



## ¿Es Franquiciable mi negocio?

Esta es la pregunta que muchas empresas se hacen. La gran mayoría de los negocios son, en esencia, franquiciables. Pero las verdaderas preguntas a formularse deberían ser otras dos: ¿Estoy ya preparado para franquiciar? y ¿Qué estrategia de franquicia debo seguir?

Lo más importante para poder franquiciar con éxito es contar con una buena base y determinar la mejor estrategia para cometer la expansión, puesto que hay muchas maneras de hacerlo y hemos de buscar la más indicada para nuestro caso concreto.

Para poder contestar a la pregunta ¿estamos preparados para franquiciar? y, antes de decidir cómo hacerlo, ya que en parte tendrá relación con lo aquí tratado, vamos a tener que realizarnos otra serie de preguntas, cuya respuesta afirmativa y adecuada debería tener toda empresa que quisiera franquiciar:

Estas preguntas son:

- ¿Está el negocio probado?
- ¿Es un negocio rentable?
- ¿Tiene sentido tener una red?
- ¿Tiene sentido tener una central?
- ¿Puedo aportar valor a largo plazo?
- ¿Está bien definida la imagen?
- ¿Está la imagen registrada?
- ¿Es un concepto diferencial, tengo algo novedoso?
- ¿Es expandible?
- ¿Es estandarizable el modelo?
- ¿Es un negocio perdurable?
- ¿Tenemos los recursos suficientes?

**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](mailto:info@gonzalez-lazarini.com)

Si no cumplimos todos estos requisitos no significa que no podamos crecer. Si no los cumplimos todos pero son alcanzables, simplemente deberemos centrarnos en mejorar los aspectos en los que fallamos para poder empezar a franquiciar. Si no los cumplimos y no podremos cumplirlos jamás, simplemente deberíamos utilizar otro tipo de estrategia de crecimiento.

Así pues, una vez podemos contestar de forma afirmativa a todas estas preguntas planteadas, ya podemos asegurar que tenemos una buena base para empezar a franquiciar y podemos contestar afirmativamente a la primera pregunta básica de las dos que planteábamos al empezar. ¿Estoy preparado para franquiciar? Ahora sólo nos faltará contestar a la segunda gran pregunta, ¿Qué estrategia de franquicia debo seguir?, y la respuesta a esta segunda pregunta no es sencilla, más bien precisa de un estudio muy profundo, puesto que hay muchas maneras de franquiciar y la mejor estrategia a seguir por parte de una empresa puede ser muy distinta a la de otra empresa que, aparentemente, se dedica a lo mismo, puesto que las fortalezas y debilidades de cada una serán distintas.