado por local. Reporte mensual a comité, trimestral a junta. La herramienta de flujo de caja del ecosistema Masterrestaurant le permite proyectar la quema del período preoperativo con el detalle que un inversionista serio va a pedirle, y el canvas de modelo de negocio ordena la relación entre concepto, equipamiento y exigencia regulatoria antes de que usted firme nada.

Preguntas que llegan de comités de inversión

¿Cuánto representan realmente los requisitos y permisos para abrir un restaurante sobre la inversión total?

Modelado correctamente, entre 9% y 17% de la inversión de apertura, no el 3% a 5% que suele presupuestarse. La diferencia está en incorporar el carry de arriendo, la nómina de apertura anticipada y el servicio de deuda del período de trámite, partidas que existen aunque el modelo tradicional no las nombre.

¿En qué momento debe hacerse la due diligence del punto y la prefactibilidad territorial?

Antes de la carta de intención, nunca después del contrato de arrendamiento. Un estudio de prefactibilidad cuesta una fracción de un mes de canon y le da derecho a retirarse sin penalidad. Firmar primero y averiguar después convierte un riesgo evitable en una pérdida cierta.

¿Cómo se reparte el riesgo regulatorio entre franquiciante y franquiciado?

Se reparte por contrato explícito o se reparte por sorpresa. Con regalías que promedian 7,1% de las ventas brutas según GrowthFactor (2026) y un rango de 4% a 12%, el franquiciado debe exigir que el contrato diga quién asume demoras licenciatorias y quién financia el canon del período muerto.

¿Qué cambia el modelo para un operador de menos de 500 mil USD anuales frente a un grupo de más de 5 millones?

Cambia la capacidad de absorber el carry. Un grupo grande diluye tres meses de canon muerto entre varias unidades; el operador pequeño consume su capital de trabajo completo. Por eso el operador pequeño debe priorizar carencia larga y puntos de bajo riesgo regulatorio, aunque el canon sea algo mayor.

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
México como destino de la franquicia española	México: 101 redes españolas y 1.556 establecimientos (2025)	AEF - Asociación Española de la Franquicia 2025
Feria Internacional de Franquicias de México 2025	Más de 15.000 visitantes y más de 250 marcas expositoras en la FIF 2025	CANIRAC 2025
Facturación del food service en Brasil (2025)	495.000 millones de R\$ en 2025, frente a 455.000 M en 2024	ABRASEL 2025

Dato	Benchmark 2026	Fuente
Empleo del food service en Brasil	4,9 millones de empleados, 7,9% del empleo formal de Brasil (2025)	ABRASEL 2025
Nómina anual del food service en Brasil	Nómina anual superior a 107.000 millones de R\$ (2025)	ABRASEL 2025
Crecimiento proyectado del food service en Brasil	El foodservice crecerá ~7% anual hasta 2028	ABRASEL 2025

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

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

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