



Fecha publicación: 28/08/2008

NOTAS SOBRE FRANQUICIAS

¿CÓMO ELEGIR UNA FRANQUICIA?

Con el advenimiento del nuevo año mucha gente piensa en un cambio de actividad laboral y ante los deseos de independizarse, el franchising puede ser una opción interesante.

Hoy la madurez del sistema de franquicias hace que las posibilidades de fracaso sean considerablemente bajas (una estadística en EEUU expone que sólo un 3% de los negocios fracasan bajo este sistema antes de lograr su punto de equilibrio contra el 65% de los negocios independientes fallidos).

Así y todo, hay que tener en cuenta algunos puntos para elegir una franquicia:

Dedique tiempo al análisis de cada oportunidad: La lista de empresas franquiciantes es grande. Puede encontrarlas en la Asociación Argentina de Franchising (Av. del Libertador 222 7* "A" Capital Federal Tel: 4394-3318/8107) o en las revistas de negocios especializadas, que se pueden encontrar en los kiosco de diarios. Elija las que le parecen puedan interesarle y concrete entrevistas.

Manéjese abiertamente: Ud. tiene derecho a que le brinden toda la información y a efectuar todas las averiguaciones que considere pertinentes; pero también la contraparte requiere de información acerca de su persona, su patrimonio y demás inquietudes.

Defina el monto de la inversión: No omita importes por menores que sean, ni deje de lado impuestos como el IVA, que si bien es un crédito fiscal, es dinero que se debe disponer. Prevea una suma para imponderables.

Defina qué se espera de Usted: Comprometerse en un negocio implica imponerle mucha energía, mucho tiempo y dinero. De allí que sea muy importante que el negocio nos agrade. Maximizar el rendimiento y minimizar el esfuerzo a destinar, son los errores más comunes que se cometen a la hora de encarar una franquicia.

Defina su zona de operación: Visite la zona potencial y vívala como propia, aunque piense que la conoce de memoria.

Estos son los lineamientos básicos para empezar a buscar una franquicia, luego habrá que analizar una serie de otros factores más técnicos para la decisión final (contratos, manuales de operaciones, servicios pre y post inauguración, entrenamiento, experiencia en franchising, etc.)

Autor: Cdor. Carlos Canudas

Asesor en Franchising de Mesa Uno

www.estcanudas.com.ar