Fecha publicación: 28/08/2008

NOTAS SOBRE FRANQUICIAS

ALGUNOS DATOS A TENER EN CUENTA

El franchising era un sistema desconocido hace diez o doce años en nuestro país. En la Argentina el crecimiento del sistema de franquicias es alto. Esto se debe a que existe cierta cantidad de personas con capital para invertir, y dado que ante la situación económica en la que vive el país es muy riesgoso iniciar un negocio, la alternativa de franquicias es la más segura. Al adquirir una franquicia, se obtiene una marca reconocida en el mercado, la cual asegura un buen nivel inicial de ventas.

El 80% de las franquicias que encontramos en el mercado, son de marcas que fueron desarrolladas en la Argentina. Los rubros de franquicias que han crecido en la Argentina son: el gastronómico, servicios tales como las tintorerías, accesorios de telefonía celular, o los relacionados al área de computación.

A grandes rasgos el interior de la Argentina representa un tercio del mercado total de las franquicias.

Un factor a tener en cuenta a la hora de desarrollar un sistema de franquicias es que no todos los mercados son iguales, aunque se trate de un mismo país. Las costumbres, las culturas y la competencia serán distintas y por lo tanto afectará el negocio. Por lo tanto, existen ocasiones que antes de asentar un negocio, hay que realizar mínimos ajustes, ya que el modelo no puede ser desarrollado tal cual es.

Cuando se decide adquirir la franquicia de un negocio, por exitoso que sea el mismo, es importante ver quien está detrás de él, porque no sólo se establece con la franquicia una relación laboral sino que también la relación es personal. Es esencial que el franquiciado tenga la misma filosofía comercial que el franquiciante, ya que en un sistema de franquicia se convive con el franquiciante por el resto de la vida del contrato que generalmente tienen una duración entre 5 y 20 años.

Autor: Cdor. Carlos Canudas

Estudio Canudas Asesor en Franchising de Mesa Uno

www.estcanudas.com.ar