

Invertir en una franquicia, ¿es un buen negocio?

Los que quieran iniciar un emprendimiento comercial tienen la posibilidad de hacerlo con un negocio independiente, comprando un fondo de comercio o adquiriendo una franquicia. En los dos primeros casos, casi siempre se trata de negocios autónomos y por lo tanto, no tienen las ventajas de trabajar en red como lo tiene la franquicia.

El retail en general está tendiendo a las redes de negocio, como lo son las sucursales, distribuidores, las franquicias o las licencias. Estos sistemas comparten una característica en común: los integrantes se unen para compartir valor y, en sinergia, hacer más de lo que pueden hacer solos, porque es una manera de competir con más poder.

Por otro lado, en la actualidad se busca la sustentabilidad de los negocios, es decir que perduren en el tiempo, sobre todo porque existen estadísticas, ya comprobadas en varios países, que nos indican que el índice de mortandad de los emprendimientos independientes es muy alto, más del 80% incluso antes del año de haberlos iniciado. Y es aquí una de las ventajas principales de las franquicias, donde las mismas estadísticas nos muestran que su mortandad es del 10 % al cabo de 5 años, es decir un lustro.

Pero por otro lado, también las empresas quieren llegar directamente a su público consumidor, hoy al producto o servicio se le agrega lo que se llama “la experiencia de compra” que solo lo logra dar aquel que haya adquirido el ADN de una marca. Es ahí donde la franquicia adquiere un valor como sistema de expansión comercial, ya que busca operadores comerciales bajo la figura de franquiciados que tengan un perfil que se adapte a su filosofía empresarial, ellos serán los que gestionarán el negocio y lo harán invirtiendo su propio capital.

Montar un negocio de cero implica riesgos y costes bastantes altos. La franquicia permite reducir esos riesgos al partir de un modelo que ha tenido éxito. Veamos algunas ventajas:

- Adquiere una marca conocida y un negocio probado

- Los productos y servicios a comercializar fueron aprobados por el público lo que minimiza el riesgo
- Ayuda en la puesta en marcha del negocio. Inversión eficiente.
- Capacitación y asesoramiento continuo
- Trabaja con estándares, lo que le permite medir sus resultados
- Fuentes de ideas del resto de los franquiciados
- Economía de escala, es decir menores costos por volumen.
- Innovación y desarrollo a cargo del franquiciantes.

No sería justo si no pondría los inconvenientes, ellos se fundamentan mayormente en que se exige una cuota de entrada y cánones periódicos, la pérdida de independencia, ya que no puede hacer lo que quiera, sino que hay que adaptarse a lo que ya demostró que tuvo éxito y por otro lado, restricciones de zona, es decir se le asigna un territorio exclusivo para trabajar

Es indudable entonces que la franquicia plantea más ventajas que inconvenientes, toda vez que permite al franquiciado explotar un negocio original y de rentabilidad probada, reduciendo en definitiva, los riesgos propios que conlleva la creación de toda nueva empresa.

Cdor. Carlos Canudas
Consultor en Franquicias
Presidente de Front Consulting International