

Federico Merino creó Street Wrap, cadena de comida rápida sana y personalizable

# Inventó una franquicia de comida saludable en pandemia: hoy tiene 17 locales

Federico Merino recomienda dedicación total para que funcione el negocio.



RAUL BRAVO/ARCHIVO LUN

**“La inversión se recupera en dos a tres años y las ventas pueden ir entre los 25 y los 80 millones mensuales por tienda”, señala.**

El emprendimiento comenzó luego que Merino dejara un restaurante de sushi que tenía en Reñaca, tras años de trabajar en restaurantes y conocer su operación. “Probé con una dark kitchen en 2019 con el mismo menú que tenemos ahora. Anduvo bien, pero vino el estallido y la pandemia, y cerramos. Luego me contactó un conocido, me dijo que tenía un local en Concón y no sabía qué hacer con él. Ahí se me ocurrió la idea de asesorarlo en la implementación del restaurante en base a mi modelo e iniciar una franquicia, porque ya conocía toda la forma en que debía operar y los productos que había que ofrecer”, cuenta Merino.

Hoy tienen 17 sucursales en Santiago, dos en la Región de Valparaíso y uno en Concepción.

“Para instalarse con un local se requiere una inversión de \$75.000.000 + IVA, además del lugar donde operar. Nosotros los asesoramos en todo el proceso, desde buscar y arrendar el local, hasta el seguimiento, partiendo con la puesta en marcha. Para eso tenemos manuales estandarizados con las recetas, los decorados y hasta los proveedores”, explica.

Respecto a quien puede iniciar el negocio, Merino señala que no se requiere ex-

periencia previa. “Nosotros le enseñamos todo, pero sí se requiere dedicación total, estar encima”.

“La inversión se recupera en dos a tres años y las ventas pueden ir entre los 25 y los 80 millones mensuales por tienda”, señala.

Respecto de la apertura del local en Sao Paulo, el emprendedor señala que se trata de una punta de lanza para ver cómo opera la franquicia en dicho mercado. “Detectamos patrones similares en los consumidores, como la importancia de la vida sana, la búsqueda de una alimentación saludable y gran presencia de oficinistas con poco tiempo para almorzar”, explica.

“Tenemos todo listo. Es un mercado muy amplio y es el primer local que usaremos como piloto para luego ampliar la franquicia allá”, señala.

Jorge Berríos, director del Diplomado en Finanzas FEN UChile, explica que para que una franquicia tenga éxito, “hay que tener un producto o servicio diferenciado, con una marca clara, customizado, es decir, adecuado al consumidor, además de escalable y con poder de penetración. Esto para que otro lo pueda tomar y desarrollar”.

“Es un buen negocio si se consiguen esos factores, porque otra persona coloca el riesgo y la inversión y el dueño de la franquicia recibe un fijo”, agrega. “En Chile existen dos riesgos con este modelo. Uno es que el franquiciado pague la franquicia y, dos, que puede copiar y usar el modelo haciéndole pequeños cambios. Eso se neutraliza con un contrato claro”, explica.

## Trasposos de afiliados: ganan el Fondo E y la AFP Uno

Según informó la consultora Ciedess, en abril de 2025 el multifondo con mayor cantidad de trasposos netos (incorporaciones menos retiros) fue el Tipo E, con 21.140 incorporaciones netas; mientras que los fondos Tipos A y B registraron el caso inverso, con netos de -15.868 y -13.535 movimientos respectivamente. Por su parte, los resultados de los fondos Tipos C y D fueron de 2.615 y 5.648 trasposos netos respectivamente. A su vez, el panorama durante 2025 (enero-abril) muestra que el fondo con la mayor cantidad de trasposos netos fue el Tipo E, con 19.808 incorporaciones netas; mientras que el fondo Tipo B registra el caso inverso, con un neto de -21.437 movimientos.

En cuanto a las administradoras, la consultora dijo que en el mes de abril de 2025 la AFP que presentó el mayor número de trasposos netos (diferencia entre incorporaciones y retiros por trasposos) fue AFP Uno, con 1.156 afiliados netos; mientras que el caso inverso lo mostró Capital, la cual registró -1.080 trasposos netos. El panorama durante 2025 (enero-abril) muestra que Uno es la AFP con el mejor saldo, con 4.573 trasposos netos; mientras que Capital registra el escenario inverso, con -4.136 trasposos netos.

## Bajan contribuciones en Santiago Centro: pagarán hasta 50% menos

El director del Servicio de Impuestos Internos (SII), Javier Etcheberry, comunicó este lunes que en el 2025 se acabará el factor comercial Santiago Centro, que incide en los avalúos fiscales de los comercios y oficinas y, en definitiva, en el costo de las contribuciones. Se eliminará a partir del segundo semestre y con la medida se espera una reducción drástica en la cuota semestral de bienes raíces de los locales. El SII estima que los beneficiados serán 3.400 locales comerciales y oficinas ubicados en el centro de Santiago y que la baja puede llegar hasta un 50% en la cuota de las contribuciones. “El 95% de los inmuebles que tienen ese factor verán reducidos hasta un 50% sus contribuciones a partir del segundo trimestre de este año”, dijo Etcheberry.

Esta medida se da a conocer tras la polémica en que algunos contribuyentes reclamaban por lo poco claro en los cálculos de las contribuciones y a esos dichos el director Etcheberry contestó que es el 20% más rico el que se queja por el alza de este impuesto territorial.

Álvaro Moraga, socio de Moraga y Cia, la baja de las contribuciones en locales de Santiago Centro es una medida reactiva a la crítica de falta de transparencia, proporcionalidad y justicia que hay detrás de este impuesto, tanto en su cálculo como en los procedimientos de reclamo. “Más que parches puntuales, lo que se espera es la entrega completa y clara de los distintos factores que inciden en los avalúos de las propiedades en todo Chile, y no sólo en el centro de Santiago y luego de ello, una completa revisión y modernización de este cuestionable impuesto al patrimonio”, concluyó.

JOAQUÍN RIVEROS

Ofrecer una opción sana de comida rápida, a buen precio y variada, para diferentes gustos y perfiles. Ese es el secreto de Street Wrap, cadena de comida surgida en plena pandemia que en los próximos días abrirá su primer local en Sao Paulo, Brasil, y que ya cuenta con otros 17 en Chile.

La cadena opera bajo el modelo de franquicia, y ofrece dos productos, wraps, es decir, burritos y bowls o ensaladas. “Lo que hizo que el público enganchara con nuestra propuesta es la opción sana y rápida, junto con la alternativa de personalizar su producto. Los wraps y las ensaladas se arman en seis pasos, en los que se van agregando las proteínas, las verduras, las salsas, los toppings, etc. El tema es que en esas alternativas hay opciones para personas convencionales que comen carne, pero también para veganos, para quienes no toleran el gluten, para vegetarianos, etc.”, explica Federico Merino, fundador y dueño de la cadena junto a su esposa Estefani Ramírez.

“Entre los ingredientes tenemos las proteínas, que pueden ser carne, pollo, camarón, pescado, falafel u otra cosa vegetariana; los granos y legumbres, como arroz blanco, integral o quínoa, más las verduras. A eso se agregan los toppings como almendras, nueces, quesos y salsas”, cuenta Merino.

“Nosotros le enseñamos todo, pero sí se requiere dedicación total”

Federico Merino