



Por: Ramon Vinay
ramonvinay@francorp_mexico.com



Las franquicias: oportunidad para migrantes

En primer lugar, felicito a los editores de www.franquicias.com por su extraordinaria labor de distribución y penetración, que ya ha traspasado las fronteras. Una estación de radio en Richardson, Texas (www.radioayo.com) abre frecuentemente la página y, como resultado de un artículo de su servidor, se despertó su interés en dar tiempo en su programa matutino de negocios al tema de las franquicias.

Conducido por Mario César y Luis, el programa está orientado a mantener la cultura de las comunidades latinas, (especialmente mexicanas) en la región. Pero más allá de la música de los Tigres del Norte, se preocupa por las oportunidades de negocios que constituyan la formación de un patrimonio sólido para los inmigrantes y sus familias tanto en Estados Unidos como en México.

De ahí que la entrevista se centró en cómo es que los migrantes pueden capitalizar las remesas de dólares a sus familias en México, iniciando un negocio, en lugar de destinarlas totalmente a gasto de consumo. Es decir, crear un patrimonio propio y disfrutarlo cuando regresen a México. El fenómeno es, por un lado, frustrante, ya que la razón para emigrar es la incapacidad del país para generar empleos productivos y dignamente remunerados y, por la otra peligroso, pues las remesas, que han alcanzado niveles apenas inferiores a las ventas petroleras, son muy sensibles (como lo prueba la crisis de 2009). Es evidente que la solución permanente a esta problemática radica en el fortalecimiento del mercado interno.

La opción es, desde luego, invertir en un negocio que en su momento genere los ingresos que necesitan las familias. Sin embargo, el peligro, como todos sabemos, es que 95 de cada 100 negocios independientes no logran sobrevivir más allá de 5 años y, en el 90% de los casos, devoran el poco capital de sus propietarios. El resultado es que se quedan sin el negocio y sin el dinero. La razón es muy simple: no basta la intención, el esfuerzo, las ganas, la dedicación y la creatividad. Para tener éxito en los negocios se requiere de experiencia, experiencia y más experiencia.



De ahí que la solución ideal es la compra de una franquicia, ya que con una franquicia se compra precisamente eso: experiencia. Además, se obtienen los beneficios de las economías de escala, convenios de publicidad con proveedores, productos en exclusiva y una mercadotecnia de muy alto nivel, entre muchos otros, que sería imposible de lograr por un negocio independiente.

Se habla de que a lo largo de 8 a 10 años de trabajo duro en Estados Unidos, un migrante puede llegar a ahorrar hasta 200 mil dólares, lo cual le coloca en la capacidad de adquirir una franquicia en México, que le genere, probablemente, de 30 a 40 mil dólares en utilidades al año, además de poder dar empleo a una parte (o toda) la familia. Mi experiencia, a través de los años de trabajar con mercados de Centro América y República Dominicana, es que el migrante siempre quiere regresar a su país. Un negocio sólido, establecido y floreciente, sería un gran incentivo para volver.

Las franquicias, por lo tanto, pueden contribuir de forma importante al fortalecimiento del mercado interno en México y otros países de la región. Un mercado que dependa cada vez menos de las exportaciones y de los vaivenes de las economías de otros países y de las remesas de los migrantes. Es miopía el pensar que el mercado interno es pobre. Es pobre porque se exportan demasiados pesos a cambio de importaciones, muchas de las cuales se pueden sustituir. Pero, suponiendo que no se pudieran sustituir, la espiral viciosa se agrava:

“no tengo empleo, por lo tanto, consumo menos, por lo tanto, los negocios venden menos y por lo tanto, ganan menos, por lo tanto, adquieren más deudas con proveedores, por lo tanto, pagan muy caro por los insumos, por lo tanto, deben subir sus precios, por lo tanto, tienen menos mercado, por lo tanto, acaban sin clientela, por lo tanto, cierran y, por lo tanto, se genera más desempleo”

Las franquicias han probado ser una fórmula negocio a prueba de catástrofes económicas. En 1995, cerraron 6 mil restaurantes en México, de los cuales 5,970 eran independientes. Solamente 30 franquicias cerraron sus puertas. Las franquicias sobrevivieron porque tienen mejores ubicaciones, mejores servicios, mejores precios, mejores economías de escala, mejor mercadotecnia y otras ventajas. En suma: una capacidad de supervivencia 200 veces superior a los negocios independientes. En el año 1995/1996, las aperturas de negocios franquiciados crecieron en 15% sobre 1994, es decir, fue el único segmento de

la economía que creció, en un país que experimentaba la peor crisis económica de los últimos 100 años.

Algo comparable está sucediendo en México, en 2009.

A nadie le gusta verse obligado a abandonar la tierra en que nació, sus amigos, su familia, su comida, su música y su propia cultura y su esencia. Se van en busca del “sueño americano”. Ahora también saben que el sueño americano incluye la independencia económica y que los migrantes la pueden lograr en su propio país. Después de haber trabajado para otros, ahora pueden trabajar para ellos mismos.

Felicidades a Mario César y Luis. Espero que esta semilla que hoy hemos plantado en la mente de su audiencia, se convierta en una cosecha generosa que permita a nuestros hermanos en el extranjero volver como triunfadores a la tierra a la que pertenecen.

¡Viva México!

Ramón Vinay es presidente de Francorp International, el grupo líder mundial en la consultoría en franquicias, con operaciones sirviendo a 40 países donde ha desarrollado más de 4mil cadenas de franquicias.

