

FRANQUICIAS

Se cuenta en mercadotecnia el mejor vendedor del mundo del que se ha tenido noticia, es aquél que le vendió 2 máquinas ordeñadoras a un granjero que sólo tenía una vaca, y este vendedor le ayudó al granjero a financiar el gasto aceptando su vaca como pago de las 2 máquinas. *Herbert Prochnow.*

Equivocadamente se piensa que las franquicias son la panacea universal, que resuelven todo tipo de problemas económicos de una persona que se inicia como inversionista o como empresario, o como emprendedor.

Los vendedores te van a tratar de convencerte, diciéndote “**compra una franquicia y te volverás rico de la noche a la mañana**” o también suelen decir “**comprar una franquicia es comprar un éxito rotundo, nunca dejarás de tener utilidades**”.

Este tipo de frases tan trilladas, las escuchamos a lo largo y ancho de publicaciones o de la mercadotecnia que se utilizan para llevar a cabo una venta, sobre todo en eventos masivos como los que se llevan a cabo en el Centro Banamex o *World Trade Center.*

¿Por qué se nos dice que las franquicias representan una excelente opción de negocio?

FRANQUICIAS

Si quieres saber la verdad, efectivamente, las franquicias representan opciones de negocio, pero es necesario llevarlas al campo empresarial de manera adecuada, con excelentes conocimientos de administración, finanzas, tesorería, mercadotecnia, matemáticas financieras, economía, bolsa de valores, inversiones, entre otros conocimientos técnicos, e indispensables y que exista un acompañamiento técnico del franquiciante, y si todo esto se da, entonces, si existe la posibilidad de que te dé mejores resultados a tí como inversionista y/o franquiciado y/o franquiciatario.

Cuando escuchas la palabra “negocio”, de hecho, ya implica en sí mismo un “riesgo” y la franquicia, al ser una alternativa de negocio, por supuesto que conlleva riesgos de todo tipo; sin embargo, debido a las virtudes del sistema, ya que se trata de negocios ya probados y comprobados, en puntos de venta, con experiencia, con tecnología transferida y con el apoyo incondicional total por parte de la empresa franquiciante, definitivamente el porcentaje de un posible fracaso financiero disminuye.

No se puede ignorar el porcentaje de negocios que operan bajo el sistema de franquicia, que son exitosos, pero es notoriamente mayor al número de negocios operando en forma independiente, sin olvidar que el factor de riesgo está latente.

FRANQUICIAS

En un negocio independiente, los riesgos son demasiado altos, ya que se carece de la experiencia necesaria, no hay nadie que nos acompañe y habrán personas que deseen tomar una buena tajada de dinero de nuestra empresa, y aún más, si no carecemos de una preparación administrativa, contable, financiera y de tesorería adecuada. Es muy recomendable no desconocer otros idiomas y de cómo se manejan las empresas en otros países. Es decir, no podemos construir una empresa “chicharronera” y tirar a la basura años de ahorro, de esfuerzo y de financiamientos recibidos, independiente del “golpe moral irreversible” del empresario que quiebra. Lo he visto y no es nada recomendable.

Al considerar a la Franquicia, como lo que es realmente, un negocio, **debemos trabajar mucho en el mismo**, para poder acercarnos, un poco o un mucho, a los resultados que estamos buscando.

Aquí se trata de dedicarnos a trabajar sin descanso, 12, 14 horas diarias, incluyendo sábados y domingos. Y si así lo hacemos así, tendremos el éxito o aún mayor que el que tienen los extranjeros, principalmente los europeos, que llegan a nuestro país, sin dinero, sin conocer nuestras costumbres, sin conocer nuestro idioma, y que al cabo de unos cinco años de trabajo arduo, se convierten en millonarios con recursos materiales y humanos que encontraron en nuestro país, ya sea en la capital o en la provincia.

¿No me crees?

FRANQUICIAS

Cuando viajes al interior del país, observa quienes son dueños de las panaderías, de las fábricas de ropa de moda en el centro de la CDMX, los dueños de las empresas inmobiliarias, los propietarios de los hoteles, los dueños de los Bancos, y así podría seguir mencionando negocios que han sido dominados exitosamente por extranjeros

¿Por qué?

Porque se entregaron en cuerpo y alma a hacer de sus negocios, negocios redituables y nosotros, como mexicanos, nos dedicamos a ser simplemente sus empleados.

¿Acaso no podríamos nosotros ser mucho mejores en los negocios que los extranjeros?

¿Qué opinas de lo que acabo de comentar?

¿Qué nos falta?

¿Por qué siempre vemos el vaso medio vacío, en lugar de verlo medio lleno?

La diferencia entre un empresario exitoso y un empresario fracasado, está en una sola palabra ser “extraordinario”. De “connacionales ordinarios están llenos los panteones”, -de gente con buenas intenciones, pero no con hechos, de gente que después de haberse emocionado con un negocio, bajó la guardia y lo descuidó, empezando a gastar el dinero de la empresa en lugar de reinvertirlo en la misma-

Es decir, gente sin carácter.

FRANQUICIAS

O sea, tener carácter, significa tener el mismo o mayor empuje, una vez que ha pasado la emoción de construir un negocio.

Siempre debes seguir tomando acción después de que se te pasó la emoción.

Nunca te desanimas a pesar de los muchos tropiezos que seguramente tendrás, pero necesario para que aprendas de ellos, para no volverte a equivocar.

Se te reitera lo que te mencionado anteriormente..., por el simple hecho de compres o inviertas en una Franquicia, no necesariamente te volverás rico de la noche a la mañana, “las utilidades por acto de magia” NO existen ni en los cuentos de hadas.

Debes trabajar duro, sin estar viendo tu reloj o perdiendo tiempo con tu celular, para que decidas que es tu hora de irte a descansar o divertirte.

Es verdad, todos tenemos sueños, ilusiones, objetivos en la vida y pensamos que, por solo comprar una Franquicia, ya podríamos dejar de trabajar, para solo “recoger con una pala las carretadas de dinero”.

Hay que poner los pies sobre la tierra. Sin querer desilusionarte “Debes ver la realidad”. Si estás dispuesto a entregar al 100% en tu negocio, nada, ni nadie podrá detenerte en tu camino al éxito.

Si tu negocio lo desarrollas correctamente, el riesgo de fracaso disminuye enormemente.

FRANQUICIAS

No hay duda alguna de tú puedas tener grandes utilidades, pero sin dejar a un lado la idea de que vas a tener que trabajar demasiado en tu negocio y pensar en el hecho, de que por ser una franquicia, tú vas tener ilusoriamente la oportunidad de ganar mucho dinero sin hacer nada.

Sin querer generalizar, decirte que va a tener grandes utilidades en un negocio de franquicias, sería tanto como engañarte, ya que, al ser negocios tan diversos, de múltiples giros, las utilidades estarán en función de los mismos y de tu habilidad como empresario.

Pero lo que sí te puedo garantizar, es que las utilidades serán interesantes, ya que son manejadas por varios empresarios con muchos años de experiencia, y que durante todo ese tiempo se han estudiado y comprobado sus resultados y tú debes aprender de ellos y aplicar su experiencia en tu negocio.

Si tu quieres tener lo que tiene una persona de éxito tiene, haz lo que ella hace y tú tendrás lo que esa persona tiene, pero ganado con tu propio esfuerzo.

Otro aspecto que hay que considerar, es la cantidad de tu inversión y la esperanza de la obtención de utilidades, y al mismo tiempo, la recuperación de la inversión inicial.

FRANQUICIAS

Por lo anterior debes tomar en cuenta que, será necesario estudiar el “Costo Ponderado de Capital”, “Proyectos de Inversión”, “Tasa Promedio de Rendimiento”, “Valor Presente”, “Tasa Interna de Rendimiento”, entre otros muchos estudios financieros.

Independientemente de todo lo anterior, es necesario hacer un estudio financiero, contable, económico y establecer con seguridad los ingresos pronosticados y ser muy cuidadoso con los gastos. De los ingresos, no debes hacer cuentas alegres o pensar que venderás millones en segundos, debes ser realista en cuanto a los ingresos, pero aún más en los gastos. Se muy cuidadoso con las erogaciones. Normalmente gastamos más de lo que habíamos presupuestado. Esta parte es la más importante en un Estado de Resultados Projectado.

Así es, la Tasa de Actualización o mejor conocida como TREMA, también es uno de los elementos esenciales para la evaluación financiera de un Proyecto de Inversión, es decir, para calcular el VPN, TIR, se requieren de todos los ingresos, egresos (costos, impuestos, intereses, etc.) y la TREMA que es la Tasa de Rendimiento Mínima Aceptable.

Otro de los aspectos a considerar, son los montos de inversión, respecto a la obtención de utilidades y el tiempo de recuperación de la inversión.

FRANQUICIAS

Una franquicia barata, al menos te pedirá una inversión de unos 2 millones de pesos, y además tendrás que rentar un lugar, comprar mobiliario y equipo de oficina, o bien, si vas a fabricar el producto, deberás comprar la maquinaria necesaria para hacerlo y contratar a la gente que va a colaborar contigo. El franquiciante te va pedir que tus instalaciones sean iguales a la de sus otras franquicias. Por ejemplo, McDonald's. Tu franquicia tiene que dar la imagen exacta de lo que es McDonald's que por cierto tiene una Universidad en Norteamérica, donde se te capacita integralmente en todos los aspectos, como atención rápida a los clientes, forma de preparar los alimentos y manejo de los alimentos, ya que son perecederos y tienen un control muy estricto de calidad. Por ejemplo, carne que no se consume en 15 minutos, debe ser tirada a la basura.

No se puede dejar de pensar que, si las utilidades son bajas, seguramente la inversión también lo es. No esperes invertir unos centavos y ganar millones de dólares. Todo va de acuerdo a tu inversión. Es como cuando inviertes tu dinero en instrumentos financieros. Entre mayor sea la seguridad de recuperar tu dinero, te pagan menos intereses, pero si inviertes en instrumentos bursátiles de alto riesgo, te pagan muchos intereses, pero, también puedes perder tus intereses y perder todo tu capital. Todo depende de tu aversión o no al riesgo financiero. Igual es el negocio, son los mismos principios, pero aquí el éxito depende de ti, de tu planeación y de tu carácter y trabajo arduo.

FRANQUICIAS

Recuerda que *“no todo lo que brilla es oro”*, lo que significa que, con la compra de una franquicia no se te asegura ningún éxito, sólo se te estarían minimizando los posibles riesgos.

El éxito o fracaso de una franquicia, no va a determinar el trabajo del día con día, de manera conjunta con la acertada adquisición de una franquicia que no sea *“chatarra”*.

Nunca inviertas en un negocio chatarra, negocios que te los pintan como excelentes, cuando en realidad no lo son.

No te dejes sorprender, por ello, **tu preparación profesional y técnica dominada, es indispensable y por ello debes felicitarte por estarte preparando para tu éxito personal y el de tu familia.**

En resumen, no te dejes llevar por falsas expectativas, ni creencias tontas, recordando siempre que *“el león no es como lo pintan”*.

Primero, para tu inversión , hazlo en la franquicia que más te convenga, con el giro comercial que más te guste y atraiga, según tus preferencias personales y trabaja arduamente.

Recuerda, nada es gratis, tienes que ganártelo con esfuerzo y trabajo honesto.

FRANQUICIAS

De esta manera, puedes asegurar de que si el **“oro que estás viendo brillar”** te hará más rico antes de lo que te imaginas. (**Video “Las 10 diferencias entre un pobre rico”**). ¿Sabes cuáles son?

Te platicaré de un caso especial de una persona que estaba terminando su carrera de Administración de Empresas, y en realidad, no tenía un empleo serio y se dedicaba a realizar trabajos esporádicos, que le ayudaban a pasar mejor sus años de estudio en la Universidad.

Fue entonces, cuando una compañía mexicana de comercialización de artículos y componentes electrónicos, lo contactó y este joven empezó a conocer la empresa, trabajando sólo por las tardes de lunes a viernes como *part-time*.

Con el paso del tiempo, conoció el negocio y le pidieron en esa empresa que investigara todo lo relacionado con el tema de las “Franquicias”, tema del cual no existía bibliografía y ese concepto era poco conocido en México.

La idea de los directivos de esta empresa era crecer bajo el esquema de franquicias, pero todo lo que habían escuchado era simplemente de “oídas” de “radio-pasillo”, como era el caso de “McDonalds” y nunca se imaginarían lo que esto significaría.

FRANQUICIAS

Existe la “Asociación Mexicana de Franquicias” (AMF) (Av. Insurgentes Sur 1783, Guadalupe Inn, 01020 Ciudad de México), que apoya, entre otros muchos, los siguientes giros:

-  **Alimentos y Bebidas.**
-  **Farmacias.**
-  **Arreglos de Ropa.**
-  **Mensajería y Paquetería.**
-  **Automotriz.**
-  **Juguetería.**
-  **Cafeterías.**
-  **Salud y Bienestar.**
-  **Casas de Empeño.**
-  **Servicios Especializados.**
-  **Consultor Certificado.**
-  **Servicios Financieros.**
-  **Comercio Especializado.**
-  **Tecnología y Comunicaciones.**

FRANQUICIAS

-  **Cuidado Personal.**
-  **Textil.**
-  **Educación y capacitación.**
-  **Tintorería y Lavandería.**
-  **Energía Sustentable.**
-  **Turismo.**
-  **Entretenimiento y Recreación.**
-  **Vivienda.**

Existen consultores especializados en franquicias. Se explicaba a grandes rasgos el negocio de las franquicias en tan sólo dos conferencias, se entregaba un “machote” o preformato de contrato, se daban 2 libros y trabajar.

Si la persona en comentario, hubiese aceptado esta poca preparación, habría cometido el error más grave de su vida.

El problema que tenemos en México es la mala información y la “miopía” de los directivos por querer crecer sin bases sólidas de lo que son los verdaderos negocios. Nunca apliques el principio del “Ahí se va”, tan clásico de los mexicanos y lo impensable para los alemanes y japoneses.

FRANQUICIAS

Son muchas las semanas que debes invertir, tan sólo en entender lo que un proyecto de inversión de este tipo significa.

Los consultores en comento, querían saber todo acerca del negocio de franquicias, así que se adentraron en todos los departamentos para poder conocerlos, pero por otro lado, los directivos y empleados estaban temerosos inconscientemente de perder sus puestos.

Para evitar confusiones, se reunieron a todos los jefes del departamento en una presentación en la que se explicaron todos los detalles de lo que los consultores estaban estudiando para llevar a cabo el proyecto de expansión a través de las franquicias y se dejó en claro que todo sería una investigación de sus áreas, pero en ningún momento significaría poner en riesgo sus empleos.

La reunión logró su cometido, los responsables de las áreas cooperaron, pero tan solo la palabra franquicia comenzaba a hacer “ruido” en la empresa.

Había personas que “apostaban” en contra del proyecto porque nunca habían escuchado nada acerca del tema y como la empresa era fuerte en ese momento, existía la duda de incursionar en otra área, como la de franquicias.