



## **NOTAS SOBRE FRANQUICIAS**

### **SABER BUSCAR UNA FRANQUICIA**

En casi todas mis notas me he referido al sistema del franchising siguiendo la óptica del franquiciante, ya que supuse que los interesados en seguirme serían potenciales franquiciadores, llámese empresarios del sector con uno o más restaurantes, cafeterías, bares o pizzerías, etc.

Pero no deje de leerme todavía, si bien estas líneas estarán dirigidas a un potencial franquiciado, Ud. podrá aprender de ellas lo que realmente debe observar un futuro miembro de la cadena, antes de meterse en el mundo de la franquicia. ¿Por que digo aprender...? Pues es muy simple, sepa lo que los futuros franquiciados evaluarán y sabrá que es lo que tiene que ofrecer.

Manos a la obra. Se percibe en estos tiempos que hay un número bastante grande de personas con edades que oscilan entre los 35 y 45 años, profesionales en su mayoría, que trabajando en relación de dependencia se sienten inseguros, los tiempos están difíciles. Los jóvenes vienen marchando con mucha fuerza; hoy se los contrata por un valor económico menor al que actualmente perciben los maduritos. Ni que hablar de aquellos que ya han sido despedidos y cobraron su indemnización.

Si a esto le sumamos la inseguridad de conseguir otro trabajo, los lleva a pensar que es la hora de la pretendida independencia. Bien, primero analizan que saben hacer y segundo, se dan cuenta que sólo trabajaron toda su vida para otros. De ahí que la idea del franchising los seduzca.

Hay como una idea, y es porque sale publicado en todos los avisos de ofertas de franquicias, que no se requiere experiencia anterior en la operatoria de los rubros de las distintas franquicias. Por lo tanto, se lanzan a buscar donde desembarcar, en forma sumamente desprolija y rápida, para no comerse el capital acumulado.

Es en este punto donde quiero trabajar, primero porque no entiendo por qué arriesgan todo su capital de años sin analizar debidamente su futuro, tanto económico como personal. Y segundo, porque no se permiten gastar unos cuantos pesos en asesorarse con un consultor. Dicho sea de paso, ese gasto (que en definitiva es también inversión) no supera ni siquiera el 1% de lo que invertirán.

Dada la introducción al tema, les explico lo que para mi significar asesorarse antes de invertir.

Trataré en pocas palabras que puedan responderse a las siguientes preguntas:

¿Cómo seleccionar la franquicia que mejor se adapte a mis circunstancias? ¿Cómo evitar en gran medida, adoptar una decisión de la que más tarde pueda arrepentirme?

Sin duda que la mejor opción será aquella con la que mejor nos identifiquemos tanto como individuos como empresarios.

Ahora bien, ningún análisis previo tendrá sentido si no es consciente que todo dependerá de usted mismo, de su propia iniciativa empresarial, de su capacidad de sacrificio y del compromiso firme de respetar las técnicas de gestión experimentadas por el franquiciante.

No tendrá mucho sentido comenzar a estudiar una alternativa concreta de franquicia, si no conoce las particularidades generales del sistema, por lo que el primer paso consiste en informarse sobre las características del franchising como fórmula de comercio. Evalúe tanto las ventajas como sus inconvenientes.



Trato de explicar que la búsqueda de una franquicia debiera hacerse de la forma más profesional que se pueda. Yo la concibo en el análisis de estos cinco pasos, a saber:

**Autoevaluación:** Luego que sepa como funciona el sistema, es tiempo de que se analice Ud. mismo, para comprobar que reúne las condiciones necesarias para ser franquiciado. Deberá analizar y razonar fríamente sobre sus aspectos personales (por ejemplo: Estaré dispuesto a respetar los métodos del franquiciante?), sus aspectos económicos y financieros (por ejemplo: Que riesgos está dispuesto a asumir?), sus aspectos familiares (Cuenta con su apoyo?), sus aspectos laborales (cuantas horas está dispuesto a dedicarle al negocio?), sus aspectos profesionales (podrá organizar y dirigir el trabajo de su personal?) y por último sus objetivos y perspectivas (que pretende conseguir, alcanzaré mis objetivos?)

**Búsqueda del sector de la actividad:** Analice la situación actual de los distintos sectores de actividad y sus perspectivas, sus respectivos mercados, la legislación aplicable tanto nacional, provincial y municipal que afectan o favorecen a esos rubros. La competencia, la rentabilidad, las fortalezas y las debilidades, etc.

El rubro Restaurantes y Fast Food es el segundo en crecimiento dentro del sistema de franquicias en la Argentina.

**Elementos a solicitar al franquiciante:** Decidido el sector de actividad, el siguiente paso es efectuar la investigación de la franquicia más apropiada.

Cabe una advertencia: No todos los franquiciantes están dispuestos a facilitarnos la información suficiente en esta etapa o lo que es peor, no todos están preparados para brindársela.

En términos generales, deberá averiguar todo lo que pueda sobre:

- Datos identificatorios de la empresa franquiciante.
- Filosofía y concepto de negocio.
- Perfil del consumidor.
- Valores diferenciales e innovadores frente a la competencia.
- Características de la franquicia y su explotación.
- Estructura y extensión de la red.
- Contratos: duración, derechos y obligaciones de las partes, renovación y resolución, exclusividad territorial.
- Obligaciones financieras del franquiciado.

### **Análisis y constatación de la información recibida:**

**Los cuatro elementos a analizar luego de la información recibida son:**

1. Mercado (por ejemplo: perfil del cliente potencial, perspectivas de expansión, etc.)
2. Franquiciante (por ejemplo: que estructura tiene, formación inicial y continua, etc.)
3. Tipo de negocio (por ejemplo: quantum de la inversión, cuanta gente necesito, etc.)
4. Contrato (por ejemplo: cláusulas abusivas, plazos, resolución de conflictos, etc.)



**Comprobación de la veracidad de los datos obtenidos:** La única forma de comprobar la veracidad de estos y otros muchos aspectos es contrastando la información recibida con las personas que se encuentran en la situación que nos estamos planteando: los franquiciados de la cadena. Emplee el tiempo que fuera necesario para verificar que todo aquello que le informaron sea cierto.

Por último lo invito a que base sus conclusiones en la objetividad de su estudio y no se deje llevar por la confianza con la que el franquiciante pretenda informarle.

**Autor:** Cdor. Carlos Canudas

*Asesor en Franchising de Mesa Uno*

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