



## **NOTAS SOBRE FRANQUICIAS**

### **EN MIRAS DE UN MERCADO DE FRANQUICIAS MÁS IDÓNEO**

Independientemente de la situación económica del país (aunque esto también forma parte del problema) las franquicias comerciales no se vienen manejando de forma óptima. Me refiero a que todos los que nos encontramos involucrados, podríamos hacer las cosas con más profesionalismo y dedicación. Esto exige un compromiso unánime y si no nos movemos por la senda correcta, absolutamente todos nos veremos perjudicados. En este sentido, aunque consideremos que el franchising es un sistema excelente, la gente nos podrá sacar el apoyo o incluso dejará de confiar en él.

Pueden no coincidir con lo que digo; pero soy el primero que hace pública la crítica y la considero valiosa porque soy un hombre del sector, que me da satisfacción cuando las cosas se hacen bien y que padezco cuando veo algunas actitudes de los que interactúan en nuestro medio.

Me refiero a actitudes que yo las llamo egoístas, solamente pensadas en pos de una ventaja cortoplacista, sin medir racionalmente los riesgos, o a veces, sin pensar en los otros intervinientes de este sistema.

Pertenecer a éste, como a cualquier otro mercado, trae aparejado también obligaciones o deberes para que el sistema en su conjunto perdure en el tiempo y crezca como sector económico cada vez más eficientemente.

*¿Qué debemos tener en cuenta para mejorarlo?*

Podría hablar muy en general, pero prefiero analizar a cada jugador:

**Franquiciantes:** El otorgar franquicias crea responsabilidades y obligaciones. Deben demostrar (y actuar en consecuencia) que tanto el fee de ingresos como las regalías son pagos de los servicios que se brindan a los franquiciados y no simples ganancias que se cobran por ser integrantes de la red. Esto se logra únicamente con asistencia y colaboración. A su vez deben esforzarse más por la rentabilidad de sus franquiciados.

**Franquiciados:** Debieran ver a la cadena como una misma empresa, donde todos tienen el mismo objetivo y no como en algunos casos que pareciera que "compiten" entre ellos. Es importante que participe, sugiera, comente su experiencia, aporte sus vivencias logrando sinergia con el resto de los franquiciados y el franquiciante.

**Potenciales franquiciados o Prospectos:** Asesorarse correctamente antes de entrar a una red. No dejarse llevar sólo por los sentimientos e investigar a fondo antes de invertir. Prefieren perder su capital de años antes de ayudarse con expertos que conocen el mercado y que los asistirán en una búsqueda profesional, a un costo de menos del 1% del monto de inversión a arriesgar. Increíble.

**Consultores y asesores en franquicias:** Menos comerciantes y más profesionales. Debe primar la independencia de criterio, la transparencia antes que tratar de vender las franquicias que más les dejan.

También es su deber luchar por la profesionalización de las empresas a las que asesoran. Dejemos de hacer las cosas a lo argentino. Si no sabemos convencer a las empresas para que hagan las cosas en forma correcta, la mediocridad de ellas también nos transformará en mediocres.



**Gobernantes:** brindar más apoyo a las cadenas de franquicias porque éstas concentran gran cantidad de trabajadores, y empleo es lo que falta hoy en Argentina. Desde otro punto de vista podrían favorecer la promoción de los conceptos argentinos en el exterior y de esa forma generar más riqueza para el país.

**Asociación de franquicias:** Aunque sabemos de su falta de recursos, debe seguir luchando por la profesionalidad del sistema, esto es, luchar para que las empresas franquiciantes apliquen con conciencia las bondades de las franquicias y combatir los abusos que algunas cometen. Independientemente que sea voluntaria la afiliación de sus miembros, debe controlar el Mercado en su conjunto, para que los inescrupulosos no afecten a los que hacen las cosas bien.

**Editores de notas, revistas, catálogos, etc.:** El franchising no está del todo maduro en Argentina, se conoce lo básico, pero no todo lo importante. Por este motivo, debemos educar, enseñar y divulgar todas las características del sistema y no sólo publicar lo exitoso.

**Proveedores:** No perder de vista que si las redes se agrandan, mayores serán sus ventas a la misma. Deben también ayudar en la innovación y desarrollo de nuevos productos y de esa forma colaborar para no cansar al público con "siempre lo mismo". Es fundamental una participación más activa para ayudar al franquiciante a que crezca y perdure.

De todas formas, no todo está mal como pareciera, la tendencia indica que estamos creciendo de año en año. La cuestión es, por qué conformarse con lo ya obtenido, por qué no seguir luchando para mejorar y profesionalizarnos cada día más. Hoy, mi pretensión es que el desarrollo se obtenga de forma más ordenada y con la visión puesta en un futuro promisorio.

**Autor:** Cdor. Carlos Canudas

*Asesor en Franchising de Mesa Uno*

[www.estcanudas.com.ar](http://www.estcanudas.com.ar)