



Selecciona la franquicia ideal

Una franquicia permite a un inversionista o franquiciatario sin experiencia arrancar con un negocio probado y sumarse a una marca posicionada en el mercado. Por un lado, puedes operar un negocio de manera estandarizada y controlada, con acceso a canales de distribución y estrategias de mercadotecnia definidas y, por el otro, contarás con equipos de especialistas listos para cuando le pidas ayuda o asistencia.

Cada vez son más las personas que deciden iniciar un negocio a través de la adquisición de una franquicia. Sin embargo, una vez que toman dicha decisión vienen a sus cabezas múltiples preguntas como: ¿cubro el perfil para sumarme a un modelo de franquicia?, ¿por dónde empiezo? o ¿cuál elegir? Al tomar en consideración todas estas inquietudes existen 10 consejos básicos que debes considerar antes de dar el paso de adquirir una franquicia.

1. Define tus gustos y preferencias. Identifica cuál de los siguientes perfiles es el tuyo: empleado, emprendedor, inversionista o “franemprendedor”.

El inversionista se caracteriza por tener un capital que está buscando invertir para que le genere rendimientos. El perfil para operar una franquicia es lo que defino como “franemprendedor”, el cual es una mezcla entre un emprendedor y un inversionista, desde la perspectiva de que quiere iniciar un negocio pero no busca innovar ni romper reglas ni procedimientos.

Un “franemprendedor” implica ser una persona dispuesta a seguir manuales, políticas y procedimientos y no tratar de encontrar el hilo negro. Pero esto no quiere decir que no pueda ser creativo, pues distintos aspectos originados por la innovación del “franemprendedor” pueden sugerirse al franquiciante. Sin embargo, considera que no puede implementarse sin consentimiento o autorización de éste.

Una vez hecho esto identifica qué es lo que te gusta hacer. No sólo te dejes guiar por las actividades que están de moda o por aquellas que aparentan mayor proyección y crecimiento. Estás a punto de escoger una profesión que probablemente ejercerás por el resto de tu vida. Busca actividades o giros que realmente te apasionen y que disfrutes. Sería muy triste y cansado dedicar tu vida a hacer algo que no te gusta.

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

Calle 22 N° 37, Col. San Pedro de los Pinos, 03800 México, D. F. Tel. 55 98 98 01, E-mail: info@gonzalez-lazarini.com

Busca actividades o giros que conozcas. Mientras más sepas sobre esa actividad más fácil será para ti entender cómo opera el negocio y, lo más importante, la forma en que ganarás dinero. Debes tener fe en tu negocio, ya que si tú no crees en él, entonces nadie va a hacerlo por ti, incluyendo a tus clientes.

2. Calcula cuál es tu presupuesto. Para definir tu presupuesto debes considerar el dinero que tienes. Establece cuánto capital es el que estás dispuesto a invertir. En muchas ocasiones hay “franquemprededores” que deciden adquirir una franquicia sin definir esto antes. ¿El resultado? Bajo un mal escenario, comprometen todo o gran parte de su patrimonio.

3. Elige dónde vas a operar. Cierra los ojos y visualiza, ¿en dónde te ves trabajando?: ¿desde tu casa, desde un local, oficina u otra ubicación? Reflexiona y consúltalo con tu familia. Cada uno tiene sus ventajas y desventajas. Ten en cuenta que ninguna es mejor que la otra por sí sola, ya que depende mucho de la naturaleza del negocio que busques. Si quisieras trabajar desde la casa, difícilmente un restaurante va a tener éxito. Las ubicaciones más comunes para la operación de una franquicia son: local comercial, pequeña plaza comercial, centro comercial, oficina e incluso desde la casa.

4. Define quién va a operar la franquicia. Es necesario que defines muy bien quién va a ser el responsable de la operación de la franquicia. ¿Serás tú, tu esposa, tu hijo, un pariente o alguien más? No lo dejes para mañana, decídelo hoy. El futuro de tu franquicia depende mucho de la persona que la opere. Si el dinero es tuyo y la opera otra persona, no lo va a cuidar tanto como tú por un simple motivo: ¡el negocio no es de él!

5. Busca más de una opción. Un “framprededor” exitoso busca diferentes opciones que le permitan comparar lo que ofrece una y otra franquicia. Actúa de forma objetiva y no te dejes llevar por las emociones deslumbrándote por el producto o servicio que ofrece la franquicia, un stand bonito que viste en una exposición o un folleto atractivo. Recuerda que no todo lo que brilla es oro. Debes evaluar que la franquicia en realidad cuente con una estructura jurídica, operativa, técnica y financiera adecuada.

Busca franquicias que te brinden valor. Es decir, algo que las distinga de la competencia, que esté ligado a su know how y que es lo que al final hará que como inversionista te mantengas dentro del sistema.

6. Evalúa la operación de la franquicia. Es importante que revises cómo opera realmente la franquicia que te interesa. ¿Cómo hacerlo? Ten en cuenta el siguiente caso.

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

Calle 22 N° 37, Col. San Pedro de los Pinos, 03800 México, D. F. Tel. 55 98 98 01, E-mail: info@gonzalez-lazarini.com

7. Solicita entrevistas con el franquiciante y los franquiciatarios. Agenda una cita con el franquiciante y pregúntale todas las dudas que tengas. No importa que sea obvio. Muchas veces nos quedamos con dudas pensando que para las demás personas no es importante. Toma en cuenta que tu pregunta puede ser decisiva para invertir en la franquicia.

No olvides entrevistarte con algunos franquiciatarios. Pregúntales qué es lo que les ha gustado de la franquicia y qué es lo que mejorarían de ella. Pídeles referencias sobre el franquiciante. Los franquiciatarios son siempre excelentes puntos de referencia sobre el tema.

8. Solicita información financiera. Evita hacer caso a los comentarios que puedan hacerte respecto al dinero que puedes ganar con una franquicia. Muchas veces la proyección financiera para estimar los ingresos y el retorno de inversión (ROI, por sus siglas en inglés) se basa valores diferentes a los que en realidad vas a erogar tú: el valor de la renta, sueldos, electricidad, agua, gas y seguros entre otros.

9. Solicita la Circular de Oferta de Franquicia (COF). La Circular de Oferta de Franquicia o COF es un documento que debe contener la información básica e indispensable para evaluar la factibilidad del desarrollo de la franquicia. El índice sobre qué tipo de información debe contener lo encontramos en el artículo 65 del Reglamento de la Ley de Propiedad Industrial y puede resumirse de la siguiente manera:

- Datos del franquiciante.
- Descripción de la franquicia.
- Antigüedad del franquiciante de origen o franquiciante maestro.
- Derechos de propiedad intelectual que involucra la franquicia.
- Pagos que debe cubrir el franquiciatario.
- Asistencia técnica y servicios que proporcionará el franquiciante.
- Definición de la zona territorial de operación.
- Derecho a conceder subfranquicias.
- Obligaciones con respecto a la información de tipo confidencial.
- Obligaciones y derechos del franquiciatario que deriven de la celebración del contrato de franquicia.

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

Calle 22 N° 37, Col. San Pedro de los Pinos, 03800 México, D. F. Tel. 55 98 98 01, E-mail: info@gonzalez-lazarini.com

Por ley, el franquiciante debe entregar la COF al “framprendedor” al menos 30 días antes de la firma del contrato de franquicia. Esto impide que se firme un contrato de franquicia sin los análisis que deben hacerse. En esos días revisarás la información y podrás asesorarte con quién creas conveniente, hasta que estés completamente convencido de que quieres operar esa franquicia.

10. Busca asesoría. Si después de aclarar todas tus inquietudes en relación con la COF, y posteriormente a las entrevistas con los franquiciatarios y el franquiciante, sigues interesado en invertir en esa franquicia, contrata un despacho legal con amplia experiencia en el mercado. Solicita una revisión de la COF y del contrato de franquicia.

También es recomendable acercarse a la Asociación Mexicana de Franquicias (AMF) para revisar la lista de las diferentes firmas que te pueden dar este servicio. Cuando cuentes con el análisis de los documentos que el despacho te proporcione y estés satisfecho con la información, solicita a la empresa franquiciante una fecha para la firma del contrato.

Definitivamente siempre hay un riesgo en todo lo que hacemos. Pero está claro que mientras más información tengas, mejor será tu decisión.