



Por: Ramon Vinay
ramonvinay@francorpmexico.com



La franquicia como opción de inversión

Si usted ha pensado en invertir para crear un patrimonio de permanencia en el tiempo, tiene varias opciones para poner su dinero a trabajar: cuenta de ahorros, bolsa de valores, bienes raíces, cetes, fondos de inversión y otros instrumentos. Inclusive, tal vez haya usted pensado en abrir un negocio.

En cualquiera de los casos, le recomiendo analizar la ventaja de comprar una franquicia. Hay franquicias desde los 50 mil pesos (o menos) y las hay hasta de millones, por lo que seguramente encontrará una que coincida con su capacidad de inversión.

En México, la industria de las franquicias ha venido creciendo más que ningún otro sector de la economía y actualmente existen más de 70 mil puntos de venta en franquicia en todo el país, en una variedad de más de 40 diferentes giros de negocio. Desde comida rápida, servicios médicos, tiendas de regalos, gimnasios, clínicas de reducción de peso, ropa y calzado, hasta servicios de reclutamiento de personal, tiendas de conveniencia, casa de empeño y renta de autos, las franquicias representan hoy el patrimonio de varios cientos de miles de familias y han alcanzado una importante participación en el producto interno bruto del sector comercio.

En los Estados Unidos, por ejemplo, las franquicias ya generan un movimiento económico equivalente al 50% del producto interno bruto y, en conjunto, tienen un valor apenas inferior al del petróleo. Más de un millón de familias han logrado su patrimonio a través de una franquicia en ese país.

Las ventajas de invertir en una franquicia son evidentes: un marca acreditada, un modelo de negocio probado y comprobado, una operatividad y administración resueltas, una economía de escala literalmente inmediata, una curva de aprendizaje corta y eficiente, equipamiento y mobiliario adecuado a la operación, una mercadotecnia lista para usar de inmediato y, en muchas ocasiones una recuperación de inversión a menos de dos años.



Las franquicias han probado su capacidad de supervivencia en las peores crisis. Por ejemplo; en 1995, en México cerraron más de 6 mil restaurantes, de los cuales, el 95% eran independientes y solamente el 5% fueron franquicias. Esto se debe a que las franquicias tienen mejor organización, mejores ubicaciones, mejores economías de escala y mejor mercadotecnia, aunadas a una mayor capacidad para crear nuevos productos y servicios y, sobre todo, una muy alta eficiencia, gracias a la experiencia y los sistemas de operación y administración. Por lo tanto, su capacidad de supervivencia es de 200 veces **(ojo: no es del doble; es 200 veces superior)**

Por otro lado, un negocio independiente tiene, estadísticamente, 95% de probabilidades de quebrar antes de cumplir los primeros 5 años. Esta cifra es, a veces, difícil de aceptar, pero es real. Estas quiebras se deben, principalmente, a que los propietarios de esos negocios no disponen de la experiencia (a veces de décadas) que ofrecen las franquicias a sus afiliados y al hecho de que nunca alcanzan la economías de escala de una cadena de franquicias, lo cual les lleva a muy altos costos financieros en inventarios, y/o a ofrecer productos de baja calidad y surtido limitado y obsoleto, por falta de capacidad de compra.

Adicionalmente, todos hemos sido testigos de cómo las franquicias han venido eliminando a los negocios independientes. En México, cada vez que se abre un OXXO, desaparecen 5 misceláneas en la zona, McDonald's acabó por hacer desaparecer a Burger Boy y la lista puede seguir.

En términos generales, las franquicias son de 3 a 5 veces más productivas que las inversiones en bancos y otros instrumentos pasivos. Desde luego, la franquicia hay que trabajarla (al ojo del amo...) pero tiene la capacidad de generar grandes recompensas personales, profesionales y financieras.

Ahora bien, una franquicia es una inversión, probablemente, para toda la vida. McDonald's y Hertz Renta de Autos, entre otras, tiene franquiciatarios que ya han cumplido 40 y hasta 50 años de pertenecer a esos sistemas y han logrado generar riqueza para varias generaciones. Pero además, una franquicia es un activo de muy alto valor, que puede ser re-vendido en el futuro, como un negocio en marcha, con el potencial de generar un ingreso fuerte en un momento dado. Hay personas que ha comprado una franquicia y luego, a los 5 años la han vendido y han ganado suficiente para retirarse.



Frecuentemente encontramos que los interesados en invertir piensan que las franquicias “son muy caras” comparadas con la apertura de un negocio independiente.

Hay una diferencia muy importante (de hecho; vital).

Con una franquicia se inicia un negocio probado, con rentabilidad real a corto plazo y con un mercado ya existente. Si usted hace un análisis puramente financiero de lo que va a invertir en la apertura de un negocio independiente, calcula el capital de trabajo para los primeros dos años, su costo de publicidad, sus costos financieros en inventario y equipo y compara el total con lo que cuesta una franquicia, sumando los factores de mercado existente y economía de escala, además de la experiencia y la capacidad mercadológica, las franquicias siempre saldrán ganadas.

La diferencia es que con un negocio independiente usted puede llegar a perder todo su dinero y, en cambio con una franquicia, tiene muchas mejores oportunidades de tener éxito financiero.

Recomendamos investigar muy bien antes de invertir en una franquicia, para asegurarse de que es una empresa seria, estable y de éxito comprobado. Para ese análisis sugerimos asistir a ferias de franquicias, leer revistas del tema y visitar algunos sitios de internet como: www.franquicias.com

Buena suerte y buena compra.

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.