

Análisis Masterrestaurant de *requisitos y permisos para abrir un restaurante 2026*: la licencia no es el costo, el calendario sí



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

VEREDICTO RÁPIDO

El hallazgo-cabecera de este análisis de requisitos y permisos para abrir un restaurante: construir un QSR nuevo cuesta cerca de 535 USD por pie cuadrado (Walter Daniels, 2025) mientras comprar el local ronda los 178 USD por pie cuadrado (FreshBooks, 2025), de modo que cada semana que el expediente de permisos permanece detenido quema obra ya pagada que todavía no vende un plato. El trámite no arruina a nadie por su tasa; arruina por el CALENDARIO que impone sobre capital ya hundido. La lectura de Diego F. Parra y Masterrestaurant sobre las fuentes reunidas aquí es que el permiso debe tratarse como una ruta crítica con dueño, fecha y plan B por local, no como un anexo legal del contrato de arriendo.

Un grupo con tres locales firmados y una obra a medio camino no fracasa por el valor de la licencia sanitaria, que en casi ningún mercado mueve la aguja del presupuesto; fracasa porque el uso de suelo llegó tarde, la campana no aprobó a la primera y el arriendo empezó a correr sobre un salón vacío. Ese es el patrón que ordena este análisis.

Aquí sintetizamos datos públicos de FreshBooks (2025), Walter Daniels (2025), Toast (2025), FRANdata (2026), Datassential (2025), ACODRES (2024) y ACOGA vía Infobae (2025) para situar los requisitos y permisos para abrir un restaurante dentro de la única métrica que importa a un líder de grupo gastronómico: cuánto capital queda inmóvil mientras el expediente avanza.

Hay una tensión real en el oficio y conviene resolverla temprano: el operador quiere abrir rápido para empezar a cubrir el punto de equilibrio, y el regulador quiere expedientes completos antes de firmar. Se resuelve invirtiendo el orden habitual — el due diligence de permisos se cierra ANTES de firmar el arriendo, no después — y ese giro es lo que separa una apertura de 90 días de una de 210.

El sector no está para experimentos de calendario. Más de 2.700 restaurantes cerraron en Colombia durante la crisis reciente según ACOGA (vía Infobae, 2025), con una caída de ventas del 24% en el primer semestre de 2024 reportada por ACODRES, mientras que en Estados Unidos los cierres bajaron de 1.000 en la primavera de 2025, mínimo en al menos siete años, según Datassential (2025). Dos mercados, dos ciclos opuestos, un mismo aprendizaje: quien abre con el expediente resuelto entra al ciclo con caja; quien abre a ciegas entra endeudado.

Este documento es una SÍNTESIS de fuentes públicas con lectura de consultor. No hay data primaria nuestra, no hay muestra propia y ninguna cifra sale de la casa: cada número que lea aquí lleva la organización y el año que lo publicó.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	MÉTODO TRADICIONAL (PERMISO COMO TRÁMITE)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (PERMISO COMO RUTA CRÍTICA CON IA)
Costo de obra expuesto al calendario (QSR nuevo)	✗ Se firma arriendo y se arranca obra sobre ~535 USD/pie² (Walter Daniels, 2025) sin fecha cierta de licencia	✓ Los mismos ~535 USD/pie² (Walter Daniels, 2025) se liberan por hitos atados a la aprobación real del expediente
Alternativa de compra del inmueble	✗ Se descarta por instinto sin comparar contra los ~178 USD/pie² de compra (FreshBooks, 2025)	✓ Se modela compra a ~178 USD/pie² (FreshBooks, 2025) frente a arriendo con el riesgo de territorio incorporado

	MÉTODO TRADICIONAL (PERMISO COMO TRÁMITE)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (PERMISO COMO RUTA CRÍTICA CON IA)
Cargas continuas si el vehículo es franquicia	✗ Se firma el contrato sin proyectar regalía y marketing de 8,5% a 11,2% de ventas (Toast, 2025)	✓ El 8,5%-11,2% de ventas (Toast, 2025) entra al punto de equilibrio antes de comprometer el territorio
Supervivencia esperada a 5 años	✗ Independiente sin sistema: ~50% cierra en 5 años (U.S. Small Business Administration, datos citados)	✓ Formato con sistema y estándares: ~20-25% cierra en 5 años (U.S. Small Business Administration, datos citados)
Riesgo de territorio en mercados maduros	✗ Se elige el local por tráfico visible, ignorando que 19,3% de franquiciados controla 58,8% de locales (FRANdata, 2026)	✓ Se mapea la concentración 19,3%/58,8% (FRANdata, 2026) antes de comprometerse con una zona
Contexto de cierres del mercado local	✗ Se abre sin leer el ciclo: >2.700 cierres en Colombia (ACOGA vía Infobae, 2025)	✓ Se cruza el ciclo local — <1.000 cierres en EE.UU., primavera 2025 (Datassential, 2025) — con el plan de apertura
Ticket esperado del formato abierto	✗ Se proyecta ticket plano, sin palancas digitales previstas en obra	✓ Kiosco y oferta digital previstos desde el plano: +35% de ticket (Future Ordering) y +20% a +30% con oferta digital completa (Sunday, 2025)

Hallazgo 1 — ¿Cuánto capital queda inmóvil mientras el expediente de permisos avanza?
Construir un QSR nuevo cuesta cerca de 535 USD por pie cuadrado según Walter Daniels (2025), y comprar un local ya edificado ronda los 178 USD por pie cuadrado según FreshBooks (2025);

esa brecha de casi tres veces es la que define el verdadero costo de un permiso que llega tarde. Sobre un salón de 2.000 pies cuadrados hablamos de más de un millón de dólares de obra frente a unos 356.000 USD de compra, y ninguna de las dos cifras se congela porque el uso de suelo esté en revisión. El expediente no cuesta lo que cuesta la licencia sanitaria; cuesta el arriendo corriendo, la cuadrilla parada y el crédito devengando intereses sobre una cocina que todavía no vende un solo plato. Ese es el número que un líder de grupo debe tener en la primera línea del tablero. El due diligence regulatorio se cierra ANTES de firmar el contrato de arriendo, no después, y esa inversión de secuencia es la diferencia entre abrir en 90 días y abrir en 210.

Hallazgo 2 — El orden correcto: cerrar el due diligence de permisos antes de firmar el arriendo

Firmar primero traslada todo el riesgo de calendario al operador: el canon empieza a correr con la firma, mientras el uso de suelo, la aprobación de la campana de extracción y el concepto sanitario siguen su propio reloj, que no negocia. Con obra a cerca de 535 USD por pie cuadrado (Walter Daniels, 2025), cuatro meses de retraso en un local mediano se comen el capital de trabajo completo del primer año. Diego F. Parra insiste en el marco de Masterrestaurant en algo que suena obvio y casi nadie aplica: la carta de intención se firma con cláusula de condición regulatoria, y el arriendo empieza a devengar cuando el expediente tiene certeza razonable, no

cuando el corredor tiene prisa. Un expediente de permisos sin dueño con nombre, fecha y tablero avanza a la velocidad del tramitador externo, y ahí es donde se pierden los 120 días que separan una apertura ordenada de un desastre de caja.

Hallazgo 3 — Un expediente sin dueño interno avanza a la velocidad del tramitador externo

La gobernanza pesa más que la burocracia. FRANData (2026) reporta que el 19,3% de los franquiciados controla el 58,8% de los locales en Estados Unidos, y esa concentración no viene de suerte: los operadores multi-unidad tienen un área de desarrollo que trata el permiso como una línea del cronograma crítico, con responsable único y revisión semanal. FRANData cuenta además más de 4.000 marcas y más de 200.000 franquiciados en su base, población suficiente para que el patrón sea claro. El grupo que delega el expediente completo a un gestor externo sin interlocutor interno paga la diferencia en meses de arriendo, y la paga siempre. En Colombia cerraron más de 2.700 restaurantes durante la crisis reciente según ACOGA vía Infobae (2025), con una caída de ventas del 24% en el primer semestre de 2024 reportada por ACODRES, mientras en Estados Unidos los cierres bajaron de 1.000 en la primavera de 2025, el mínimo en al menos siete años según Datassential (2025).

Hallazgo 4 — Dos mercados, dos ciclos, un mismo aprendizaje sobre el calendario

ACODRES contabilizó también más de 1.600 cierres en 2023, o sea dos años seguidos de sangría. Son ciclos opuestos con la misma lección operativa: quien abre con el expediente resuelto entra al ciclo con caja disponible para pelear precio y rotación, y quien abre a ciegas entra endeudado, sin margen para un trimestre malo. Que el mercado estadounidense esté en su mejor momento de supervivencia en siete años no cambia la aritmética del arriendo pagado sobre un salón vacío. Si la campana de extracción no aprueba en la primera inspección, la cadena de consecuencias es previsible y cara: la obra civil se detiene porque el ducto atraviesa muros que ya estaban cerrados, el contratista reprograma cuadrilla con dos o tres semanas de cola, y sobre un costo de construcción cercano a 535 USD por pie cuadrado (Walter Daniels, 2025) cada reapertura de acabados suma retrabajo que nadie presupuestó. Añada el canon corriendo y la nómina del equipo de apertura ya contratado.

Hallazgo 5 — ¿Qué pasaría si la campana de extracción no aprueba a la primera?

He visto grupos con tres locales firmados frenar el tercero para tapar el hueco del segundo. La lección es de diseño, no de trámite:

el plano de extracción se valida con el inspector en etapa de anteproyecto, con memoria de cálculo y ruta de ducto sobre planta estructural, mucho antes de que entre el primer albañil al local. El operador quiere abrir rápido para empezar a cubrir el punto de equilibrio y el regulador quiere expedientes completos antes de firmar; la tensión es real y se resuelve trabajando los dos relojes en paralelo, no eligiendo uno. Mientras el uso de suelo se radica, avanzan las obras que ningún permiso condiciona: acometidas, obra gris que no toca estructura protegida, montaje de barra. Al mismo tiempo, la cocina no se compra hasta que el concepto sanitario esté en firme. Toast (2025) estima cargas continuas combinadas de regalía y marketing entre 8,5% y 11,2% de las ventas en QSR franquiciado, una mordida fija que solo se sostiene con volumen desde el mes uno.

Hallazgo 6 — La tensión del oficio: el operador quiere abrir ya, el regulador quiere el expediente completo

Abrir con el expediente a medias significa arrancar ese contador sin la operación al ritmo que lo justifica, y esa es una deuda que no se recupera en el ejercicio. La ventaja regulatoria de una franquicia no está en los permisos, que son los mismos para todos, sino en tener un procedimiento de apertura ya depurado; y eso se ve en la

supervivencia. Alrededor del 20% al 25% de las franquicias cierra en cinco años frente a cerca del 50% de los negocios independientes, según datos citados de la U.S. Small Business Administration. Technomic (2024) contó 30 cadenas que abrieron más de 100 locales en un año, lideradas por Starbucks, Jersey Mike's y Wingstop, y Chipotle inauguró su unidad número 4.000 en diciembre de 2025 según su propia nota de prensa. Nadie abre cien locales al año improvisando el uso de suelo. El independiente puede copiar ese activo sin pagar regalía: documente su primera apertura como si fuera a repetirla veinte veces, con fechas reales, rechazos incluidos y nombres de cada entidad.

Hallazgo 7 — El tablero mínimo con el que Masterrestaurant ordena una apertura

Un tablero de apertura útil cabe en una hoja y tiene cuatro columnas: trámite, entidad, dueño interno y fecha de certeza razonable, esa última entendida como el día en que usted apostaría dinero a que el permiso sale. En el marco de Masterrestaurant, Diego F. Parra lo cruza con la curva de desembolso, porque la pregunta no es cuándo llega el papel sino cuánto capital estará comprometido ese día. Con construcción cercana a 535 USD por pie cuadrado (Walter Daniels, 2025) frente a 178 USD por pie cuadrado de compra (FreshBooks, 2025), la decisión de arrendar local en obra gris o comprar uno con licencia previa cambia el perfil de riesgo entero del proyecto. Arme ese tablero esta semana para su próximo local, marque el trámite de ruta más larga y mueva la firma del arriendo detrás de él.

Hallazgo 8 — Las diferencias que mueven el EBITDA de una apertura

La primera diferencia es de secuencia y es la que más dinero mueve: el método tradicional firma y luego tramita, mientras el marco de Masterrestaurant tramita hasta el punto de certeza razonable y solo entonces firma, porque el arriendo empieza a correr con la firma y la obra a ~535 USD por pie cuadrado (Walter Daniels, 2025) no se detiene por cortesía del arrendador. La segunda es de propiedad del proceso: un expediente sin dueño interno avanza a la velocidad del tramitador externo, y un expediente con dueño, fecha y tablero avanza a la velocidad del grupo; la diferencia entre 90 y 210 días de apertura no es burocrática, es de gobernanza. La tercera es de lectura del mercado. Que el 19,3% de los franquiciados controle el 58,8% de los locales en Estados Unidos, según FRANData (2026), significa que en buena parte de las zonas atractivas el competidor real es un operador multiunidad con equipo de expansión y abogados propios, no el restaurante de la esquina.

Hallazgo 9 — Las diferencias que mueven el EBITDA de una apertura — en la práctica

La cuarta es contable: las cargas continuas de regalía y marketing en QSR franquiciado van de 8,5% a 11,2% de las ventas según Toast (2025), y si esa banda no está en el punto de equilibrio desde el modelo inicial, el local abre condenado a un margen de contribución que nunca cierra. La quinta es de supervivencia pura. Los datos citados de la U.S. Small Business Administration sitúan el cierre de franquicias a cinco años en torno al 20-25% frente a cerca del 50% de los independientes, y esa brecha no la explica la marca: la explican el sistema, los estándares y el hecho de que alguien ya recorrió el expediente de permisos cien veces. La sexta diferencia es de diseño: prever el kiosco y la oferta digital completa desde el plano permite capturar el +35% de ticket promedio que documenta Future Ordering y el rango de +20% a +30% que reporta Sunday (2025), mientras que instalarlos después del acta de obra suele significar reabrir el trámite eléctrico y sanitario.

PUNTO POR PUNTO

Análisis criterio por criterio: tradicional frente al marco Masterrestaurant

MOMENTO DE LA FIRMA DEL ARRIENDO

A · MÉTODO TRADICIONAL (PERMISO COMO TRÁMITE)

Se firma primero para asegurar el local y luego se tramita

B · MASTERESTaurant Se tramita hasta certeza razonable de uso de suelo y después se firma

Veredicto: Gana el método Masterrestaurant: con obra cercana a 535 USD/pie² (Walter Daniels, 2025), firmar antes de saber convierte el expediente en deuda diaria.

PRESUPUESTO DEL PERMISO

A · MÉTODO TRADICIONAL (PERMISO COMO TRÁMITE)

Se presupuestan tasas y timbres

B · MASTERESTaurant Se presupuesta el costo del calendario sobre el capital comprometido

Veredicto: Gana el método Masterrestaurant, porque la tasa es marginal y el calendario es el que consume caja mientras el salón sigue cerrado.

ELECCIÓN DE LOCAL

A · MÉTODO TRADICIONAL (PERMISO COMO TRÁMITE)

Tráfico peatonal y olfato del operador

B · MASTERESTaurant Estructura de propiedad del mercado y riesgo de territorio

Veredicto: Gana el método Masterrestaurant: con 19,3% de franquiciados controlando 58,8% de locales (FRANdata, 2026), el vecino no es un restaurante, es un operador con equipo de expansión.

MODELO DE PUNTO DE EQUILIBRIO

A · MÉTODO TRADICIONAL (PERMISO COMO TRÁMITE)

Food cost, nómina y arriendo estimados a mano alzada

B · MASTERESTAURANT Prime cost

cerrado, cargas de franquicia de 8,5%-11,2% (Toast, 2025) incluidas y food cost tope 32%

Veredicto: Gana el método Masterrestaurant: un break-even que ignora la carga continua abre el local con el margen ya perdido.

PALANCAS DE TICKET PROMEDIO

A · MÉTODO TRADICIONAL (PERMISO COMO TRÁMITE)

Se instalan después, cuando el local ya opera

B · MASTERESTAURANT Kiosco y oferta digital

previstos en el plano eléctrico y sanitario

Veredicto: Gana el método Masterrestaurant: capturar +35% de ticket (Future Ordering) o +20-30% (Sunday, 2025) sin reabrir trámite exige preverlo en obra.

PLAN DE CONTINGENCIA DEL EXPEDIENTE

A · MÉTODO TRADICIONAL (PERMISO COMO TRÁMITE)

No existe; si el permiso se cae, se pierde el depósito

B · MASTERESTAURANT Segundo local

pre-diligenciado hasta el punto de no retorno del primero

Veredicto: Gana el método Masterrestaurant, aunque con una concesión honesta: mantener dos candidatos vivos cuesta tiempo de equipo y no siempre se justifica en una sola apertura.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Método tradicional: el permiso como anexo del abogado LO QUE HACE LA MAYORÍA

- ✗ Se firma el arriendo primero y después se averigua si el uso de suelo permite manipulación de alimentos con extracción a fachada.
- ✗ El expediente lo lleva un tramitador externo sin fecha comprometida ni reporte semanal al comité de expansión.
- ✗ El presupuesto de apertura recoge la tasa de la licencia, que es marginal, y omite el costo financiero de la obra detenida a ~535 USD/pie² (Walter Daniels, 2025).
- ✗ No existe plan B de local: si el expediente se cae, el grupo pierde el depósito y reinicia la búsqueda.
- ✗ La decisión arriendo vs compra se toma sin contrastar contra los ~178 USD/pie² de compra que reporta FreshBooks (2025).
- ✗ El riesgo de territorio se evalúa mirando la calle, no la estructura de propiedad del mercado que documenta FRANdata (2026).

Método Masterrestaurant: el permiso como ruta crítica con dashboard MASTERRESTAURANT

- ✓ Due diligence de permisos cerrado ANTES de la firma: uso de suelo, sanitario, bomberos, extracción y horario, cada uno con dueño y fecha.
- ✓ Un dashboard de expansión sigue el expediente por local con semáforo semanal, y la IA de seguimiento avisa cuando un hito lleva más días de los previstos.
- ✓ El presupuesto separa tasa (marginal) de costo de calendario, que es el que de verdad consume caja a ~535 USD/pie² de obra (Walter Daniels, 2025).
- ✓ Dos locales candidatos por apertura, con el segundo pre-diligenciado hasta el punto de no retorno del primero.
- ✓ Automatización BOH/FOH y kiosco previstos en el plano, porque mover un punto eléctrico después del acta de obra reabre trámite.
- ✓ El pitch a inversionistas incluye el calendario de permisos como riesgo cuantificado, no como línea de fe.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	MÉTODO TRADICIONAL (PERMISO COMO TRÁMITE)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (PERMISO COMO RUTA CRÍTICA CON IA)
Costo de obra expuesto al calendario (QSR nuevo)	✗ Se firma arriendo y se arranca obra sobre ~535 USD/pie² (Walter Daniels, 2025) sin fecha cierta de licencia	✓ Los mismos ~535 USD/pie² (Walter Daniels, 2025) se liberan por hitos atados a la aprobación real del expediente
Alternativa de compra del inmueble	✗ Se descarta por instinto sin comparar contra los ~178 USD/pie² de compra (FreshBooks, 2025)	✓ Se modela compra a ~178 USD/pie² (FreshBooks, 2025) frente a arriendo con el riesgo de territorio incorporado
Cargas continuas si el vehículo es franquicia	✗ Se firma el contrato sin proyectar regalía y marketing de 8,5% a 11,2% de ventas (Toast, 2025)	✓ El 8,5%-11,2% de ventas (Toast, 2025) entra al punto de equilibrio antes de comprometer el territorio
Supervivencia esperada a 5 años	✗ Independiente sin sistema: ~50% cierra en 5 años (U.S. Small Business Administration, datos citados)	✓ Formato con sistema y estándares: ~20-25% cierra en 5 años (U.S. Small Business Administration, datos citados)
Riesgo de territorio en mercados maduros	✗ Se elige el local por tráfico visible, ignorando que 19,3% de franquiciados controla 58,8% de locales (FRANdata, 2026)	✓ Se mapea la concentración 19,3%/58,8% (FRANdata, 2026) antes de comprometerse con una zona
Contexto de cierres del mercado local	✗ Se abre sin leer el ciclo: >2.700 cierres en Colombia (ACOGA vía Infobae, 2025)	✓ Se cruza el ciclo local — <1.000 cierres en EE.UU., primavera 2025 (Datassential, 2025) — con el plan de apertura
Ticket esperado del formato abierto	✗ Se proyecta ticket plano, sin palancas digitales previstas en obra	✓ Kiosco y oferta digital previstos desde el plano: +35% de ticket (Future Ordering) y +20% a +30% con oferta digital completa (Sunday, 2025)

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

El scorecard 2026: cifras externas que ordenan la decisión de abrir

535USD

Costo de construcción de un
QSR nuevo por pie cuadrado

178 USD

Costo de compra de local para
restaurante por pie cuadrado

11.2%

Tope de cargas continuas en QSR
franquiciado (regalía + marketing), desde 8,5%

58.8%

Locales franquiciados controlados por el
19,3% de los franquiciados en EE.UU.

2700

Restaurantes cerrados en Colombia
durante la crisis del sector

24%

Caída de ventas del sector gastronómico
en Colombia, primer semestre 2024

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

Costo de construcción de un QSR nuevo por pie cuadrado



Costo de compra de local para restaurante por pie cuadrado



Tope de cargas continuas en QSR franquiciado (regalía + marketing), desde 8,5%



Locales franquiciados controlados por el 19,3% de los franquiciados en EE.UU.



Restaurantes cerrados en Colombia durante la crisis del sector



Caída de ventas del sector gastronómico en Colombia, primer semestre 2024



Fuentes: [Walter Daniels 2025](#) · [FreshBooks 2025](#) · [Toast 2025](#) · [FRANdata 2026](#) · [ACOGA vía Infobae 2025](#)

Gráfico creado por masterrestaurant.com

CASO REAL

“Traíamos dos locales firmados y el tercero en obra cuando entendimos el problema real: la tasa de la licencia era ridícula frente a lo que costaba tener detenida una obra presupuestada cerca de 535 USD por pie cuadrado, la cifra que publica Walter Daniels para 2025. Reordenamos el proceso con el marco de Diego F. Parra y Masterrestaurant, pusimos dueño y fecha a cada permiso en un tablero, y el cuarto local abrió en 94 días contra los 187 del anterior; el arriendo muerto que dejamos de pagar en esos 93 días equivale a casi un trimestre de margen de contribución de una unidad completa.”

— Director de expansión de un grupo gastronómico con cinco unidades, sobre el rediseño de su ruta de permisos

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Cómo situar su próxima apertura en cuatro movimientos

1

Ponga fecha y dueño a cada permiso antes de firmar nada

Liste los permisos reales de su jurisdicción — uso de suelo, sanitario, bomberos, extracción, horario, publicidad exterior — y asigne a cada uno un responsable interno con fecha comprometida. La regla es simple y poco popular: no se firma arriendo hasta que el uso de suelo esté confirmado por escrito. Con obra que ronda los 535 USD por pie cuadrado según Walter Daniels (2025), cada semana de expediente detenido sobre capital ya comprometido cuesta más que el trámite entero.

2

Modele el punto de equilibrio con las cargas completas

Si el vehículo es franquicia, meta desde el primer modelo la banda de 8,5% a 11,2% de las ventas por regalía y marketing que reporta Toast (2025), sumada al food cost, que en nuestro marco NUNCA debe pasar del 32% por plato, y a la nómina y el arriendo, que van al punto de equilibrio y jamás se cargan al plato. Si el break-even solo cierra con supuestos optimistas de ticket promedio, el problema no es el permiso: es el modelo.

3

Lea el territorio con datos de estructura, no de tráfico

Antes de comprometerse con una zona, revise quién opera ya ahí. Con el 19,3% de los franquiciados controlando el 58,8% de los locales en Estados Unidos según FRANdata (2026), y con una base de más de 4.000 marcas y 200.000 franquiciados documentada por FRANdata (2026), la pregunta correcta no es cuánta gente pasa por la puerta, sino contra qué capacidad de expansión va a competir usted durante los próximos cinco años.

4

Diseñe las palancas digitales en el plano, no después

Deje previstos el kiosco, el punto de pedido y la analítica desde el diseño eléctrico y sanitario. Future Ordering documenta +35% de ticket promedio con kioscos de autoservicio y Sunday (2025) sitúa entre 20% y 30% el alza con oferta digital completa de menú, pedido y pago. Y si su carta va a tener QR, manténgala también en FÍSICO: la carta física controla el ritmo del servicio y la venta sugerida, el QR aporta delivery, accesibilidad y actualización de precios. Ambas, cada una con su papel.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre requisitos y permisos para abrir un restaurante

¿Cuáles son los requisitos y permisos para abrir un restaurante en 2026?

El bloque base es constante entre jurisdicciones: registro mercantil y tributario, uso de suelo compatible, concepto sanitario, certificado de bomberos, manejo de residuos y grasas, permiso de extracción y horario. Lo variable es el orden y los tiempos locales, y ahí está el costo real. Confirme uso de suelo por escrito antes de firmar arriendo.

¿Cuánto pesa el costo de los permisos frente al total de la apertura?

Poco en tasas y mucho en calendario. Frente a una obra de QSR nuevo cercana a 535 USD por pie cuadrado según Walter Daniels (2025), la tasa de las licencias es marginal, pero cada semana de expediente detenido mantiene inmóvil ese capital y suma arriendo sin ventas. El permiso se presupuesta en días, no en pesos.

¿Abrir bajo franquicia reduce el riesgo de la apertura?

Reduce el riesgo de supervivencia y aumenta la carga fija. Los datos citados de la U.S. Small Business Administration ubican el cierre de franquicias a cinco años en 20-25% frente a cerca del 50% de independientes, pero Toast (2025) reporta cargas continuas de 8,5% a 11,2% de ventas entre regalía y marketing. Meta esa banda en el break-even desde el día uno.

¿Qué debo mostrar a inversionistas sobre permisos en el pitch?

El calendario cuantificado: qué permiso falta, quién lo lleva, cuándo se resuelve y cuánto cuesta cada semana de retraso sobre el capital comprometido. Un pitch a inversionistas que trata los permisos como formalidad revela un due diligence débil; uno que los presenta como riesgo con dueño y fecha transmite control operativo real.

DATOS Y FUENTES

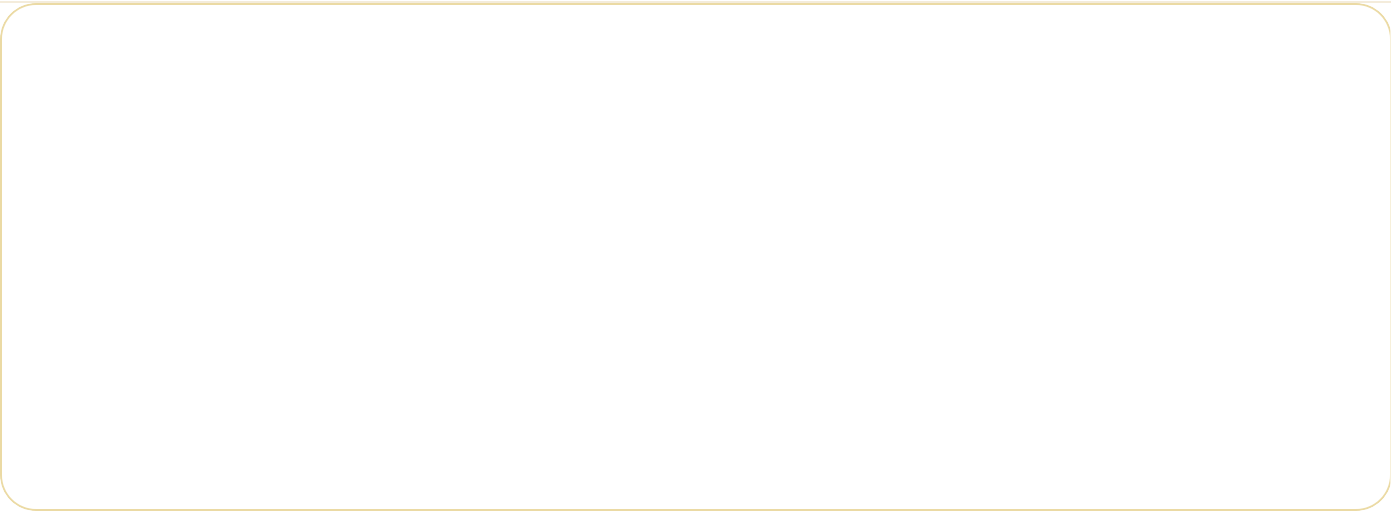
Datos del sector 2026 (fuentes oficiales)

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

Dato	Benchmark 2026	Fuente
Franquiciados propiedad de mujeres	24% de las franquicias muestreadas son propiedad de mujeres	FRANdata
Tasa de incumplimiento de préstamos SBA de franquicias	9,9% promedio entre 2010 y 2021 (casi 1 de cada 10)	U.S. Small Business Administration (datos SBA) 2010-2021

Dato	Benchmark 2026	Fuente
Cierre de franquicias vs negocios independientes	~20-25% de franquicias cierran en 5 años, frente a ~50% de independientes	U.S. Small Business Administration (datos citados)
Enseñas y establecimientos de restauración franquiciada en España	390 enseñas y 7.967 establecimientos franquiciados (2024)	Tormo Franquicias Consulting 2024
Empleo de la restauración franquiciada en España	92.109 empleos directos, el 24% del empleo del sistema de franquicia (2024)	Tormo Franquicias Consulting 2024
Facturación de la restauración franquiciada en España	7.230 millones de euros en 2024 (inversión acumulada 2.956 M €)	Tormo Franquicias Consulting 2024

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.