

Franquicias online presentan interesantes oportunidades

Consultor destaca que este modelo de negocios permite adentrarse al mundo de las franquicias con un menor riesgo financiero.

Hoy, en tiempos de pandemia, las franquicias con formato de tienda *online* tienen importantes ventajas, ya que requieren de una inversión inicial que es aproximadamente un 30% del valor de la franquicia tradicional; mejoran la omnicanalidad —acercando la marca hacia el cliente final y mejorando su experiencia de compra— y poseen la capacidad de obtener mejores márgenes, dados los bajos costos y gastos en comparación a una tienda física.

Felipe Daccarett M., consultor de Franquicias Chile, explica que existen dos tipos de franquicias *online*. El primero, es un modelo de distribución de productos, aprovechando la licencia de marca, en que el franquiciador (empresa) entrega una determinada cantidad de productos al franquiciado en una zona de exclusividad específica, donde este ahora es el responsable de ocuparse de la última milla.

En el segundo modelo no se distribuyen productos, solamente se hace uso de una plataforma para desarrollar determinados servicios en una zona de exclusividad. “La franquicia *online* es una ‘rama’ de la omnicanalidad que hoy buscan las empresas y/o franquiciadores, donde el foco está en cubrir las necesidades de los clientes con bajo costo, a través del *e-commerce*”, señala.

El modelo de franquicias históricamente ha sido una opción considerable para emprender gracias a todos los beneficios que otorga, y hoy la franquicia *online* se vuelve aún



Las franquicias online son hoy una opción para emprender.

HÁBITOS DE COMPRA

Se estima que las franquicias de tienda *online* venden hoy en promedio entre un 20% a 30% de lo que comercializa un local solamente contando la presencia física. “El modelo de negocios de franquicias con formato de tienda *online* es una realidad que en los próximos años debiera ser habitual de ver, sobre todo si se mantienen o incrementan los hábitos de compras de las personas por los nuevos canales”, asegura Felipe Daccarett.



más atractiva, no solamente por sus ventajas, sino porque este modelo permite adentrarse al mundo de las franquicias con un menor riesgo financiero. “Cabe destacar que algunas franquicias de tienda *online* permiten al finalizar el contrato o incluso antes, poder abrir una tienda física en la zona de exclusividad con un precio preferencial, lo que es una buena oportunidad para emprender de forma más segura”, agrega.

Según Front Consulting Internacional (FCI), red de consultores de franquicias con presencia en más de 22 países, ha habido un auge de consulta por adquisición de franquicias

desde abril pasado, debido principalmente a la pandemia. Al parecer, las cuarentenas han provocado en las personas un deseo por emprender, en una forma paralela a las tiendas tradicionales, las cuales estaban con mucha dificultad para atender a sus clientes, debido a los cierres temporales de los negocios.

“A medida que Chile vaya terminando sus cuarentenas, es muy probable que ciertos grupos pierdan interés por adquirir este modelo de negocios únicamente en modalidad *online*, prefiriendo algunas franquicias tradicionales pero con el plus que el

e-commerce ha dejado”, destaca Daccarett.

Asegura que a pesar de la grave situación económica que están viviendo los países, el sistema de franquicia se vio potenciado gracias a la gran cantidad de locales disponibles —algunos con excelentes ubicaciones— y a la baja en los cánones de arriendo. “Producto del desempleo, hay muchos interesados en las franquicias, ya que buscan invertir en un modelo menos riesgoso. También por la pandemia es posible encontrar nuevos formatos de franquicias *online* que son más económicos que una franquicia tradicional”.

Precisa que una extraordinaria oportunidad que también se ha presentado, es la posibilidad de traspasar locales propios funcionando a nuevos franquiciados. “Esto ha generado un importante ingreso de capital para las empresas que están utilizando el sistema de franquicias y, por el lado del franquiciado, entra a un negocio con muy bajo riesgo, saltándose la difícil etapa de iniciar un nuevo negocio”.

DESAFÍOS

Felipe Daccarett señala que antes de consolidar las tiendas *online* como franquicia, lo primero que debiera suceder es que en Chile exista un mayor conocimiento del modelo de negocios de las franquicias, tanto de los pequeños y medianos empresarios para que estructuren su negocio hacia la franquicia convirtiéndose en franquiciadores, como por las personas sobre los beneficios del significado de trabajar bajo el alero de una franquicia.

“Si bien el crecimiento de las franquicias ha sido continuo, todavía seguimos muy por debajo de países como Brasil, México, Colombia y Argentina en términos de facturación. Otras acciones que contribuyen a consolidar este modelo y que hoy no existen en Chile, son las herramientas de financiamiento específico, ya sea mediante instituciones bancarias u organismos que fomenten el emprendimiento, como Corfo o las cámaras de comercio de regiones”, dice el consultor.