

el costo de operación en forma significativa. Por ejemplo, hoy día lo que nos cuesta llevar una caja, desde que sale de la planta, hasta que está en una botillería, es fácilmente 30% ó 40% menos de lo que le costaba a Control el año pasado.

—¿Tienen pensado desarrollar nuevos productos?

—Una compañía tiene que estar renovándose constantemente. Hay un desarrollo de cócteles interesante, hay que ampliar la gama de ofertas que uno le entrega al consumidor. Pero, hay que ser cuidadoso de no llenarse de nuevos formatos y productos, porque cuando uno lanza productos nuevos, hay que mantenerlos en la mente del consumidor, lo que es muy desgastante en términos de inversión en marketing y de foco.

—¿Cuáles son sus proyecciones de ventas para 2005?

—Este año deberíamos crecer en términos de valor, entre 10% y 15%. El año pasado vendimos \$32.000 millones (considerando Pisonor y Control), y este año estamos esperando vender entre \$35.000 y \$37.000 millones.

—¿Y tienen una meta en

cuanto a participación de mercado?

—Nos vamos a mantener en torno a la mitad del mercado, ese el objetivo. En esta industria es fácil crecer en participación bajando el precio, pero eso implica empeorar los resultados, y nuestro propósito es tener una empresa rentable.

—¿Cuáles son los planes

compañía que le de una alta rentabilidad a nuestros accionistas, CCU y la Cooperativa Control. Además, seguir innovando, seguir invirtiendo fuertemente en marketing, para mantener y mejorar las fortalezas que tienen las marcas. Eso nos obliga a ser la compañía de pisco más eficiente en términos de costos y la mejor en términos de calidad en Chile.

tenido una producción muy buena, en el caso de Carmen, llegaremos a las 22.500 toneladas de cátodos de cobre este año, 5% más de lo presupuestado y en Quebrada, se espera terminar su producción con 80.000 cátodos, 4,8% más que el año pasado”.

Sin embargo, el ejecutivo destacó que el problema que está enfrentando la industria

Franquicias se Duplicarán en Chile en Próximos Tres Años

Víctor Daccarett, presidente de la Cámara Chilena de Franquicias, señaló que hoy existen unas 30 licencias en el país.

Un poco más de treinta franquicias existen actualmente en Chile, número que tiende a elevarse, pues muchas veces se confunde a este sistema con otros conceptos semejantes como concesionarias y distribuidoras. Según explicó Víctor Daccarett, presidente de la Cámara Chilena de Franquicias, este tipo de negocio que se usa en el comercio requiere de un contrato de licencia a cambio de un *royalty*

(tarifa periódica de pago) y un manual de operación.

En el marco del seminario internacional de franquicias organizado por la Universidad del Desarrollo y Barbadiello Asociados Chile, Daccarett estimó que en tres años más Chile debería duplicar el actual número de franquicias, es decir, alcanzar unas 70 licencias. Mientras que entre siete y ocho años se debería llegar a las 300, volumen

similar al que existe hoy en Argentina.

Como ejemplo, el ejecutivo señaló que Shopdog, empresa donde es gerente de franquicias, tiene 32 locales, de los cuales 10 son franquicias, y dijo que esperan llegar a los 70 recintos hacia 2008 a lo largo del país. Además están evaluando países como Costa Rica, Perú y Argentina, siendo Mendoza la primera licencia internacional.

WASSER
SERVICIO DE AGUA PURIFICADA

Pregunte por el exclusivo regalo para su Empresa.

Fono 416 0111
e-mail: wasser@entelchile.net

Feliz

MONTERO SPORT MT GL

www.laforesta.cl

La Foresta
QUESNEY & CIA.

Tabancura 1400 ☎ 215 43
esq. Las Hualtatas