

Franquiciar:

la ruta estratégica para
hacer crecer tu negocio

¡Felicidades! Si estás considerando expandir tu negocio gastronómico, es una señal de que vas por buen camino. La demanda crece, la operación funciona y el modelo ya está dando resultados. Pero cuando llega el momento de crecer, aparece una gran pregunta: **¿abrir una nueva sucursal o franquiciar tu concepto?**

Franquiciar puede ser una gran oportunidad para escalar rápido y con menos inversión directa, pero no es la única opción. Antes de avanzar, es clave hacer una evaluación profunda y realista. Aquí te guiamos para identificar si es el momento adecuado para expandirte, qué ruta de crecimiento de negocio se adapta mejor a tu operación, y cómo hacerlo de forma rentable y sostenible.



¿Cómo saber cuál es el momento adecuado para expandir tu negocio?

Antes de tomar cualquier decisión, es crucial entender si tu modelo actual está realmente preparado para escalar. Expandirse sin una base sólida puede poner en riesgo lo que ya se construyó. Estas son las señales que indican que podrías estar listo para dar el gran salto:

- Alta demanda constante y sostenida en el tiempo, no solo en temporadas altas o fechas especiales.
- Rentabilidad saludable, con márgenes que permiten reinvertir sin comprometer la operación actual.
- Procesos estandarizados y replicables, que aseguren la misma calidad y experiencia en cada punto de venta.
- Un equipo capaz de operar de forma autónoma, sin que todo dependa de tu presencia constante.
- Reputación consolidada en tu zona o nicho, con clientes fieles y buenas reseñas.

Si tu negocio aún no cumple con estos puntos, quizás lo mejor sea fortalecer tu operación actual antes de expandirte.



PASOS PARA EXPANDIR TU NEGOCIO CON ÉXITO

Tanto si decides abrir una nueva sucursal como si te inclinas por franquiciar, estos son los pasos clave para hacerlo con estrategia y minimizar riesgos:



01

Haz un diagnóstico interno

Analiza tus números, procesos, satisfacción del cliente y reputación. Con datos sólidos responde a la pregunta: ¿Tu negocio opera con solidez, consistencia y capacidad de replicarse en nuevos mercados?

02

Define tu visión de crecimiento

¿Buscas mantener el control con sucursales propias o escalar más rápido a través de terceras? Ten claridad sobre tus metas a 3 y 5 años.

03

Estandariza todo

Recetas, atención al cliente, control de inventario, manejo de caja, capacitación... todo debe estar documentado en manuales operativos.

04

Haz pruebas piloto

Antes de replicarte a gran escala, abre una sucursal cercana o entrega tu modelo a un franquiciado de confianza para medir qué tan replicable y sólido es realmente.

05

Busca asesoría legal y financiera

Franquiciar implica contratos, estructuras de regalías, registro de marca y propiedad intelectual. No lo improvises.

06

Diseña una propuesta atractiva para futuros franquiciados

Deja claro qué hace único a tu concepto, qué soporte ofreces y cuál es el potencial de retorno. Tu discurso y propuesta debe convencer a inversionistas y operadores por igual.



Nestlé
PROFESSIONAL

¿Abrir una sucursal o franquiciar? Considera las diferencias

Ambas opciones pueden impulsar el crecimiento de tu negocio, pero implican enfoques distintos:

- **Inversión inicial:** abrir una nueva sucursal requiere una inversión considerable por parte del dueño del negocio. En cambio, al franquiciar, gran parte de esa inversión es asumida por el franquiciado, lo que reduce el riesgo financiero directo.
- **Control operativo:** con una sucursal propia mantienes el control total sobre la operación, la calidad y el equipo. En el modelo de franquicia, cedes parte del control operativo al franquiciado.
- **Velocidad de expansión:** las sucursales propias suelen crecer a un ritmo más lento debido a la necesidad de capital y gestión directa. Las franquicias, en cambio, permiten escalar más rápido al incorporar inversión y operaciones a terceros.
- **Riesgo financiero:** en una sucursal, todo el riesgo recae sobre ti. Con franquicias, el riesgo se distribuye entre los distintos franquiciados, aunque eso también implica una mayor necesidad de control y consistencia.
- **Necesidad de estructura sólida:** para abrir otra sucursal, una estructura básica puede ser suficiente. Pero si vas a franquiciar, necesitas procesos detalladamente estandarizados desde el inicio, ya que la escalabilidad depende de tu capacidad para replicar el modelo sin perder calidad.
- **Retorno de inversión:** las sucursales suelen ofrecer un retorno más lento pero acumulativo y controlado. En el modelo de franquicia, el retorno puede ser más rápido, especialmente a través de cuota de ingreso, regalías mensuales y economías de escala.





Evalúa el valor de tu negocio antes de franquiciar

Antes de franquiciar, es clave entender si tu modelo tiene el peso suficiente para atraer inversionistas y replicarse con éxito. Aquí lo que deberías analizar:

- **Fortaleza de marca:** no se trata solo del nombre. Evalúa si tu concepto está bien posicionado en el mercado, tiene presencia digital activa, buena reputación online y una propuesta de valor clara y diferenciada frente a la competencia.

- **Resultados comerciales sólidos:** mide tu facturación mensual, ticket promedio, número de clientes recurrentes y base de datos activa. Estos indicadores muestran si el negocio es rentable y predecible, dos factores clave para un franquiciado.
- **Ubicación y rendimiento por punto de venta:** ¿tus locales tienen buen tráfico? ¿El rendimiento está ligado a la ubicación o al modelo en sí? Esto define si tu concepto es adaptable a otras zonas o es demasiado dependiente de un entorno específico.
- **Condiciones claras y atractivas:** ten definido tu esquema de regalías, la inversión inicial, el retorno estimado y el tipo de soporte que brindarás. Un modelo claro y justo genera confianza y facilitará la venta.
- **Capacidad operativa replicable:** ¿tus procesos están documentados? ¿Tu equipo puede capacitar a otros? ¿Tienes estándares claros de calidad, atención y control de costos? Sin esto, escalar será un riesgo.



Retos de franquiciar tu negocio

Franquiciar puede acelerar el crecimiento de tu marca, pero no está exento de desafíos. Antes de elegir este camino, es clave conocer los riesgos más comunes para tomar decisiones informadas:

- **Altas tarifas y regalías poco competitivas:** pueden desalentar a potenciales franquiciados y afectar la rentabilidad del modelo.
- **Competencia directa en el mismo nicho:** puede dificultar la captación de franquiciados y consumidores si tu propuesta no está bien diferenciada.
- **Contratos demasiado rígidos o poco atractivos:** pueden generar fricciones con los franquiciados y limitar la adaptabilidad del negocio a distintos mercados.
- **Dependencia de factores económicos externos:** en contextos de recesión o alta inflación, algunos conceptos gastronómicos pueden ver reducida la demanda, afectando a toda la red de franquicias.

Expandir de forma estratégica es esencial para escalar con éxito. Antes de crecer, asegúrate de que tu operación esté consolidada, con procesos bien definidos y resultados sostenibles. Si tu negocio ya opera de manera autónoma y puede replicarse de forma consistente, entonces estás listo para dar el siguiente paso.



La mejor forma
de **sorprender a tus
clientes** es ofreciéndoles
productos de una
calidad inigualable.

NESTLÉ PROFESSIONAL®
te ayuda a cumplir esa meta.

La información proporcionada se basa en una visión general de la industria y no es específica de su negocio.

Cada negocio es único y las decisiones relacionadas con él deben tomarse tras consultar con los expertos adecuados, de considerarlo necesario.

.....

Fuentes

- [Why restaurant business valuation should not be done by your franchise business consultant](#)
- [Valuation multiples for a restaurant franchise](#)
- [Franchise business valuations](#)



*¡Somos el socio que
te inspira a crecer!*