



## **NOTAS SOBRE FRANQUICIAS**

### **MÁS DETALLES A TENER EN CUENTA**

Distintas franquicias pueden ser la mejor opción para diferentes personas, según el momento, el territorio elegido y las posibilidades de inversión. Por lo cual deberán analizarse una serie de pasos (para evaluar cada propuesta) que se detallan a continuación:

- **MARCA:** No todas las marcas son iguales. Algunas valen más que otras (por su preferencia y aceptación del público por ejemplo). Esto se debe a que tienen un cuidadoso proceso de selección de franquiciados, un proceso de control operacional más estricto y el derecho de ingreso y las regalías seguramente deberán guardar también relación con ese mayor valor recibido.
- **TRAYECTORIA:** Se refiere a la historia local de la franquicia y contribuye al valor mercario. Deberá analizarse de ella sus antecedentes locales, su posicionamiento en el mercado y la performance de los franquiciados.
- **INVERSIÓN:** Deberá hallarse plenamente justificada con la evolución del negocio presupuesta, y todo ello sobre la base de antecedentes objetivos. Deberá tenerse en cuenta que la inversión sea compatible con las ventas esperadas durante la operativa comercial.
- **LIDERAZGO:** Es un aspecto muy importante debido a que el ingresar a una cadena de franquicias implica admitir el liderazgo de los titulares de la marca y del conjunto de conocimientos necesarios para ser una explotación rentable. Será necesario prestar especial atención a los equipos directivos de la franquicia oferente porque a las empresas las hacen las personas que en ella se encarnan, y además para obtener una referencia sobre el futuro interlocutor y sus estructuras de apoyo.
- **RESPALDO:** Además de un adecuado Know-How de una buena marca habrá que considerar el respaldo material con que cuenta una empresa, sólidos activos, acceso al crédito, estructuras de recursos humanos probadamente eficaces, equipamiento tecnológico y circuitos logísticos probados constituyen ventajas que se aprecian claramente cuando se trata de competir de la mano de otro.
- **PROFESIONALISMO:** La solvencia técnica del franquiciante se traduce en su conocimiento del mercado, en la calidad del servicio de capacitación, adaptación a mercados cambiantes, a consumidores exigentes y a la aparición constante de nuevos competidores.
- **HONRADEZ:** Se refiere al cuidado en la elección de las personas en cuanto a sus valores morales, se recomienda ante esta situación pedir referencias.
- **ELECCIÓN DEL SITIO DE UBICACIÓN DEL LOCAL:** Es fundamental ya que resulta determinante del éxito o fracaso para otorgar valor comercial. Se recomienda en este paso realizar un adecuado estudio de la zona, sus perfiles socio-económicos y las ofertas en competencia.

**Autor:** Dra. Natalia Flores

*PRONTO ( PROfesionales en Negocios Trámites y Organización)*

Email: burzaco@argenguide.com.ar