

Eduardo Chianea: Diez razones para franquiciar un negocio

El sistema de franquicias tiene una gran velocidad de crecimiento. En pocos meses o años se puede contar con un reconocimiento nacional o internacional. Aquí te presentamos diez razones para franquiciar un negocio.

1. Capital

Un franquiciado hace la INVERSIÓN, es decir, se convierte en un empresario independiente. Esto significa que él es responsable de pagar diversos gastos operacionales incluyendo los de publicidad, alquiler, salarios, impuestos, etc.

La empresa franquiciante va a proporcionar apoyo y formación. El franquiciante no administra el negocio en el día a día ya que es tarea del franquiciado. El franquiciante gana dinero sobre la inversión de un tercero (apalancamiento financiero SIN costo financiero).



Julio Guadalupe: Duda razonable no debe perjudicar a importadores



Renzo León Velarde: Repensando los negocios en pandemia y después de ella



Karla Horna: Palabra de empresario, “comunico, luego

existo”

2. Recursos Humanos

Un franquiciado administra su negocio con una alta motivación. El franquiciado es plenamente consciente de que el éxito de su negocio depende de su trabajo.

El siempre estará motivado y decidido a hacer crecer su negocio (SU INVERSIÓN es la que está en riesgo).

3. Velocidad de crecimiento

El sistema de franquicias tiene una importante velocidad de crecimiento. En pocos meses o años un negocio puede contar con un reconocimiento nacional o internacional.

Por ejemplo, la franquicia de Mr. Jeff (lavandería de ropa) abrió 1.780 franquicias en dos años e invirtieron en total US\$ 53'400.000. Otro ejemplo: Curves (gimnasios para mujeres) abrió 10.000 franquicias en sus primeros diez años de funcionamiento.

4. Ingreso recurrente

El cobro de regalías mensuales y/o el margen de venta de productos genera un ingreso recurrente. Generalmente el

ingreso que generan tres franquicias equivale a la UTILIDAD de un negocio propio.

5. Estrategia financiera

Algunas empresas hacen “rondas de inversión” (venden acciones) o se endeudan (costo financiero) para financiar el crecimiento. Con el sistema de franquicias no se venden acciones ni se endeuda la empresa.

Se consigue el capital necesario y el franquiciante NO tiene el riesgo empresarial del manejo de ese capital. El franquiciado es el responsable del éxito o fracaso de su negocio.

6. Estrategia de marketing y Generación de valor de marca

Con una mayor velocidad de crecimiento la exposición de marca es cada vez mayor (mas países y puntos de venta). Además, el franquiciado paga un fee de publicidad y hace publicidad a nivel local.

El presupuesto de marketing crece con el aporte de todos los franquiciados más el crecimiento de la cadena. El franquiciante tiene un GRAN PRESUPUESTO de publicidad financiado por todos los franquiciados.

7. Protección contra la competencia

En algunos negocios es muy importante ganar mercado rápidamente cuando el negocio es innovador y exitoso. Por ejemplo, Apple inventó el iPhone y en tan solo 18 meses ya tenía competidores con celulares similares: Google desarrolló Android para competir con el sistema operativo de Apple.

Muchos negocios se pueden copiar. Es importante ser el “primero” pero, además, crecer más rápido.

8. Estrategia operacional

Coca Cola Femsa (México) es dueña de 20.000 tiendas de conveniencia Oxxo. Podría tener operaciones propias, pero prefieren tener a un “FRANQUICIADO OPERADOR” Supongamos que cada tienda tuviera 10 empleados.

En 20.000 tiendas tendrían 200.000 empleados. ¿Cuál es la diferencia entre administrar 200.000 empleados o 20.000 franquicias? ¿Cuál es el costo laboral de 200.000 empleados? ¿Hay algún costo laboral en 20.000 franquicias? Desde luego que no hay costo laboral.

Entonces, es obvio porqué Coca Cola eligió la estrategia de franquicias (menores costos, franquiciados motivados, mayor eficiencia operacional).

Las franquicias funcionan mejor que los negocios propios

porque en vez de un encargado hay un “dueño” súper motivado. Está en juego la inversión de él. Hay estadísticas que demuestran que una franquicia vende entre un 20% y un 30% más que un negocio de la red propia.

9. Incremento del valor de la empresa

Muchas empresas que franquiciaron fueron vendidas en poco tiempo por muchos millones de dólares.

La valuación de la empresa se incrementa exponencialmente en poco tiempo. Por ejemplo, Mr. Jeff utilizó la estrategia de crecimiento con franquicias, pero también hizo rondas de inversión que aplicó para acelerar su crecimiento con franquicias.

En las primeras rondas levantó US\$ 12'000.000. En octubre del 2020 hizo otra ronda de inversión por US\$ 20'000.000. Dinero que utilizará para ingresar a Estados Unidos.

10. Sistema seguro y legislado en muchos países

En los países que tienen una ley de franquicias se protege el sistema de franquicias y se le da un orden jurídico (Estados Unidos, México, Ecuador, Brasil, Argentina, España, Inglaterra y Francia).

Uno de los pilares del sistema de franquicia es la separación de la responsabilidad laboral y esta clarifica la responsabilidad que tiene el franquiciante sobre la inversión que está haciendo el franquiciado.

El franquiciante no es responsable de la inversión del franquiciado mientras que cumpla con su parte de asesorar al franquiciado.

Para mayor información y/o asesoría, no dude en comunicarse con el Centro de Desarrollo Empresarial de Franquicias de la Cámara de Comercio de Lima al siguiente correo: sgutierrez@camaralima.org,pe. Estamos a su disposición.