

Nuevas tendencias de las franquicias en el Perú

No cabe duda que entre los grandes cambios que nos trajo la pandemia está la reducción en la capacidad que tienen los empresarios o emprendedores para invertir en nuevos negocios.

Adicionalmente, los precios de los alquileres sobre todo en los centros comerciales constituyen una de las principales barreras de entrada para los inversionistas y hacen que cada vez sea menos atractivo emprender. **Y si hablamos de invertir en una franquicia vemos que este modelo de negocio no es ajeno a esta coyuntura.**

La mayoría de las marcas que han venido utilizando el modelo de franquicia para expandirse y crecer en su respectivo mercado han tenido que adaptarse a una nueva realidad: **¿cómo atraer a nuevos inversionistas que tienen un presupuesto reducido?** La respuesta es simple, replanteando su modelo de negocio y llevándolo hacia formatos más pequeños. **Esto es lo que conocemos como franquicias “low cost”, que son aquellos negocios en los que no se necesita una alta inversión inicial y los costos de operación son más bajos comparados con los de una franquicia tradicional.** Este tipo de franquicias son ideales para aquellos emprendedores que no cuentan con mucho capital para invertir.

Cada vez vemos más **franquicias** en formatos pequeños. Entre los formatos más comunes están las **islas o “kioskos”** que se encuentran dentro de los centros comerciales, *strip malls* e inclusive dentro de las tiendas de conveniencia y

supermercados.

Asimismo, en algunos casos, ya ni siquiera es necesario implementar un local comercial ya que algunas franquicias pueden ser operadas desde casa. **Esta modalidad la vemos mayormente en aquellas franquicias donde lo que brinda son servicios profesionales como, por ejemplo, educación, asesoría financiera, asesoría en marketing, entre otros.**

Además de disminuir el monto de inversión inicial, estos formatos permiten además reducir significativamente los costos de operación (alquiler, personal, luz, agua, entre otros), lo cual hace a la franquicia mucho más atractiva para el inversionista.

¿CÓMO HACERLE FRENTE A ESTA NUEVA COYUNTURA?

En el caso de que tengamos una marca ya consolidada en el mercado y buscamos expandirla a través de franquicias, **debemos tener en cuenta que si seguimos con los formatos tradicionales nos será mucho más difícil conseguir inversionistas interesados.** Es por ello que debemos adaptar nuestro negocio hacia un formato más pequeño que garantice resultados más atractivos y rápidos.

Por otro lado, debemos tomar en cuenta que nos todos los rubros de negocios pueden adaptarse a formatos más pequeños de la misma manera.

Resultará mucho más sencillo para negocios de comida al paso

como sandwicherías, pastelerías o heladerías dentro del rubro gastronómico, o joyerías y estéticas en otros rubros. Sin embargo, resultará mucho más difícil para un gimnasio o spa, un salón de belleza, un taller de mecánica o una institución educativa lograr reducir su formato para lograr convertirse en una franquicia de baja inversión.