

¿QUE BUSCA USTED? UN NEGOCIO PROBADO Y ESTUDIADO CON KNOW-HOW GARANTIA DE RESULTADO o CONTROL DE UNA MARCA SIN EXPERIENCIA Y SOPORTE

Cada vez hay más emprendedores que tienen miedo a lanzarse con su propio negocio...

Ya sea porque no tienen los conocimientos necesarios para asegurar su éxito o solamente porque no quieren complicarse con esa parte del negocio. Lo que muchos no saben es que hay diferentes formas de mitigar dicho riesgo, como mediante los modelos de franquicia o de licencia. Ambas opciones tienen sus ventajas y desventajas, por lo que elegir el modelo adecuado para nuestro negocio puede resultar un desafío.

Franquicias Las franquicias son un modelo de negocio en el que una empresa matriz (franquiciador) permite a un tercero (franquiciado) operar bajo su marca y utilizar su sistema de negocio a cambio de una tarifa inicial y regalías continuas. El ejemplo más conocido de franquicia es McDonald's, donde los franquiciados operan restaurantes individuales utilizando la marca, los menús, los sistemas de gestión y las prácticas de marketing de la empresa. Otro ejemplo serían las casas de apuestas, ya que en este sector es necesario obtener licencias de juego otorgadas por la Dirección General de Ordenación del Juego (DGOJ), algo que no cualquiera puede conseguir. Por eso mismo, las grandes casas de apuestas reguladas en el país ofrecen franquicias a personas que quieran abrir locales de apuestas deportivas bajo su marca, ofreciéndoles capacitación, soporte y acceso a sistemas de gestión y marketing.

Pros de las franquicias

Marca establecida: No tendrás que luchar por ganarte un nombre en el mercado, ya que contarás con la reputación y el reconocimiento de la marca de tu franquiciador.

Sistema de negocio probado: No tendrás que probar mil cosas para saber qué es lo que funciona, ya que tu franquiciador ha desarrollado un sistema de negocio exitoso que incluye operaciones, marketing, administración y otros aspectos clave del negocio.

Soporte y capacitación: Cuando necesites cualquier tipo de ayuda, tu franquiciador te brindará soporte y capacitación en áreas como el marketing, operaciones, administración y más. Esto también les ayuda a ellos a que mantengas los estándares de calidad y consistencia de la cadena de franquicias.

Reducción de riesgos: Al seguir un modelo de negocio probado, tendrás menos probabilidades de fracasar en comparación con tener que iniciar una empresa desde cero.

Contras de las franquicias

Costos iniciales y regalías: El franquiciado debe pagar una tarifa inicial y una renta periódica al franquiciador, lo que puede resultar bastante costoso.

Menos control: Como franquiciado, contarás con menos control sobre las decisiones del negocio, ya que debes seguir las pautas y políticas de tu franquiciador.

Dependencia del franquiciador: Tú éxito estará ligado al éxito de tu franquiciador y a su capacidad para mantener una marca sólida y un sistema de negocio eficiente.

Licencias de uso de Marca Las licencias son un acuerdo en el que una empresa (licenciante) otorga a otra empresa (licenciataria) el derecho de usar su marca, tecnología o productos a cambio de una tarifa de licencia. Un ejemplo de ello lo vemos en Disney, quien otorga licencias de sus personajes icónicos como Mickey Mouse o las princesas de Disney a los fabricantes de juguetes, ropa y otros productos; permitiéndoles aprovecharse de su popularidad y atrayendo consumidores. Otro ejemplo de ello sería el caso de los artistas y discográficas, quienes otorgan licencias de sus canciones a empresas de publicidad, cine o televisión para que utilicen su música en sus producciones.

Pros de las licencias

Menor coste: Las tarifas de licencia suelen ser más bajas que las tarifas de franquicia y sus regalías.

Mayor control: Los licenciataria tienen más control sobre la dirección y las direcciones del negocio, ya que no están obligados a seguir un sistema de negocio específico.

Flexibilidad: Los licenciataria pueden adaptar el producto o servicio a sus necesidades y al mercado laboral.

Contras de las licencias

Menos soporte: Los licenciataria generalmente reciben menos soporte en comparación con los franquiciados.

Menor reconocimiento de marca: Los beneficios del reconocimiento de marca son menores en comparación con el sistema de franquicias.

Mayor riesgo: Los licenciataria no siguen un modelo de negocio probado al igual que en las franquicias, por lo que se enfrentan a un mayor riesgo de fracaso.