



Claves para comprar una franquicia

Descubra los siete temas clave que debe evaluar y los consejos para transformar esta decisión en una aventura de éxito.

¿Por qué invertir en una franquicia?

- Porque obtendrá mayores utilidades que en el banco.
- Porque estará invirtiendo en un negocio probado.
- Porque podrá auto-emplearme.
- Porque generará un patrimonio familiar.
- Porque recibirá capacitación sobre la actividad objeto de la franquicia.
- Porque en su operación diaria contará con el respaldo de una empresa sólida, seria y con experiencia.

¿Tengo el perfil para ser franquiciatario? Deberás:

- Seguir reglas y operar su negocio según lo indique el franquiciante.
- Aceptar métodos y directrices determinadas por alguien que no es su jefe.
- Sacrificar cierta independencia.
- Trabajar en equipo.
- Respetar al máximo la confidencialidad de la información que se le transmita.
- Tener conciencia que el desempeño de su trabajo puede afectar favorable o desfavorablemente a quienes integran la red.
- Sacrificar un poco su creatividad y aportar ideas en beneficio de toda la red.

Analice sus gustos e intereses:

- ¿De cuánto dinero dispone?
- ¿Dónde quiere establecer la franquicia?
- ¿Cuánto tiempo piensa dedicarle a su operación?
- ¿Cuáles son sus expectativas en cuanto a utilidades mensuales y retorno de inversión?
- ¿Qué nivel de riesgo está dispuesto a asumir?

Investigue a la empresa franquiciante:

- El concepto de franquicia, ¿cuenta con un desarrollo completo?
- Solicite información a empresas consultoras.
- Entrevístese con ejecutivos y empleados.
- Solicite información a la Asociación Mexicana de Franquicias.
- Visite las unidades que integran la red.
- ¿Es exitoso en todos los mercados?
- ¿Es un concepto de moda o perdurará con el tiempo?

Pida información clara sobre los puntos relevantes del negocio

- Asistencia técnica.
- Solución de problemas.
- Ubicación.
- Territorios.
- Capacitación.
- Compras y abastecimiento.
- Control de operaciones.
- Publicidad y mercadotecnia.
- Actualización de manuales.
- Tendencias del mercado.
- Seminarios y convenciones.
- Circular de Oferta de Franquicia (corroborar la veracidad de los datos).

Defina los aspectos financieros

- Cuota inicial de la franquicia.
- Regalías continuas.
- Aportaciones o contribuciones para el Fondo de Publicidad y Mercadotecnia.
- Otras aportaciones.
- Inversión requerida.
- Resultados operativos del negocio.
- Tasa de retorno de la inversión.

Evite los 10 errores más comunes

- Con una franquicia ya no tiene que trabajar.
- Industria grande = éxito asegurado.
- Puede reducir las inversiones.
- Cadena grande = éxito asegurado.
- No quiere ser el primer franquiciatario.
- Puede hacerlo por su cuenta.
- Modificar el sistema original.
- No hay necesidad de contratar abogados.
- Todas las franquicias son iguales.
- Sabe administrar. No necesito aprender.

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