

Juan Lazarte: “Faltan mecanismos que faciliten la conversión a franquicias exitosas”

Las expectativas empresariales mejoraron en junio, pero la percepción actual sigue aún en tramo pesimista, ¿Qué opinión le merece estos indicadores? ¿Qué tanto favorece al sector franquicias?

La recuperación de la economía y los buenos augurios de inversiones en sectores claves como el portuario, aéreo y minero nos permiten prever un mejor segundo semestre. En tal sentido, el sector franquicias, un rubro de alta especialización, espera seguir creciendo impulsado principalmente por la actividad **gastronómica**, que está propiciando la expansión del mercado de franquicias. Otros sectores que refuerzan este crecimiento son el **turismo**, los **servicios médicos** y **demás sectores de servicios**, muy apreciados en el mercado internacional.

MIRA TAMBIÉN:



15 de noviembre del 2024

[China](#)

[Perú](#)

[APEC 2024](#)

[Jack Tame](#)

[Nueva Zelanda](#)

Nueva Zelanda y la importancia que le da a Perú en el turismo

[Leer más](#)



“Estamos ante un boom minero con nuevos inversionistas”

[Leer más](#)

□

Se estima que la economía crezca 3 % en 2024. ¿El sector franquicia crecerá a ese ritmo?

Si bien el crecimiento de la economía es un factor que ayuda, más importante es la estabilidad política, porque sin ella se genera una sensación de inestabilidad jurídica, crucial para cualquier inversionista.

Tener reglas claras por varios años permite al inversionista tener la protección para recuperar su inversión. En ese sentido, con un entorno ciertamente estable, creemos que el sector puede crecer al mismo nivel de la economía, incluso situarse en 5 % este año, respecto a 2023.

□ **Si bien las marcas están utilizando el modelo de franquicia para expandirse como negocio, en el caso de aquellas con presupuesto reducido, ¿qué estrategias vienen empleando para atraer nuevos inversionistas?**

Las **franquicias** son un modelo de negocio que se está consolidando de manera progresiva. También hay otras modalidades como el *joint ventures*, acuerdos en participación, creación de filiales y sucursales y otros mecanismos que permiten a las empresas peruanas tener presencia en el

exterior y captar empresas extranjeras para que inviertan en el Perú.

Además, según la categorización internacional, existen las **franquicias low cost** (bajo costo) que requieren un menor nivel de inversión y pueden ser accesibles para pequeños inversores. Estas franquicias pueden tener un techo de hasta **US\$30 000**, las de inversión media hasta **US\$300 000** y las más altas sobre dicha cifra. Queremos desarrollar mecanismos de inversión tipo *crowdfunding* (financiación colectiva) que acerquen al inversionista a unir capitales para tomar una franquicia.



□ **¿Cuáles son las principales tendencias en el mercado de franquicias?**

Las tendencias actuales en **franquicias** están vinculadas a aquellas que incorporan tecnología avanzada, como la inteligencia artificial, el comercio electrónico y las soluciones digitales para la gestión de negocios. Estas tecnologías están liderando el mercado mundial con empresas como Amazon, Apple, Alphabet, Samsung, Foxconn, Microsoft,

AT&T, Verizon, Deutsche Telekom AG, Alibaba Group, China Mobile, Comcast, Nippon T&T, Meta Platforms Inc. (Facebook), Dell Inc., Huawei Technologies, entre otros.

A nivel local, las fintech como **Yape y Plin** lideran el desarrollo tecnológico y apuntan a trabajar como franquicias, ofreciendo una mejor experiencia al cliente y optimizando la operación del negocio. También tenemos las EdTech, firmas tecnológicas relacionadas en el tema educativo.

□¿Funciona mejor los formatos **low cost** que los tradicionales? ¿Qué tan rentables son?

En realidad, las rentabilidades no están condicionadas por el tipo de **franquicia** sino por el sector del negocio. Por ejemplo, un negocio **gastronómico** puede tener un retorno de inversión de entre 18 meses a tres años, dependiendo del volumen de la inversión, con flujos positivos de caja desde el segundo o tercer mes. Sin embargo, una **franquicia educativa** puede tener un retorno de inversión de cuatro a siete años, con flujos positivos de caja a partir del primer año.

¿Qué temas preocupan a su sector?

Uno de los temas que preocupa al sector es la falta de mecanismos públicos que faciliten la conversión de las empresas en franquicias exitosas. Aquí, el Estado juega un rol importante, facilitando el acceso de las empresas peruanas con experiencia al mercado mundial y fomentando el tránsito de las compañías nacionales de diferentes sectores hacia el modelo de franquicias.

Otro tema relevante es la necesidad de trabajar en la creación del **Sello de Calidad Franquicia**, una acreditación de calidad de servicios de una empresa franquicia. La CCL ya está dando

pasos para consolidar esta propuesta, esperando contar con el auspicio y asistencia técnica de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú). También es preocupante la aparición de grupos o asociaciones que dicen ser franquicias, pero que en realidad son solo empresas consultoras que buscan tener más clientes bajo esa denominación.

Finalmente, es crucial fortalecer las franquicias exitosas que ya operan en el país y el mundo, así como promover el crecimiento de las franquicias más nuevas y llevarlas a un nivel mayor. También apuntar a ayudar a que las empresas se consoliden como franquicias, brindándoles soporte técnico y de gestión a aquellas que tienen una buena configuración para adoptar este modelo.

¿Qué actividades ha programado para este año el Sector Franquicias del Gremio Servicios de la CCL?

Tenemos programados varios webinars, uno relacionado con la inversión de **franquicias** en el mercado americano y otro en alianza con ThinkinWorld y GoForward. Asimismo, se realizarán talleres de networking en la modalidad tradicional y gastronómica, así como foros de discusión para abordar problemas del sector.

□Una de las actividades más importante para nosotros es la próxima **Expo & Rueda de Negocios Internacional de Franquicias**, que se realizará en noviembre. Este evento tiene como objetivo generar propuesta de políticas para sugerirlas a los entes de Gobierno, conocer experiencias exitosas del país y el mundo, generar espacios para negocios a través de ruedas y networking, y exponer a las empresas franquicias más importantes del mercado local e internacional.

¿Quiénes son los convocados a esta Expo & Rueda de Negocios Internacional de Franquicias?

El programa prevé una Rueda de Negocios Presencial que convoca a inversionistas y franquicias nacionales e internacionales, con el fin de incrementar el catálogo de **empresas franquicias**.

También convoca a ponentes internacionales y estamos en la tarea de identificar a los más reconocidos para invitarlos. Además, se llevará a cabo la ceremonia de premiación, que busca reconocer a las **franquicias** que más han destacado en el último año y en su categoría correspondiente.

LEER MÁS:

¿Cómo abrir una franquicia en Perú y cuánto se necesita para invertir?