

Una reflexión sobre las franquicias

Recientemente fui consultado por una revista local especializada en gastronomía sobre las ventajas y desventajas de las franquicias. Al respecto trate de sintetizar las mismas, ya que el punto de vista varía según hablemos de la persona que quiere adquirir una franquicia o de aquel dueño de negocio que quiere franquiciar su establecimiento: El auge de esta modalidad de negocios ha generado una gran cantidad de dudas que deben tenerse en cuenta antes de decidir:

Desde la mirada del inversor, las ventajas de adquirir una franquicia, son:

El negocio se basa en una idea probada, se reduce el riesgo de comprobar el éxito de una idea.

Usted usa el nombre de una marca reconocida, por lo mismo se beneficia de forma directa de la publicidad establecida. Una marca reconocida por el público le asegura un mínimo de público.

El franquiciador le da el apoyo, información, formación del personal, el know how necesario para llevar adelante el negocio. Evita que cometa errores.

Le da exclusividad de zona. El franquiciador por contrato le reserva una zona para su unidad.

Eventualmente es más sencillo obtener financiación ya que tiene ejemplos de éxito para mostrar.

Se beneficia por la relación con otros franquiciados, y la posibilidad de intercambiar información.

Los proveedores ya están seleccionados y probados.

Se reduce el riesgo económico y comercial.

Es la mejor manera de iniciar una actividad comercial cuando se desconoce el tema.

En definitiva, podemos decir que la gran ventaja que tiene el franquiciado es la de obtener los beneficios de las grandes empresas debidamente organizadas, sin perder su condición de ser pequeño, siendo incluso su propio jefe.

Y por otro lado, las desventajas:

Los costos pueden ser altos y mayores a los esperados. Los valores iniciales de compra de la franquicia más la obligación contractual de comprar los productos del franquiciador.

El contrato de la franquicia tiene restricciones sobre como manejar el negocio. No se le permiten cambios sin consultar.

Un mal manejo de otras franquicias puede generar mala imagen a la marca.

Si quiere vender solo puede hacerlo previa autorización del franquiciador.

Los beneficios de una excelente gestión son compartidos con el franquiciador.

Falta de conocimientos para evaluar adecuadamente la conveniencia y seriedad de la cadena.

No percibir inmediatamente la planificación u organización del franquiciador.

Mala adaptación en algunas ocasiones a la filosofía del franquiciador en los diferentes aspectos comerciales.

Pérdida de la libertad que le otorgaría el ser propietario de un comercio, con la consiguiente pérdida de independencia empresarial.

No ser propietario del nombre y marca comercial que trabaja.

Entonces, ¿conviene evaluar la posibilidad de iniciar la actividad mediante la adquisición de una franquicia?

Esta pregunta es bastante común ya que la mayoría se ve deslumbrado por la imagen corporativa del franquiciador y las proyecciones de ganancias que nos muestran, pero realmente está usted preparado para ello?

En este punto usted debe evaluar si realmente está preparado para llevar adelante este tipo de emprendimientos, si tiene la actitud necesaria y si está dispuesto a los desafíos que plantea.

Al igual que si iniciara una actividad por su cuenta las primeras preguntas que debe hacerse son:

¿Le gusta trabajar con personas y para personas?

¿Se siente capacitado para lidiar con la relación con el público?

¿Es capaz de manejar y motivar diariamente un equipo de trabajo?

¿Esta dispuesto a sacrificar gran parte de su tiempo?

¿Tiene la constancia necesaria para atender su negocio?

Usted debe estar preparado a esperar los resultados, la franquicia le brindará una forma de trabajar, el know how, pero no necesariamente le dará los clientes.

Manejar cualquier negocio puede ser estresante, tenga en cuenta que en el caso de la franquicia usted recibirá presiones del franquiciador.

Recuerde que si bien es usted dueño de su negocio, tendrá impuestas restricciones por los acuerdos firmados con el franquiciante.

Sin embargo para muchos casos la idea de la franquicia es interesante para aquellas personas que no se sienten debidamente capacitados o con condiciones para llevar adelante un emprendimiento propio y encuentran en este tipo de contratación un apoyo para iniciarse.

Para ello debe evaluarse cuidadosamente la franquicia a contratar, “no todo lo que reluce es oro” dice el refrán, y en este caso es sumamente válido. Hay que tener en cuenta:

Lo que el negocio es y como funciona. Debe averiguarse cuidadosamente su posición en el mercado, la opinión de otros franquiciados y los antecedentes del franquiciador.

Verificar la cantidad de franquicias otorgadas, su permanencia en el tiempo.

La cantidad y fuerza de la competencia de empresas similares en el mismo rubro.

La ubicación geográfica de la franquicia que le ofrecen, sus posibilidades en la misma.

Deberá analizar los niveles de inversión inicial y los costos adicionales, teniendo en cuenta la capacidad de recuperarlo.

La calidad de los productos que ofrecerá y la obligación contractual de adquirirlos.

La cantidad de entrenamiento para usted y su personal, el nivel de asistencia que recibirá.

Las condiciones del contrato de franquicia, el tiempo de duración, las posibilidades de rescisión, y las opciones de renovación.

El franquiciador le dará una cantidad limitada de información, por lo cual usted debe investigar, preguntar y asegurarse que las respuestas satisfacen sus necesidades.

Una de las acciones más útiles de llevar adelante es consultar al franquiciador por la lista de los locales que existen en la cadena y visitarlos para conversar con los propietarios, no solo aquellos que son visiblemente exitosos.

De la misma forma que debería hacerlo en cualquier otro emprendimiento, es aconsejable elaborar un plan de negocios para la adquisición de una franquicia, esto le permitirá evaluar exhaustivamente las perspectivas del negocio y considerar las posibles deficiencias. Es conveniente buscar ayuda en este punto si uno no tiene las habilidades necesarias para la evolución o confección de un plan de negocios.

Los costos de la franquicia

Al iniciar el cálculo usted debe tener en cuenta los costos iniciales y los costos de funcionamiento.

Costos iniciales:

La mayoría de los franquiciadores cobran un derecho de ingreso, usted deberá evaluar el contenido de lo que le transfieren.

Además naturalmente deberá evaluar el monto de la inversión en local, equipamiento, mobiliario y stock inicial.

Si el franquiciador se basa principalmente en un porcentaje de sus ingresos por ventas, es una buena indicación ya que demuestran su confianza en el valor de lo otorgado y las posibilidades de éxito de la unidad de negocios.

Por otro lado también deberá tener en cuenta la figura jurídica que empleara para llevar adelante la explotación. Por lo cual tendrá que elegir y constituir algún tipo de sociedad.

Costos de funcionamiento

Las franquicias por lo general pagan un cierto porcentaje de sus ingresos y en ocasiones también valores fijos.

Además tiene que tener en cuenta que deberá asumir los costos habituales de cualquier emprendimiento, alquiler del local, servicios públicos, sueldos, mantenimiento, etc.

Nuevamente debe evaluar si los costos que le impone la franquicia son razonables.

Deberá informarse si el contrato lo obliga a pagar por la capacitación o si debe contribuir a los gastos de marketing.

En reiteradas oportunidades he sido consultado por personas que deseaban iniciarse en el negocio de la restauración, naturalmente las dudas son enormes y entre tantas otras cosas me preguntan sobre la conveniencia de adquirir una franquicia. Mi respuesta se orienta a buscar el curso de acción más conveniente y por lo mismo no suelo aconsejar la idea de la franquicia salvo que se trate de una persona que tenga pocas aptitudes para el desarrollo de una empresa.

La franquicia permite llevar adelante un emprendimiento sin tener conocimientos específicos ya que recibirá del franquiciante apoyo en la gestión y en la operación. Se sumara a un negocio probado y lograra la rentabilidad adecuada.

Pero nunca será dueño de su negocio, no podrá decidir y no llegara a aprovechar sus habilidades como empresario.

Para estos la recomendación es que asuman su empuje y empeño emprendedor para iniciar su propio negocio. Con el debido asesoramiento podrán iniciar ellos su propio negocio exitoso y sentir que sus esfuerzos rinden frutos.