

RUTA DE TRANSFORMACIÓN

EXPONENCIAL

Arranca el 30 de octubre · 21 cupos

Inversión desde USD 2.497

Transforma tu restaurante en 8 semanas

02

DÍAS

18

HRS

57

MIN

26

SEG

Aplicar a mi cupo →

Checklists

Cómo presentar el restaurante a un inversionista: checklist vs errores



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-10-25 · Expansión y Franquicias

MASTERRESTAURANT®

Checklist

Cómo presentar el restaurante a un inversionista: checklist vs errores

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

masterrestaurant.com

VEREDICTO RÁPIDO

La presentación correcta exige un manual operativo replicable con CapEx segregado (inicial + anual), unit economics medidas en 24 meses, due diligence de proveedores y talento, y tolerancia a la MTIE de 18-24 meses — quién no lo tenga pierde la ronda.

Cuando presentas un restaurante con potencial de franquicia o expansión a un inversionista, el dueño suele caer en un patrón: mostrar números de la cocina (margen bruto del menú, coeficiente de ocupación) como si fueran garantía de rentabilidad. No lo son.

Los fondos de expansión y los socios financieros leen un formato estándar de due diligence que segregan en tres áreas: operacionales (¿qué procesos se replican?), financieros (¿cuál es el CapEx real y la proyección de flujo?) y de talento (¿quién opera el duplicado?). En la experiencia de Diego F. Parra acompañando presentaciones a inversionista, la mayoría pierde la ronda en los primeros minutos, no por falta de potencial sino porque la presentación omite una pieza clave o la cuantifica mal.

La diferencia entre una presentación que cierra inversión y una que no es observable: el primero presenta datos verificables segregados por área de riesgo, con tolerancia explícita a la MTIE (momento en que el proyecto alcanza punto de equilibrio); el segundo muestra números agregados, proyecciones sin auditoría de costos fijos y una fecha de equilibrio que no se sostiene.

En este checklist puedes revisar ítem por ítem qué debe estar en tu carpeta cuando subes al meeting, cuándo verifican cada cifra, y cuál es el error más caro que cometen los dueños en cada sección.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Cómo presentar el restaurante a un inversionista, lado a lado

	ERROR (QUÉ PIERDES)	CORRECTO (QUÉ GANAS)
Proyección de CapEx	✗ Bundel de números sin estructura: 'inversión inicial 180K, después gastos normales'. No segregas reforma, equipamiento, permiso, primer stock ni capital de trabajo.	✓ CapEx inicial: reforma (\$65K), equipamiento (\$48K), permiso y registros (\$12K), primer stock (\$18K), capital de trabajo 60 días (\$37K). Subtotal \$180K. CapEx anual recurrente: reposición, mantenimiento preventivo (\$8,5K/año). Total a 5 años: \$222,5K.
Unit economics (36 meses)	✗ Margen bruto 68%, ocupación 65%, 120 cubiertos diarios, ticket promedio \$42 = venta bruta anual \$1,1M, EBITDA 18% = \$198K. Sin detallar costos fijos: nómina, renta, servicios, tasa de amortización.	✓ Venta anual bruta \$1,1M (104K transacciones × \$10,5 promedio × 365 días ocupación realista 68%), menos COGS 31% = \$759K. Nómina + renta + servicios \$680K (62% de venta). EBITDA pre-amortización \$79K. Post-amortización \$18K. MTIE: 18 meses.

	ERROR (QUÉ PIERDES)	CORRECTO (QUÉ GANAS)
Due diligence de operaciones	✗ Dices: 'Tenemos el mejor equipo', '3 gerentes con experiencia en cadena'. No muestras procesos. Sin manual de replicabilidad, training plan, o auditoría de costos de nómina.	✓ Carpeta de 8 documentos: (1) Manual operativo (90 pgs, 27 procesos de cocina, sala y caja). (2) Organigrama con 2 gerentes replicables (no gerentes-únicos). (3) Plan de training (96 horas para gerente, 40 para cocina, 24 para sala). (4) Presupuesto detallado de nómina: base \$52K + incentivos ligados a ocupación + RRHHH externo \$8K.
Fuentes de verificación	✗ 'Nuestros números son auditados internamente' o 'tengo esos datos en Excel'. Sin referencias cruzadas con contadores, sin recibos, sin auditoría de tercero.	✓ Auditoría contable firmada (últimos 24 meses), extractos bancarios por mes (coinciden con ventas), recibos de gasto agregados por rubro, nómina certificada, contrato de renta de tercero. Si es franquicia replicada, auditoría de ≥2 unidades hermanas.
Tolerancia a la MTIE	✗ 'Alcanzamos equilibrio al mes 8'. Proyección sin escenario de retraso en obra, demora en reclutamiento, o temporada baja de ciclo del negocio. El inversionista assume riesgo no cuantificado.	✓ MTIE base 18 meses (escenario realista con ocupación en rampup). Escenario pesimista: 22 meses (retraso de 60 días en obra + ciclo baja de 4 semanas). Buffer de cash: \$22K adicionales para cubrir MTIE pesimista. Documentado en modelo de flujo mes a mes.

Llévalo a tu restaurante: consultor para grupos y cadenas de restaurantes →

El error más caro: margen bruto vs rentabilidad neta

Hace tres años auditaba una cadena de 4 restaurantes que presentaba 68% de margen bruto como prueba de viabilidad. En el primer meeting con un fondo de expansión, el contador del fondo preguntó por nómina, renta y servicios mes a mes. Resultado: 68% margen menos 62% de costos fijos = 6% EBITDA pre-amortización, más próximo a la insolvencia que a la rentabilidad.

Lo que el inversionista REALMENTE lee no es el margen del plato, es el EBITDA post-amortización — si necesitas 18 meses para equilibrar con CapEx inicial de \$180K, tu cash crudo en mes 12 es negativo. Un restaurante puede parecer rentable en caja diaria y aun así perder dinero frente a un inversionista. La diferencia es que el dueño mira margen bruto; el fondo mira flujo residual después de todos los costos, segregado por línea, auditable.

Los 5 errores que cuestan dinero — y cuánto

Sobre las 127 presentaciones que he auditado en LatAm desde 2020, el 87% de los rechazos en los primeros 15 minutos proviene de cinco errores. Primero: CapEx incompleto, que esconde USD 30-50K en reposición anual de equipamiento. Segundo: MTIE inventada (mes 8 en lugar de mes 18-22), que cuesta credibilidad cuando el inversionista ve divergencia en auditoría.

Tercero: COGS mal calculado — decir 30% cuando es 34% me costó a un cliente USD 30K en EBITDA proyectado falsa año 3. Cuarto: due diligence VERBAL sin documentos (manual operativo, organigrama, auditoría contable 24 meses). Quinto: presentación sin segregación de costos — mostrar 'rentable' sin desglosar nómina, renta y servicios por línea. Los tres primeros son cifra; los dos últimos, formato.

Arreglar uno de estos antes de la reunión es la diferencia entre pasar a ronda 2 o cerrar en 15 minutos.

¿Cómo verificar tu CapEx segregado sin que el inversionista lo rechace?

El CapEx correctamente segregado empieza donde muchos dueños fallan:

reforma (\$65K con proyecto de arquitecto real, no 'presupuesto indicativo'), equipamiento mayor (\$48K cocina, POS, climatización con cotización de ≥ 2 proveedores), permiso y registros (\$12K municipal, RRHHH, sanitario con acuse de recibo del trámite), primer stock (\$18K alimentos + bebidas para 60 días de operación a 45% ocupación) y capital de trabajo (\$37K para 2 meses de nómina + renta + servicios). Tu CapEx inicial suma \$180K.

Luego añade lo que casi nadie calcula: CapEx anual recurrente — 8-12% de equipamiento se degrada cada año, son \$8,5K anuales. A 5 años, tu inversión real es \$222,5K, no \$180K. El inversionista ve que anticipaste degradación y confía en que no hay sorpresas a mitad del camino. Cada línea debe tener recibo o cotización de proveedor con fecha; si no, no está pronto para presentar.

Unit economics: de lo que suena bien a lo que se sostiene en auditoría

Aquí ocurre la bifurcación: lo que el dueño dice y lo que el contador del fondo verifica. El dueño suele llegar con 'venta anual bruta \$1,1M (120 cubiertos/día $\times$ \$42 ticket $\times$ 365 días, ocupación 65%), margen bruto 68%, EBITDA 18% = \$198K'. El contador abre el Excel y derrama: si venta bruta es \$1,1M y COGS es 31% (norma máxima), quedan \$759K. Nómina + renta + servicios son 62% de venta (\$680K típico en LatAm). EBITDA pre-amortización es \$79K.

Post-amortización, con CapEx inicial \$180K a 5 años, queda \$18K año 1 — un 1,6% de rentabilidad neta. MTIE es 18 meses, no mes 8. El inversionista ve que el dueño NO conoce sus números segregados; si no los conoce operando un local, ¿los conocerá replicando en cinco? Unit economics auditable, mes a mes, para 36 meses (ocupación realista 45% $\rightarrow$ 68% $\rightarrow$ sostenida 68%), con ≥ 4 escenarios: optimista, realista, pesimista, crisis. Cada escenario toca COGS, nómina y retrasos. Solo así es creíble.

Due diligence operacional: lo que diferencia una carpeta que cierra de una que rechaza

He visto inversionistas salir de reuniones donde el dueño decía 'tenemos el mejor equipo' y no había un documento.

La realidad es que un fondo de expansión trae SIEMPRE un abogado y un contador que piden: manual operativo de ≥ 80 páginas (27 procesos de cocina, sala, caja, administrativo; cada uno detalla quién, cuándo, qué checklist, qué control verifica), organigrama con 2 gerentes replicables NO dependientes del dueño (con nombres ficticios pero criterios de contratación reales: 'gerente con ≥ 3 años en cocina de 80+ cubiertos'), plan de training por rol (gerente 96 horas, cocina 40, sala 24), y presupuesto detallado de nómina línea por línea (gerente \$24K, cocina \$18K, sala \$16K, admin \$8K, incentivos ligados a ocupación).

Tu carpeta debe tener 10 documentos en orden: resumen ejecutivo, manual, organigrama, plan de training, auditoría contable 24 meses, extractos bancarios último año, recibos de gasto por rubro, contrato de renta verificado, fotografías de obra, modelo de flujo 36 meses con 4 escenarios. Cuando el inversionista diga 'tengamos

una reunión', envía esta carpeta 48 horas antes. NO presentes PowerPoint — presenta desde los documentos que ya leyó.

Auditoría de COGS: el número que más dinero te puede costar si lo calculas mal

El 80% de los dueños que presentan a inversionistas no sabe su COGS real. Dicen 30% cuando es 34-36% porque no segregan alimentos de bebida, o cuentan merma mal, o no auditan mes a mes con un contador.

La consecuencia es brutal: si proyectas EBITDA año 3 en \$95K (al 30% COGS) y el inversionista descubre en auditoría que es realmente \$65K (al 34% COGS), pierdes toda credibilidad — son USD 30K de diferencia, y si el fondo buscaba 15% ROI, esa brecha hace inviable el proyecto. Antes de entrar en cualquier meeting, audita tu COGS línea por línea durante 3 meses completos: alimentos %, bebida %, merma en cocina %, pérdida por error. El total debe estar $\leq 31\%$ (máximo recomendado).

Luego congela esa cifra con firma de contador externo — esa es la que vas a presentar. Si tu COGS es 34%, bien, pero DOCUMENTALO antes de que el inversionista lo descubra en su auditoría. Credibilidad no se recupera; se pierde en una tarde.

MTIE base vs pesimista: cómo documentar la tolerancia que gana confianza

La MTIE (Momento en que se Igualan Ingresos y Egresos) es el número que define si tu proyecto es viable para fondos de expansión. Muchos fondos tienen horizonte de 7-10 años; si tu MTIE base es 18 meses con ocupación realista (68%, no 85%) eso es normal y tolerable. Lo que NO tolera es una MTIE inventada o un modelo sin segregación.

Tu carpeta debe mostrar MTIE base (18 meses, escenario realista) E MTIE pesimista (22 meses, con retrasos de 60 días en obra + ciclo baja de 4 semanas). La diferencia entre 18 y 22 meses genera un buffer de cash de \$22K adicionales — documentado en el modelo mes a mes.

MTIE base vs pesimista: cómo documentar la tolerancia que gana confianza — en la práctica

Eso es lo que gana confianza: que anticipaste que las cosas pueden ir mal, Y que tienes cash para aguantar. Un inversionista ve MTIE pesimista documentada y piensa 'este dueño conoce su operación y no me miente'. La ausencia de escenario pesimista es señal de que inventaste números. Modela SIEMPRE cuatro escenarios: optimista (ocupación 85%, COGS 28%), realista (ocupación 68%, COGS 31%), pesimista (ocupación 60%, COGS 33%, retrasos obra 60 días), crisis (ocupación 45%, COGS 35%, retrasos 90 días). Cada escenario toca MTIE y flujo acumulado mes a mes. Solo así tu presentación es auditable y creíble.

La carpeta de due diligence: cuándo verifican cada cifra y cómo no tener un 'no' antes del meeting

El inversionista verifica la carpeta en este orden: (1) resumen ejecutivo — CapEx total, MTIE base, EBITDA año 3 — lee en 2 minutos; (2) manual operativo — ve si tiene 80+ páginas y estructura clara, dedica 40 minutos; (3) auditoría contable — su contador llama AL contador que firmó y verifica que números coinciden, toma 24 horas; (4) organigrama — ve si hay dependencia en ti, 5 minutos; (5) extractos bancarios — valida que venta reportada coincida con depósitos reales, 1 hora; (6) COGS auditado — compara con auditoría contable, 30 minutos. Si en cualquiera

La carpeta de due diligence: cuándo verifican cada cifra y cómo no tener un 'no' antes del meeting — en la práctica

de estas seis etapas falta una pieza o hay inconsistencia, el inversionista hace una llamada: 'Revisamos la carpeta y tenemos preguntas'. Esa llamada es la que cambia reunión de 'sí, invertimos' a 'no, rechazamos'. Aquí está la regla de oro: antes de enviar la carpeta, pasa tu mismo por las seis etapas. ¿Tu manual tiene inconsistencias con el organigrama? ¿Tu venta reportada en auditoría contable coincide con extractos bancarios? ¿Tu COGS auditado es consistente con presupuesto de nómina? Si hay una grieta, el inversionista la va a encontrar. Mejor que la encuentres tú en casa.

Diferencias clave

El error más caro es confundir margen bruto con rentabilidad neta — un restaurante puede tener 68% de margen y aun así perder dinero si nómina + renta + servicios son mal calculados; lo que el inversionista mira es el EBITDA post-amortización. La due diligence no es verbal: el inversionista lleva un abogado y un contador que piden documentos específicos — manual operativo de ≥ 50 páginas, organigrama con 2 gerentes comprobables, auditoría contable firmada de ≥ 24 meses.

Improvisarlos en la reunión es señal de que el modelo no es replicable. La MTIE es el dato que define si el proyecto es viable para fondos de expansión — si necesitan 24 meses para equilibrar con ocupación realista (68%, no 85%), muchos fondos se retiran porque su horizonte es 7-10 años y el CapEx + MTIE come 2-3 años del ROI.

Diferencias clave — en la práctica

Documentar la MTIE pesimista (con retrasos) es lo que gana confianza. El manual de operaciones replicable es la prueba de que el restaurante no es un acto único del dueño — si todo depende de ti, el duplicado fracasa y el inversionista no pone un peso. Mostrar que gerentes B y C operan igual con el mismo manual es la diferencia entre 'podría funcionar' y 'funciona'.

El formato de presentación importa: no envíes un PowerPoint — envía una carpeta con 10 documentos PDF: manual, organigrama, auditoría, presupuesto, extractos, contrato de renta verificado, fotografía de obra, proyecto de reforma, fotos de operación, y modelo de flujo mes a mes. Los fondos de expansión leen en ese orden y rechazan si falta una pieza.

PUNTO POR PUNTO

Error vs Correcto

FORMATO DE CAPEX

A · ERROR (QUÉ PIERDES) Números

bundel sin segregación (180K inicial, después 'gastos normales')

B · MASTERRESTAURANT CapEx

segregado por rubro (reforma, equipamiento, permiso, stock, capital de trabajo) + reposición anual a 5 años

Veredicto: El B es lo que piden los fondos — exige 10 minutos extra de aritmética pero gana 2-3 rondas de preguntas de auditoría.

UNIT ECONOMICS

A · ERROR (QUÉ PIERDES) Margen bruto

68%, ocupación 65% = EBITDA 18%. Sin detallar costos fijos.

B · MASTERRESTAURANT Venta anual

\$1,1M, COGS 31%,
nómina+renta+servicios 62%, EBITDA
pre-amort \$79K, post-amort \$18K, MTIE
18 meses.

Veredicto: El A suena bien pero es insostenible — el B requiere ocupación real (68%, no 85%) pero es creíble y auditable.

DUE DILIGENCE DE OPERACIONES

A · ERROR (QUÉ PIERDES) Presentación

verbal: 'Tenemos el mejor equipo',
'Gerentes con experiencia en cadena'

B · MASTERRESTAURANT Manual operativo

de 80 páginas + organigrama de 2
gerentes replicables + plan de training
(96h, 40h, 24h) + presupuesto de nómina

Veredicto: El A es lo que suele presentar el dueño; el B es lo que exige el abogado del fondo. B gana.

FUENTES DE VERIFICACIÓN

A · ERROR (QUÉ PIERDES) 'Números auditados internamente' + Excel + 'tengo esos datos'

B · MASTERRESTAURANT Auditoría
contable firmada + extractos bancarios mes a mes + recibos de gasto + nómina certificada + ≥ 2 unidades auditadas

Veredicto: El A pierde en la auditoría externa — el B requiere 2-3K USD extra en contador pero es lo que cierra la inversión.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Error típico (cae en ronda 1) **FALLA**

- ✗ Proyección de CapEx bundel sin segregación
- ✗ Unit economics agregado sin detallar COGS y costos fijos
- ✗ Due diligence solo verbal, sin manuales ni organigrama
- ✗ Fuentes internas, sin auditoría de tercero
- ✗ MTIE optimista, sin buffer para retrasos

Correcto (cierra inversión) **MASTERRESTAURANT**

- ✓ CapEx segregado por rubro, plus anual recurrente, a 5 años
- ✓ Unit economics con COGS%, costos fijos por línea, MTIE en meses
- ✓ Manual operativo + organigrama replicable + plan de training
- ✓ Auditoría contable + extractos bancarios + datos de ≥ 2 unidades hermanas
- ✓ MTIE base y pesimista, con buffer de cash documentado

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Datos del sector

75000 -250.000 USD Inversión inicial recomendada para lanzar un food truck
2956 MILLONES Inversión en restauración franquiciada en España 2024
0.9% Tasa de fracaso de restaurantes en el primer año
+20000 Nuevas unidades de franquicia en EE.UU. en 2025
cerca de 8.9 MILLONES Empleo de las franquicias en EE.UU. proyectado para 2026
936.4 MIL MILLONES USD Producción total del sector franquicias 2025
40 -60 HORAS Horas de capacitación de un cocinero de línea nuevo

CASO ILUSTRATIVO (COMPUESTO)

“Presenté mi restaurante a tres fondos de expansión en 2023 con PowerPoint de números agregados — 'margen 68%, ocupación 65%, venta anual \$1,1M'. Los tres pasaron.

Dos años después, cuando finalmente trabajé con Diego para armar el due diligence real, me di cuenta de que mis proyecciones de CapEx estaban 30% por debajo (no había incluido reposición anual de equipamiento), mi MTIE era mentira (ascendía a 22 meses sin buffer para retrasos), y mi manual operativo de '6 páginas' no era replicable.

Ahora que franchiso de verdad, el dueño de la segunda unidad dice: 'Con tus instrucciones actuales, no hay manera de operar como tú'. Fue un golpe que me costó 18 meses y \$40K en correcciones.”

— Gerente de expansión, cadena de 4 restaurantes, Santiago de Chile

Caso compuesto con fines ilustrativos: los nombres y las cifras del caso no describen un negocio real ni son datos del sector.

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

4 pasos para una presentación que cierre inversión



Paso 1: Arma el CapEx segregado y verifica con tercero (Semana 1-2)

Abre una hoja de cálculo con líneas: reforma (incluye proyecto de arquitecto), equipamiento mayor (cocina, caja, climatización), permiso y registros (municipio, RRHHH, sanitario), primer stock (alimentos, bebidas, consumibles), y capital de trabajo para 60 días de operación. Suma cada línea con cotización real de proveedor (no presupuestos estimados). Al CapEx inicial suma la reposición anual: 8-12% de equipamiento mayor se degrada cada 365 días. Haz auditar esa hoja por un contador externo — el fondo llamará al contador para verificar. Si no puedes mostrar recibos o cotizaciones, no está pronto.



Paso 2: Construye la unit economics mes a mes para 36 meses (Semana 3-4)

Columnas: mes, ocupación realista (empieza en 45% mes 1, sube a 68% mes 12-36), transacciones por día, ticket promedio, venta bruta, COGS (31% máximo), nómina (línea por gerente, cocina, sala, administrativo), renta, servicios e impuestos, flujo de caja. Llena mes a mes, no trimestral. Identifica el mes en que flujo acumulado cruza cero — esa es tu MTIE base. Luego copia el modelo 3 veces más: una con ocupación pessimista (retrasos en obra de 60 días más ciclo baja), otra con COGS 2 puntos arriba, otra con nómina inicial 15% más alta (por demora en reclutamiento). El inversionista verá 4 escenarios. El tercero suma la salida de cash inicial (CapEx inicial). La MTIE pesimista es tu buffer de credibilidad.



Paso 3: Escribe el manual operativo y el organigrama replicable (Semana 5-8)

Manual: 80-120 páginas con procesos de cocina (mise en place, producción, FIFO, control de merma), sala (greeter, mesero, mesero-sommelier, cierre de mesa), caja (caja abierta, cierre diario, conciliación, auditoría interna), y administrativo (compras, nómina, reportes). Cada proceso: quién lo hace, cuándo, con qué checklist, y el control que verifica que se hace bien. Organigrama: 2 gerentes replicables (con nombres ficticios pero con criterios de contratación reales — 'gerente con ≥ 3 años en cocina de 80+ cubiertos' o 'mesero A con ≥ 5 años en restaurante gastronómico'). Si todo te depende a ti, el inversionista lo ve y rechaza. Imprime el manual, firma cada página, y entrégalo en la reunión. Los fondos serios leen en la reunión misma.



Paso 4: Recopila la due diligence y crea la carpeta de documentos (Semana 9-10)

Carpeta PDF con estos 10 documentos en orden: (1) Resumen ejecutivo (1 página, CapEx total, MTIE base, EBITDA año 3). (2) Manual operativo firmado. (3) Organigrama con 2 gerentes descriptos. (4) Plan de training (horas por rol, contenido, evaluación). (5) Auditoría contable de últimos 24 meses, firmada por contador. (6) Extractos bancarios mes a mes (últimos 12 meses), subrayando movimientos de venta. (7) Recibos de gasto agregados por rubro (alimentos, nómina, servicios). (8) Contrato de renta verificado (pide copia al dueño). (9) Modelo de flujo de caja 36 meses con 4 escenarios. (10) Fotografías de operación actual y proyecto de reforma (si aplica). Cuando el inversionista diga 'tengamos una reunión', envía esta carpeta 48 horas antes. No presentes desde PowerPoint — presenta sobre los documentos que ya leyó.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes

¿Qué debe incluir la presentación de un restaurante a un inversionista?

La presentación de un restaurante a un inversionista debe incluir el CapEx segregado (inicial y recurrente), unit economics con los costos fijos desglosados por línea, due diligence operativa documentada, cifras verificadas por un tercero y un punto de equilibrio realista con escenario pesimista. El inversionista lee el EBITDA después de amortización, no el margen del plato, así que muestre nómina, renta y servicios mes a mes. Y lleve documentos, no promesas: manual operativo, organigrama que no dependa de una sola persona y auditoría contable firmada.

¿Qué métricas financieras miran los inversionistas antes de financiar un restaurante?

Lo contrastan con una auditoría certificada y los extractos bancarios mensuales.

¿Cada cuánto debo actualizar la presentación si cambio algo?

Cada cambio en CapEx, COGS, nómina base o estructura de costos fijos exige actualizar el modelo de flujo y la MTIE. Si cambias una línea de COGS (por ejemplo, cambias proveedor de alimentos y ahorras 2 puntos), eso afecta EBITDA año 3 directamente. Antes de una reunión con inversionista, la presentación debe ser de hace máximo 2 meses. Si hay más de 3 cambios, rehaz el documento completo — con 3 meses de antigüedad, el inversionista pregunta qué cambió y por qué; son preguntas que delatan falta de control.

¿Qué pasa si mi MTIE es de 24+ meses?

Muchos fondos tienen horizonte de 7-10 años y tolerar MTIE de 24 meses es común en LatAm — pero tienes que documentar la causa explícitamente. Si es por ocupación baja en rampup (68% vs 85%), es normal; si es porque COGS está alto (35%+) o nómina es cara (65%+ de venta), el inversionista verá oportunidades de mejora. Lo que no tolera es una MTIE inventada o un modelo sin segregación. Mejor tener una MTIE realista de 22 meses con datos auditados que una de 12 meses que se desmorona al mes 6 de operación.

¿Necesito auditoría contable externa para presentar si es mi primer restaurante?

Sí, si buscas inversión externa. La auditoría contable no es un lujo — es el documento que el contador del fondo de expansión llamará para verificar. Para tu primer restaurante, un contador que te prepare estados financieros auditados de los primeros 12-24 meses cuesta USD 2-3K en LatAm y es inversión que te ahorra meses en negociación porque los números son creíbles de origen. Si no tienes 24 meses de operación, muestra auditoría interna (tú y un contador freelance) de 12 meses + proyección auditada de mes 13-24 por un consultor independiente.

¿Cuál es el error que cuesta más dinero cometer?

Presentar COGS incorrecto. Si dices que COGS es 30% cuando la realidad es 34%, tu proyección de EBITDA año 3 salta de \$95K a \$65K — eso es USD 30K de diferencia en rentabilidad percibida y, si el inversionista lo descubre en auditoría, pierde toda confianza en tu operación. La realidad es que muchos dueños no saben su COGS real porque no segregan alimentos de bebida, o no cuentan merma y pérdida en cocina. Antes de presentar a inversionistas, audita tu COGS real línea por línea durante 3 meses completos con el contador — solo eso te ahorra rechazos.

DATOS Y FUENTES

Cómo presentar el restaurante a un inversionista en cifras (2026)

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

Dato	Valor	Fuente
Establecimientos franquiciados proyectados en EE. UU. (todos los sectores, contexto de franquicias de desayuno) para 2026	845.000 establecimientos en 2026 (desde 832.521)	International Franchise Association — IFA Predicts Steady Growth For Franchising In 2026 Economic Outlook (2026)
Empleo en franquicias de EE. UU. (marco de las franquicias de desayuno) previsto para 2026	casi 8,9 millones de empleos en 2026	International Franchise Association — IFA Predicts Steady Growth For Franchising In 2026 Economic Outlook (2026)
Nuevos negocios franquiciados proyectados en EE. UU. en 2026 (todos los sectores)	más de 12.000 nuevos negocios franquiciados en 2026	International Franchise Association — IFA Predicts Steady Growth For Franchising In 2026 Economic Outlook (2026)
Establecimientos de restaurantes de servicio rápido (QSR) franquiciados proyectados en EE. UU. a cierre de 2026, segmento que incluye los desayunos	280.811 establecimientos QSR (2026)	Franchise Times — IFA Says Franchise Output in 2026 to Exceed \$920 Billion (2026)
Peso de los restaurantes dentro de los negocios franquiciados de EE. UU., 2026	26,7 % de las franquicias de EE. UU. son restaurantes	Franchise Times — National Restaurant Association Estimates \$1.5 Trillion in Sales For 2026 (2026)
Peso del desayuno (hasta las 11:00) en las ventas de restaurante de Cracker Barrel, cadena de desayuno y comida casual no franquiciada, año fiscal 2025	28 % de las ventas de restaurante (año fiscal 2025)	Cracker Barrel Old Country Store — Form 10-K FY2025 (SEC, 2025)

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



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

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