

Ventajas y desventajas de una franquicia Pitaya

La franquicia como modelo de negocios es sin duda una de las formas comerciales más extendidas y con mayor reconocimiento a nivel global en estos años. Se debe a que permite un rápido crecimiento, una disminución de riesgos y el acceso a economías de escala, entre otros importantes beneficios

La franquicia como modelo de negocios es sin duda una de las formas comerciales más extendidas y con mayor reconocimiento a nivel global en estos años. Se debe a que permite un rápido crecimiento, una disminución de riesgos y el acceso a economías de escala, entre otros importantes beneficios.

Es importante destacar que la franquicia no es una solución mágica ni garantiza el éxito de las partes que intervienen en ella. Como todo negocio requiere esfuerzo e implica un riesgo –aunque menor frente a otras opciones- además de representar una serie de obligaciones y compromisos para ambas partes, siendo fundamental generar beneficios recíprocos y nunca perder de vista al cliente o consumidor final.

A continuación, se van a mostrar algunas ventajas y desventajas de este modelo para el franquiciatario:

Ventajas:

- Reducción de riesgos e incertidumbres al ser propietario de un negocio acreditado, con resultados probados.
- Obtención y acceso a experiencia, tecnología y know-how..
- Formación y capacitación inicial y asistencia y soporte continuados.
- Métodos operativos, administrativos y comerciales respecto de bienes y servicios.
- Zona de exclusividad.
- Acceso a herramientas y programas de marketing y publicidad.
- Sistemas administrativos de control y evaluación.
- Acceso a investigación y desarrollo de nuevas metodologías y tecnologías incorporadas al negocio.
- Acceso a economías de escala.
- Incremento en su prestigio personal al involucrarse en una red de negocios posicionada.
- Diversificación de inversiones o recursos y/o acceso a esquemas de autoempleo.
- Acceso a una inversión rentable y de bajo riesgo.

Desventajas:

- Pago de derechos de entrada y royalties.
- No es propietario de la marca.
- Supervisión y vigilancia por parte del franquiciante.
- Su éxito se encuentra vinculado al éxito o actuación del franquiciante y de otros franquiciatarios.

- Limitación de recursos económicos para el caso de contingencias o requerimientos adicionales de capital de trabajo.
- Selección de un giro o sector no adecuado o afín a sus aspiraciones personales.

Es por esto que antes de decidir invertir en una franquicia, hay que cuestionarnos y hacer una autoevaluación sobre el propio perfil como posibles franquiciatarios y sobre el interés y afinidad por determinado giro o sector de negocios.

Trás el éxito de Pitaya Franquicia, muchos franquiciatarios lo recomiendan, asegurando que todo han sido beneficios para ellos.

Datos de contacto:

ALVARO GORDO
951650484

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Franquicias](#) [Gastronomía](#) [Sociedad](#) [Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>