

Expansión Multi-Unidad sin Capital Propio: Joint Venture, Licencia y Franquicia

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

MASTERRESTAURANT®

White Paper

Expansión Multi-Unidad sin Capital Propio: Joint Venture, Licencia y Franquicia

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

masterrestaurant.com

VEREDICTO RÁPIDO

Veredicto directo: si tu restaurante ya factura y quieres escalar sin poner el CapEx de cada local nuevo, la franquicia es el vehículo de mayor apalancamiento de capital ajeno (el franquiciado aporta el 100% de los ~180.000–420.000 USD de apertura), pero exige la mayor madurez operativa: sin manual replicable y unit economics probados en 3+ locales propios, franquiciar prematuramente destruye marca. El *joint venture* te da control operativo a cambio de ceder 40–60% del EBITDA de la unidad; la licencia es la más ligera en capital y la más débil en control de calidad. La regla de Masterrestaurant: no cedas capital ajeno hasta que el Prime Cost esté por debajo del 60% y el modelo esté documentado. El error que veo una y otra vez es confundir demanda de la marca con madurez del sistema. Este white paper de decisión —seis capítulos, tres matrices y un mini-caso cuantificado— te da el marco para elegir con números, no con ganas.

El líder de un grupo gastronómico con 2 a 5 locales propios llega a un techo previsible: el flujo de caja operativo no alcanza para financiar la siguiente apertura, que en full service ronda 320.000–420.000 USD de CapEx y drena 8–14 meses de tesorería antes de alcanzar break-even. La deuda bancaria a tasas de 2026 (12–18% anual en LATAM) erosiona el margen antes de que la unidad madure, y diluir con equity sacrifica el control del fundador. El resultado que veo en consultoría: grupos rentables que se estancan en cuatro locales no por falta de demanda, sino por falta de capital y de sistema para desplegarlo.

Frente a ese muro, tres vehículos permiten crecer con capital ajeno: joint venture (socio operador aporta CapEx y comparte EBITDA), licencia (cesión de marca y know-how contra royalty, sin control diario) y franquicia (el franquiciado financia y opera bajo un sistema estandarizado). Cada uno mueve una palanca distinta: control, velocidad de escalamiento y calidad. Este white paper los compara con unit economics reales, matriz de riesgo, simulación de escenarios de inflación de insumos y un roadmap accionable para la junta directiva, con la metodología Masterrestaurant como marco de decisión. Se estructura en seis capítulos —diagnóstico, franquicia, joint venture, licencia, comparación numérica y roadmap— más limitaciones, supuestos y un minicaso con cifras de caja anonimizadas.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	FRANQUICIA	JOINT VENTURE / LICENCIA
CapEx por unidad que aporta el operador	✗ 100% (180k–420k USD)	✓ JV 40–60% · Licencia 0%
% de EBITDA que retiene el fundador	✗ Royalty 5–7% + fee 4–5%	✓ JV 40–60% · Licencia 3–6%
Control operativo diario	✗ Alto (manual + auditoría)	✓ JV medio-alto · Licencia bajo
Velocidad de escalamiento a 24 meses	✗ 6–12 unidades	✓ JV 2–4 · Licencia 3–8
Madurez operativa mínima exigida	✗ 3+ locales, Prime Cost <60%	✓ JV 1–2 locales · Licencia 1
Riesgo de dilución de marca	✗ Bajo si hay auditoría	✓ JV medio · Licencia alto
Payback del CapEx de estructura	✗ 18–30 meses	✓ JV 24–36 · Licencia 12–20
Fee inicial por unidad al fundador	✗ 25k–45k USD	✓ JV 0 · Licencia 15k–40k/año

	FRANQUICIA	JOINT VENTURE / LICENCIA
Sensibilidad a inflación de insumos	✗ Baja (la absorbe el franquiciado)	✓ JV alta · Licencia nula para el cedente

Capítulo 1 — ¿Cuál es el vehículo de mayor apalancamiento de capital ajeno para escalar?

Si tu restaurante ya factura sostenidamente y quieres escalar sin poner el CapEx de cada local nuevo, la franquicia es el vehículo de mayor apalancamiento de capital ajeno.

El franquiciado aporta el 100% de los 180.000 a 420.000 USD de apertura y asume el riesgo operativo diario, mientras tú cobras un fee inicial de 25.000 a 45.000 USD y un royalty del 4% al 7% sobre ventas. La contrapartida es dura: exige la mayor madurez operativa de los tres modelos. En Masterrestaurant lo digo sin rodeos: quien franquicia un sistema sin documentar replica su desorden a costa ajena. El disparador no es la demanda de tu marca, sino tener el food cost y la nómina —el Prime Cost— por debajo del 60% y unit economics estables en al menos tres locales propios antes de vender la primera unidad. Piensa en escala: diez aperturas franquiciadas movilizan hasta 4,2 millones de USD de capital que nunca tocó tu balance ni tu línea de crédito.

Capítulo 2 — Cuál es el vehículo de mayor apalancamiento de capital ajeno para escalar — en la práctica

Ese es el atractivo real. Pero el mismo apalancamiento que te hace grande te hace frágil si el sistema no está probado, porque cada franquiciado paga por un defecto que tú nunca corregiste. El crecimiento con capital propio se atasca porque el flujo de caja de tres o cuatro locales no financia una quinta apertura sin comprometer la tesorería del grupo entero. Los números lo explican: una unidad full service cuesta 320.000 a 420.000 USD de CapEx y tarda 8 a 14 meses en llegar a break-even, drenando caja mientras madura. A tasas de deuda del 12% al 18% anual en LATAM para 2026, el interés se come el margen antes de que la unidad produzca. He visto grupos rentables congelados en cuatro locales durante años, no por falta de clientes sino por falta de mecanismo para desplegar capital ajeno con orden. La Asociación Nacional de Restaurantes de EE.UU.

Capítulo 1 — Diagnóstico: por qué el crecimiento propio se atasca en el cuarto local

(National Restaurant Association Research) documenta que los costos operativos —alimentos y laborales— presionan los márgenes del sector, y esa presión se multiplica al escalar sin sistema. El diagnóstico correcto se para dos preguntas que los fundadores confunden: ¿tengo demanda para más locales? y ¿tengo un sistema que otro pueda operar sin mí? La primera casi siempre es sí. La segunda, casi nunca, y es la única que decide si puedes ceder capital ajeno sin quemar la marca. La franquicia funciona cuando el royalty recurrente financia una estructura de soporte que sostiene el estándar sin que el fundador esté en cada local. Los números tipo: fee inicial de 25.000 a 45.000 USD por unidad, royalty del 5% al 7% sobre ventas y un fee de marketing del 2% al 3%. Sobre una red de diez locales que facturan 1,2 millones de USD cada uno, ese royalty del 6% suma 720.000 USD anuales —suficiente para pagar un equipo de soporte de cuatro a seis personas: operaciones, compras, formación y auditoría.

Capítulo 2 — Franquicia: unit economics, fees y la estructura de soporte que se paga sola

El payback de esa estructura corre entre 18 y 30 meses. La estandarización operativa es el activo que vendes: recetas estándar, fichas técnicas, ingeniería de menú y checklists que un gerente ejecuta sin ti. El riesgo dominante no es financiero sino reputacional. Un franquiciado que sirve mal daña la marca de los otros nueve, y a diferencia del JV, tú no controlas su cocina día a día: la controlas por contrato, con auditoría trimestral y derecho de recompra. Statista y las asociaciones de industria muestran que las cadenas franquiciadas con estándares fuertes superan en supervivencia a las expansiones desordenadas. La franquicia bien hecha no vende comida, vende un sistema que produce comida idéntica en cualquier ciudad. El joint venture conserva el control del fundador y comparte el upside, pero también expone tu tesorería al riesgo de maduración. Aquí un socio operador aporta entre el 50% y el 70% del CapEx —típicamente 160.000 a 250.000 USD en full service— y ambos reparten el EBITDA según el porcentaje pactado, normalmente 40% a 60% para el fundador que aporta marca y sistema.

Capítulo 3 — Joint venture: control conservado, tesorería compartida

La ventaja frente a la franquicia es que mantienes autoridad sobre la operación y la calidad; puedes intervenir la cocina, no solo auditarla. El costo oculto: si la unidad tarda los habituales 8 a 14 meses en llegar a break-even, tú sangras caja junto al socio, no solo él. He visto grupos con tres joint ventures simultáneos quedarse sin liquidez porque las tres aperturas coincidieron en el mismo trimestre y ninguna maduró a tiempo. La regla dura: nunca abras dos JV en paralelo si tu colchón de tesorería es menor a seis meses de gasto fijo. El JV es el mejor vehículo para probar un territorio nuevo con un socio local que conoce el mercado, antes de comprometer el sistema de franquicia a esa geografía. Es control a cambio de capital propio y riesgo de caja compartido: un intercambio que solo conviene cuando el aprendizaje del territorio vale más que la protección de tesorería.

Capítulo 4 — Licencia: el vehículo más ligero en capital y el más peligroso en calidad

La licencia es el modelo más liviano en capital y el más peligroso en calidad porque cedes la marca y el know-how sin poder auditar la cocina día a día. El licenciataria paga un royalty del 3% al 5% sobre ventas o una cuota fija anual de 15.000 a 40.000 USD, financia y opera por su cuenta, y tú no tocas su operación. Suena ideal para quien quiere ingresos pasivos con cero CapEx y payback de estructura de apenas 12 a 20 meses. El problema es reputacional y asimétrico: un solo local que sirve mal contamina la percepción de todos, y sin cláusula de auditoría no puedes intervenir hasta que el daño ya está en Google Reviews y en la conversación de la ciudad. En Masterrestaurant reservamos la licencia solo para extensiones de marca de bajo contacto —una línea de productos empacados, un córner en retail, un formato quiosco— nunca para el restaurante insignia ni para el fine dining donde la experiencia es el producto.

Capítulo 4 — Licencia: el vehículo más ligero en capital y el más peligroso en calidad — en la práctica

Si tu equity de marca vale algo, la licencia sin control lo erosiona más rápido de lo que lo monetiza. La regla: licencia solo lo que puedas estandarizar en una ficha técnica cerrada; nunca licencies lo que depende del criterio de un chef en tiempo real. En números fríos, la franquicia transfiere el 100% del CapEx —los 180.000 a 420.000 USD de apertura— fuera de tu balance, el joint venture entre el 50% y el 70%, y la licencia el 100% pero con cero control operativo. Tu ingreso por unidad cambia según el vehículo: royalty del 4% al 7% en franquicia, participación del 40% al 60% del EBITDA en JV, y royalty del 3% al 5% en licencia. Sobre un local que

factura 1,2 millones USD anuales con un EBITDA del 15% (180.000 USD), eso son 48.000 a 84.000 USD de royalty en franquicia frente a 72.000 a 108.000 USD de tu tajada de EBITDA en JV, y 36.000 a 60.000 USD en licencia.

Capítulo 5 — Comparación numérica: cuánto capital y cuánto EBITDA mueve cada modelo

El JV rinde más por unidad, pero exige tu capital y tu caja; la franquicia rinde menos por unidad pero escala a diez locales sin drenar tu tesorería. La aritmética del portafolio es clara: si tu restricción es capital, franquicia; si tu restricción es control de un mercado clave, JV; si buscas ingreso pasivo de bajo esfuerzo en un formato empaicable, licencia. La metodología Masterrestaurant fuerza este cálculo —CapEx aportado, EBITDA retenido, payback y velocidad— en una matriz común antes de firmar nada, porque decidir de memoria es cómo se pierden años y locales. Frente a una inflación de insumos del 10% al 18% anual —el rango real en LATAM en 2026—, el modelo que mejor protege tu margen es la franquicia, porque el food cost lo absorbe el franquiciado, no tú. En una simulación sobre diez unidades, si el costo de proteína sube 15% y el franquiciado no ajusta menú, su Prime Cost salta del 58% al 64% y su EBITDA cae del 15% al 9%; tu royalty del 5% sobre ventas apenas se mueve porque cobras sobre ventas, no sobre utilidad.

Capítulo 6 — Estrés de inflación de insumos: qué modelo aguanta mejor el golpe en 2026

En joint venture, en cambio, ese mismo golpe te resta 6 puntos de EBITDA en cada unidad donde tienes participación: si tienes tres JV, pierdes la mitad de tu utilidad operativa en un trimestre. La licencia es indiferente al cedente en el corto plazo, pero si el licenciatario quiebra por márgenes, pierdes el royalty y quedas con locales fantasma que llevan tu marca. Por eso la palanca de compra centralizada es crítica en JV y opcional en franquicia. Diego F. Parra insiste: negocia contratos de suministro con techo de precio antes de escalar, o la inflación decidirá por ti qué locales sobreviven. Fuentes como la FAO y el USDA muestran que la volatilidad de precios de alimentos llegó para quedarse; el vehículo que no traslada ese riesgo al operador te lo deja a ti. Para una junta directiva, la secuencia correcta es primero consolidar tres locales propios con unit economics estables, luego usar joint venture para las siguientes dos o tres aperturas en mercados que quieras controlar, y reservar la franquicia para la expansión geográfica amplia una vez que el sistema esté auditado.

Capítulo 10 — Roadmap para la junta: en qué orden desplegar los vehículos

La licencia entra al final y solo para extensiones de marca de bajo riesgo. Esta secuencia respeta la restricción real: tu capacidad de auditar cae a medida que creces, así que el control debe concentrarse donde el aprendizaje aún importa. Un grupo típico que sigue este roadmap pasa de 3 a 12 locales en 36 meses invirtiendo capital propio solo en los primeros cinco, y financiando los siete restantes con capital ajeno vía franquicia. El fee inicial de 25.000 a 45.000 USD por unidad más el royalty recurrente financian, además, el equipo de soporte que la red necesita para no degradarse. La junta debe fijar KPIs de red —Prime Cost bajo 60%, NPS por local, cumplimiento de auditoría— y un gate de aprobación por unidad: ningún vehículo se firma si el candidato no pasa la prueba de los 90 días sin el dueño en el local piloto.

Capítulo 11 — Limitaciones, supuestos y cuándo NO aplica este marco

Este marco supone un full service de ticket medio-alto en LATAM con CapEx de apertura de 180.000 a 420.000 USD, EBITDA de unidad madura del 12% al 18% y tasas de deuda del 12% al 18% para 2026; fuera de esos rangos, recalibra las cifras antes de decidir. Los rangos de royalty (3% a 7%), participación de EBITDA en JV (40% a 60%) y fees (25.000 a 45.000 USD) son bandas de mercado observadas, no constantes legales: la ne-

gociación real depende de la fuerza de tu marca y de la escasez del territorio. Tres supuestos críticos: que tu Prime Cost es medible y auditable, que tu manual es genuinamente replicable (probado en la prueba de los 90 días sin el dueño) y que existe marco legal local para franquicias —en algunos mercados la regulación de franquicias añade costos de disclosure y registro que este modelo no cuantifica.

Capítulo 12 — Limitaciones, supuestos y cuándo NO aplica este marco — en la práctica

El marco NO aplica a dark kitchens de bajo CapEx (donde el apalancamiento pesa menos), a fine dining dependiente de un chef irremplazable (donde ningún vehículo protege la experiencia) ni a operaciones con food cost estructuralmente sobre el 40% que aún no han corregido su ingeniería de menú. En esos casos, consolida el modelo antes de escalar: ceder capital ajeno sobre un sistema roto solo distribuye el problema. Diego F. Parra y Masterrestaurant lo repiten en cada consultoría: primero se arregla la unidad, después se multiplica. La franquicia transfiere el 100% del CapEx y del riesgo operativo al franquiciado, pero solo funciona si el sistema está documentado y auditado; sin eso, es una bomba de tiempo reputacional. El franquiciante gana escala (6–12 unidades en 24 meses) a cambio de un royalty del 5–7% que debe financiar una estructura de soporte real de 4–6 personas. El joint venture conserva control y comparte el upside, pero también el riesgo de tesorería: si la unidad no madura, el fundador sangra caja junto al socio.

Capítulo 13 — Diferencias que deciden el vehículo

Es el único vehículo donde el food cost y la inflación de insumos golpean directamente el bolsillo del fundador, no el del operador. La licencia es el vehículo más ligero en capital y el más peligroso en calidad: cedes la marca sin poder auditar la cocina, y un local malo contamina la percepción de todos. Reserva la licencia para extensiones de bajo contacto (línea empacada, córner en retail), nunca para el restaurante insignia. El disparador de decisión no es la demanda de la marca, sino la madurez del sistema: Prime Cost bajo control (<60%), manual replicable y unit economics estables en 3+ locales. Cualquier vehículo desplegado sin esos tres cimientos multiplica un defecto en vez de multiplicar utilidad.

PUNTO POR PUNTO

Análisis A/B: franquicia frente a JV y licencia

APALANCAMIENTO DE CAPITAL AJENO

A · FRANQUICIA Franquicia: 100% del CapEx lo aporta el franquiciado (180k–420k USD/unidad)

B · MASTERRESTAURANT JV 40–60% · Licencia 0% de obra

Veredicto: La franquicia maximiza el capital ajeno movilizado por unidad: financia diez aperturas sin tocar tu balance, mientras el JV te obliga a poner de tu bolsillo el 40–60% restante de cada obra.

RETENCIÓN DE EBITDA POR EL FUNDADOR

A · FRANQUICIA Royalty 5–7% + fee de las ventas del franquiciado (48k–84k USD/unidad en un local de 1,2 M USD)

B · MASTERESTAURANT JV cede 40–60% del EBITDA de la unidad (72k–108k USD de tu tajada)

Veredicto: El JV rinde más por dólar operado, pero exige tu capital; la franquicia retiene menos por unidad y escala más ancho sin drenar tesorería. El veredicto depende de si priorizas margen por unidad o número de unidades.

CONTROL DE CALIDAD OPERATIVA

A · FRANQUICIA Alto vía manual y auditoría trimestral con derecho de recompra

B · MASTERESTAURANT JV medio-alto (autoridad operativa) · Licencia bajo (sin auditoría)

Veredicto: La licencia es la más débil: un local que sirve mal contamina la marca antes de que puedas intervenir. El JV conserva control cercano; la franquicia lo sostiene solo si la auditoría es real y contractual, no decorativa.

MADUREZ OPERATIVA EXIGIDA

A · FRANQUICIA 3+ locales y Prime Cost <60% consistente

B · MASTERESTAURANT JV 1–2 locales · Licencia 1 local

Veredicto: El JV permite escalar con menos madurez que la franquicia, útil para probar un territorio nuevo. Pero franquiciar sin los tres cimientos multiplica un defecto no resuelto: cada unidad nueva es una copia de tu desorden.

SENSIBILIDAD A INFLACIÓN DE INSUMOS (2026)

A · FRANQUICIA Baja: el food cost lo absorbe el franquiciado; tu royalty sobre ventas apenas se mueve

B · MASTERRESTAURANT JV alta: -4 a -6 pts de EBITDA por unidad ante un shock del 12–15%

Veredicto: En un entorno de inflación de insumos del 10–18% anual, la franquicia protege tu margen y el JV lo expone. Con compra centralizada y techo de precio, el JV recupera terreno; sin ella, un trimestre malo te borra la utilidad.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Franquicia: máximo apalancamiento de capital ajeno ESCALAMIENTO AGRESIVO

- ✗ El franquiciado aporta el 100% del CapEx de apertura (180.000–420.000 USD según formato).
- ✗ Ingreso recurrente del franquiciante: royalty 5–7% de ventas + fee de marketing 2–3% + fee inicial 25.000–45.000 USD.
- ✗ Exige manual operativo replicable, unit economics probados y 3+ locales propios de referencia.
- ✗ Escala a 6–12 unidades en 24 meses con estructura de soporte de 4–6 personas.
- ✗ Riesgo principal: franquiciar sin sistema documentado destruye la marca a escala.

Joint Venture y Licencia: control vs. ligereza de capital MASTERRESTAURANT

- ✓ Joint venture: el socio operador aporta 40–60% del CapEx y comparte EBITDA a partes negociadas.
- ✓ Licencia: cero CapEx del licenciante, royalty 3–6% y control de calidad débil.
- ✓ JV conserva más control operativo diario; la licencia lo cede casi por completo.
- ✓ JV escala lento (2–4 unidades/24 meses); la licencia puede ir más rápido pero con más riesgo reputacional.
- ✓ Ideal para probar territorios nuevos antes de comprometer el sistema de franquicia.

Comparación lado a lado

	FRANQUICIA	JOINT VENTURE / LICENCIA
CapEx por unidad que aporta el operador	× 100% (180k–420k USD)	✓ JV 40–60% · Licencia 0%
% de EBITDA que retiene el fundador	× Royalty 5–7% + fee 4–5%	✓ JV 40–60% · Licencia 3–6%
Control operativo diario	× Alto (manual + auditoría)	✓ JV medio-alto · Licencia bajo
Velocidad de escalamiento a 24 meses	× 6–12 unidades	✓ JV 2–4 · Licencia 3–8
Madurez operativa mínima exigida	× 3+ locales, Prime Cost <60%	✓ JV 1–2 locales · Licencia 1
Riesgo de dilución de marca	× Bajo si hay auditoría	✓ JV medio · Licencia alto
Payback del CapEx de estructura	× 18–30 meses	✓ JV 24–36 · Licencia 12–20
Fee inicial por unidad al fundador	× 25k–45k USD	✓ JV 0 · Licencia 15k–40k/año
Sensibilidad a inflación de insumos	× Baja (la absorbe el franquiciado)	✓ JV alta · Licencia nula para el cedente

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Cifras que enmarcan la decisión

420

K USD

CapEx tope de apertura full service que el franquiciado financia

60%

umbral de Prime Cost bajo el cual conviene ceder capital ajeno

7%

royalty máximo de ventas que sostiene la estructura de franquicia

12

MESES

tiempo típico a break-even de una unidad full service nueva

3

LOCALES

mínimo propio probado antes de franquiciar sin destruir marca

CASO REAL

“Tenían 4 locales propios y querían abrir el quinto con deuda al 16%. Redirigimos: documentamos el manual, cerramos el Prime Cost al 58% y franquiciamos dos unidades. En 14 meses sumaron 3 locales con CapEx ajeno (unos 780.000 USD que no salieron de su balance), subieron el EBITDA de grupo 22% y no tocaron su línea de crédito. El fee inicial de 35.000 USD por unidad pagó por sí solo al analista de operaciones que auditó la red.”

— Grupo de 4 locales, cocina de autor, mercado andino — reestructuración de expansión con Masterrestaurant

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Cómo decidir y ejecutar el vehículo

1

Auditar la madurez del sistema

Antes de ceder capital ajeno, verifica que el Prime Cost esté bajo 60%, que existan 3+ locales propios con unit economics estables y que el manual operativo sea replicable por un tercero sin el fundador presente. Corre la prueba de los 90 días sin el dueño: si la calidad cae cuando no estás, no tienes sistema, tienes dependencia. Si falla uno, no franquicies: consolida primero.

2

Modelar el unit economics del vehículo

Para cada opción —JV, licencia, franquicia— proyecta CapEx aportado por el operador, EBITDA retenido por el fundador, payback de la estructura y velocidad de escalamiento a 24 meses. Sobre un local que factura 1,2 M USD con EBITDA del 15%, compara los 48.000–84.000 USD de royalty de franquicia contra los 72.000–108.000 USD de tu tajada de EBITDA en JV. Compara en una matriz común, no de memoria.

3 **Correr la simulación de estrés**

Somete cada vehículo a inflación de insumos de 5%, 12% y 20%. Modela qué pasa con tu utilidad si el food cost sube esos puntos: en franquicia lo absorbe el franquiciado y tu royalty apenas se mueve; en JV pierdes 4–6 puntos de EBITDA por unidad. El vehículo que preserva EBITDA positivo bajo el escenario de estrés del 12% —el más probable para 2026— es el ganador; descarta el que colapsa márgenes al primer shock.

4 **Blindar el control con auditoría y KPIs**

Firma el vehículo con cláusulas de auditoría trimestral, KPIs de Prime Cost y NPS, y derecho de recompra si el franquiciado incumple estándar. Instala un tablero de location intelligence para elegir territorios y compra centralizada con techo de precio. El control de calidad es lo único que impide que la escala te destruya la marca.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre expansión sin capital propio

¿Cuándo conviene franquiciar en vez de abrir con capital propio?

Cuando el Prime Cost está bajo el 60%, tienes 3+ locales propios con unit economics estables y un manual replicable por terceros. Antes de eso, franquiciar transfiere un sistema inmaduro y destruye la marca a escala.

¿Qué diferencia hay entre joint venture y licencia?

El joint venture comparte CapEx (40–60% del socio) y EBITDA conservando control operativo; la licencia cede la marca contra un royalty de 3–6% sin control diario. JV es más seguro en calidad, la licencia más ligera en capital.

¿Cuánto capital ajeno moviliza una franquicia?

El franquiciado financia el 100% del CapEx de apertura, entre 180.000 y 420.000 USD según formato. El franquiciante recibe royalty de 5–7% de ventas más un fee de marketing de 2–3% y un fee inicial de 25.000–45.000 USD, sin poner capital de obra.

¿Qué escenario de inflación debo modelar para 2026?

Corre 5%, 12% y 20% de inflación de insumos. El escenario base del 12% es el más probable en LATAM para 2026; elige el vehículo que preserva EBITDA positivo bajo ese estrés y descarta el que colapsa al primer shock.

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
Operación fuera del local	~75% del tráfico	Nation's Restaurant News
Hostelería en Europa	estadística oficial de restauración	Eurostat
Top 500 de cadenas	las 500 mayores cadenas concentran la apertura neta de unidades en EE.UU.	Nation's Restaurant News — Top 500
Expansión internacional QSR	la expansión fuera de EE.UU. la lideran marcas de servicio limitado (QSR 50)	QSR Magazine
Prime cost a escala (multi-unidad)	55–65% de las ventas	National Restaurant Association
Margen neto del sector	3–9%	Statista

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