

## **CAPÍTULO 5**

### **Conclusiones y Recomendaciones**

En la sección que se presenta a continuación se darán las conclusiones obtenidas a través del estudio del marco teórico y las observaciones realizadas durante este proyecto de tesis. Así mismo se harán algunas recomendaciones que se creen pertinentes para la posible implementación del modelo de franquicia sugerido con base en la información analizada previamente.

#### **5.1 Conclusiones**

De acuerdo a la información obtenida previamente las franquicias son un modelo de negocio exitoso que ha ido creciendo con el tiempo hasta llegar a tener gran auge en nuestro país. Actualmente casi cualquier negocio puede ser franquiciable y su éxito dependerá de muchas variables, para esto es necesario conocer los elementos claves en el modelo y que deberán ser adecuadamente aplicados a cada tipo de negocio.

La franquicia como se mencionó anteriormente en el capítulo dos, no sólo ofrece una marca y/o un producto, este modelo brinda un formato de negocio establecido con

asistencia técnica que finalmente se verá reflejada en el éxito del negocio. Y como bien lo dijo el Lic. Cesar Aranday “los franquiciantes venden su experiencia”, con la finalidad de formar relaciones comerciales a largo plazo con los franquiciatarios, con un objetivo en común; crecimiento y prosperidad.

Como en cualquier negocio las franquicias tienen sus ventajas y desventajas así como riesgos latentes. Después de analizar las ventajas y desventajas, con la finalidad de establecer si se alcanzaron los objetivos de este proyecto se puede concluir, que si se hacen las cosas bien y con los procedimientos necesarios las ventajas son mayores a las desventajas pues finalmente se pretende crear relaciones de negocios duraderas y benéficas para ambas partes.

En el caso específico de este proyecto, el negocio en cuestión tiene la experiencia necesaria de un negocio exitoso en Puebla, sin embargo no cuenta con los recursos necesarios para continuar su expansión y crecimiento, por lo que la franquicia le ofrece las ventajas y exigencias que éste requiere. El modelo ofrece al restaurante la utilización de capital externo para expandir el mercado con la gran ventaja del control que los dueños requieren sobre las sucursales manejadas por franquiciatarios para así poder conservar el mismo concepto e imagen que los identifica.

A partir de la literatura investigada y del análisis que se realizó a través de las entrevistas a los dueños se observaron diferentes aspectos que implican que el negocio es franquiciable. En primera instancia hay disponibilidad por parte de los dueños para poder aplicar el modelo de franquicia a su negocio. En segundo lugar las razones para su implementación son las adecuadas, pues éstas son de expansión y crecimiento así como fortalecimiento para la marca. Por último existe consciencia de los procedimientos y planes

que deben llevarse a cabo para poder tener una implementación exitosa y lograr los objetivos planteados.

Se pudo observar que actualmente el negocio cuenta con algunos de los elementos que son necesarios para poder llevar a cabo la implementación de la franquicia, sin embargo aun hay otros elementos que se muestran faltantes, por lo que será necesario del trabajo en equipo de los dueños y de los empleados para poder obtenerlos y así poder iniciar esta implementación.

En un análisis de las ventajas y desventajas que se presentan en el capítulo dos se llego a la conclusión que el restaurante en cuestión puede aprovechar la ventaja de expandir su territorio mediante la utilización de capital externo con el fin de difundir su marca. Una de las desventajas que podría afectar considerablemente el negocio es el hecho de no tener el control absoluto de las operaciones en las sucursales que se franquicien, lo que preocupa a los dueños al poner en riesgo la reputación de su negocio. Sin embargo durante su análisis se llego a la conclusión que mediante una correcta estandarización de los servicios y operaciones éste puede ser disminuido, así como determinar un adecuado perfil para los inversionistas, el cual vaya de acuerdo a las políticas y operaciones del negocio.

El restaurante en cuestión puede aprovechar de las oportunidades que el modelo de franquicia ofrece, principalmente el de expandir la marca y tener mayor participación de mercado.

En breve se puede concluir que el restaurante es franquiciable siempre y cuando se realicen los procedimientos adecuados para el buen funcionamiento de una franquicia.

A continuación se hacen algunas recomendaciones que se creen pertinentes para la posible aplicación del modelo de franquicia al restaurante en cuestión.

## **5.2 Recomendaciones**

Se considera que para el éxito de la franquicia deben ser considerados los factores sugeridos a continuación.

Antes que nada, se considera importante la contratación o asesoría de personal capacitado y con experiencia en el área de franquicias. El asesoramiento de un consultor es recomendable pues éste tiene una guía de lo que se debe hacer y sobre todo de cómo debe llevarse a cabo para minimizar los riesgos y potenciar el éxito del negocio. En caso de no tener los recursos para éste ámbito se sugiere asistir a ferias y eventos relacionados con el tema, así como obtener la mayor información acerca del mismo.

Es importante tener un perfil bien delimitado del franquiciatario que se pretende tener, pues de éste dependerá que el restaurante pueda conservar su imagen y brindar un servicio homogéneo en todas sus sucursales reflejando así a la marca.

El plan de expansión es determinante para el éxito de la franquicia, pues si se va demasiado rápido pueden correr con el riesgo de no poder controlar el crecimiento de la misma y caer en un mal servicio e incluso el fracaso.

La instrumentación jurídica es de gran importancia y en ocasiones puede llegar a ser complicada si no se tiene la experiencia o los conocimientos necesarios acerca de la misma, por lo que se recomienda y considera imprescindible la asesoría de un abogado de

confianza y con experiencia en el medio, para así facilitar la expedición de contratos que son parte clave en el éxito o fracaso de una franquicia.

Como se mencionó anteriormente la franquicia vende experiencia y uno de los mayores instrumentos con los que se cuenta son los manuales operativos, pues estos son la guía para los franquiciatarios para llevar el negocio. De igual manera la correcta expedición y aplicación de los mismos le darán más control al franquiciante para poder llevar el mismo servicio en sus diferentes sucursales, así que se recomienda tomar todo el tiempo necesario para la elaboración de dichos manuales con el fin de poder estandarizar las operaciones y conservar la imagen y modelo de negocio en sus diferentes puntos de venta.

Finalmente se recomienda contar con un plan de marketing y de medios que les permita llegar a más lugares y promover de manera adecuada el restaurante y la franquicia, con la finalidad de fortalecer la imagen de la marca.