



## Que significa la relación ganar ganar

Hace algún tiempo se pensaba no solo que la filosofía de las franquicias estaba sustentada en la relación ganar-ganar, sino que además ello bastaba para que estuvieran a gusto el franquiciante y el franquiciatario, pues ambos hacían buenos negocios y obtenían jugosas utilidades.

Si bien es cierto que así ocurría y sigue sucediendo, sin embargo, ahí no se quedan las cosas, pues quien tiene la última palabra en los negocios ha sido, es y seguirá siendo el consumidor final. Lo mejor en el caso de la franquicia es que se puede aplicar sin ninguna dificultad la ecuación ganar-ganar que sintetiza la verdadera figura de este modelo empresarial.

Hay que estar consientes de que el consumidor final gana, con seguridad también lo harán tanto el franquiciatario como el franquiciante

Para no perderse entre las intrincadas historias de franquiciante y franquiciatarios, hay que detenerse a preguntar a los verdaderos jueces si ellos consideran que han sido resueltas sus necesidades de precio, calidad tiempo y entrega. La cosa es simple: un consumidor satisfecho es reflejo de una franquicia sana.

**CONTADORES PÚBLICOS, CONSULTORES EN ADMINISTRACIÓN, CONSULTORES EN NEGOCIOS Y FRANQUICIAS Y ABOGADOS.**

Calle 22 N° 37, Col. San Pedro de los Pinos, 03800 México, D. F. Tel. 55 98 98 01, E-mail: [info@gonzalez-lazarini.com](mailto:info@gonzalez-lazarini.com)