



FRANQUICIAS



Mercado nacional

Nicole Pinaud, de la Facultad de Economía y Negocios de la U. de Chile, destaca que el mercado de franquicias tiene gran espacio para crecer.

2

Emprendimiento

Peter Hill, presidente de la Cámara de Comercio de Santiago (CCS), asegura que las franquicias son una gran oportunidad para emprender.

4

Cómo elegir una franquicia

Victor Daccarett R., director ejecutivo de Franquicias Chile, analiza las diferencias entre trabajar con una franquicia nacional o una internacional.

4



EN PERIODOS DE CRISIS ECONÓMICAS:

LAS FRANQUICIAS CONSTITUYEN BUENAS OPCIONES DE TRABAJO

Conocer bien la franquicia que se quiere comprar, visitar locales propios y franquiciados y conseguir experiencias de otros franquiciados, son algunos de los pasos que debe dar una persona que está buscando iniciar un nuevo negocio a través de este sistema.

En periodos de menor crecimiento económico, muchas personas pierden sus trabajos y, lamentablemente, no pueden reinserirse con mucha facilidad en sus actividades habituales o profesiones. De ellas, existe un porcentaje que decide tomar nuevos rumbos laborales y emprender con algo propio, y es ahí donde las franquicias constituyen hoy en nuestro país un mundo de posibilidades.

Pero no es llegar y comenzar a trabajar con una franquicia. Para Antonio Lecuna, académico e investigador del Instituto de Emprendimiento de la Facultad de Economía y Negocios de la UDD, seleccionar la franquicia adecuada es una tarea titánica.

"Se necesita analizar la empresa franquiciada, el producto o servicio, el área de mercado –comercial, industrial, distribución y servicio–, el contrato, y el soporte del franquiciante. Afortunadamente, la gran variedad de franquicias operando en el siglo XXI a nivel mundial, nos abre un abanico importante de oportunidades".

Respecto de si las franquicias constituyen hoy una opción

para la gente que no encuentra trabajo, Lecuna destaca que las franquicias pueden disminuir considerablemente los riesgos de quiebra, pero exceptuando los casos de éxito de primer franquiciado, los retornos suelen ser limitados.

"Dado que no todos tenemos las posibilidades, principalmente económicas para ser primer franquiciado, los emprendedores que conforman la masa crítica para emprender de esta forma son aquellos que compran sucursales de franquicias, que, por el efecto piramidal, pueden generar un impacto muy significativo en la sociedad, en términos de generación de empleos".

Y agrega: "A diferencia de un Steve Jobs –emprendedor innovador– o un Howard Schultz –emprendedor primer franquiciado–, estos son los emprendedores que con un poco de capital deciden abrir su propio negocio".

PASOS A SEGUIR

Pero ¿qué es lo primero que debe hacer una persona

que quiere comenzar a trabajar con una franquicia? El académico recomienda los siguientes. Primero, conocer con claridad las peculiaridades del sistema de franquicia; segundo, solicitar todos los documentos pertinentes a la central franquiciadora, y luego contrastar la información con otros franquiciados.

"Debe también estudiar el contrato que regula las obligaciones de cada parte y obtener información detallada sobre el plan de formación. Además, es aconsejable estar acompañado de socios capitalistas, tener sentido común y contratar un abogado de confianza".

Uno de los aspectos que debe tomar en cuenta una persona para concretar una franquicia es tener claro cuánto es lo que está dispuesto a invertir y ser estricto en aquello, nunca debe comprometer lo que no se tiene. "También debe entender cuáles son las condiciones de recuperación de la inversión".

Pero ¿hay conviene más trabajar con una franquicia

nacional o una franquicia internacional? Para Lecuna, las franquicias nacionales tienen un historial de negocios adaptado a la idiosincrasia chilena, por ejemplo, en el manejo de personal, mientras que las franquicias internacionales, probablemente, tienen presencia internacional y, por lo tanto, mayores capacidades de crecimiento.

Como recomendación general destaca algunos de los pasos que debe dar un emprendedor que está buscando iniciar un nuevo negocio a través de este sistema: debe conocer bien la franquicia que quiere comprar, visitar locales propios y franquiciados, y conseguir experiencias de otros franquiciados.

PERFILES

Antonio Lecuna sostiene que toda red de franquicias tuvo a su primer franquiciado. "El típico emprendedor primer franquiciado tiene una visión innovadora y un perfil de riesgo relativamente mayor y es, por lo general, un auténtico

emprendedor dinámico".

Señala que básicamente existen dos tipos de primer franquiciado. El primero, es una empresa madura que suele contar con experiencia y un



Antonio Lecuna, académico e investigador del Instituto de Emprendimiento de la Facultad de Economía y Negocios de la UDD.

número de unidades propias, donde sus directivos conocen bien el negocio y han solucionado los problemas de operación. "Pero solo falta hacer la transición y aprender a trabajar con franquiciados, en lugar de empleados. Lo cual es diferente".

El segundo tipo son las empresas jóvenes, que representan relativamente mayor riesgo porque implica atravesar la curva de aprendizaje propia y la de los franquiciados. "Sin embargo, fue así como la mayoría de las franquicias más exitosas se iniciaron, incluyendo Ray Kroc de McDonald's o Fred DeLuca de Subway".

Precisa, sin embargo, que las empresas buscan ciertos perfiles de franquiciados. "Se fijan en el conocimiento del sistema de operaciones que se pretende franquiciar, la experiencia en la creación de negocios, prestando particular énfasis en afinar la estrategia de marketing y en reforzar la relación con los proveedores. Además, la experiencia en documentación de procesos y procedimientos".

EL MODELO

Según el estudio "Mercado de las Franquicias en Chile 2016", la franquicia es un modelo para el crecimiento de un negocio que busca expandirse geográficamente a nuevos mercados, ya sea internacional o localmente.

"Es un modelo de escalamiento rápido, que ha mostrado ser eficiente y efectivo, ya que requiere de baja inversión inicial y menores costos operacionales para acceder de forma más fácil y rápida a nuevos mercados", destaca la publicación.

Agrega que el franquiciante obtiene así mayor cobertura y presencia de marca y, a su vez, la adaptación de un modelo de negocio que le permite diversificar y aumentar sus ingresos.

"A través de un contrato de franquicia, el franquiciante cede los derechos de operar una unidad franquiciada a un tercero (franquiciado) y define las condiciones y estándares para operar y controlar la red", precisa el estudio.