

INVERSIÓN EN FRANQUICIAS.

Por: Valeria García Oliva.

Hace algunos años esta modalidad de empleo no era viable por diversas cuestiones legales, sin embargo en la actualidad representan una buena opción para micro y pequeños empresarios.

El convertirse en su jefe, tener su negocio propio y controlar los horarios es la meta de muchas personas que ven en las franquicias una nueva oportunidad de generar ingresos y sentirse productivos.

Antes de emprender un negocio se debe definir qué se busca. Esto puede ser una actividad alternativa, como patrimonio familiar, terapia ocupacional, o para diversificar inversiones, rentabilidad o flujo.

Se deben examinar muy bien las empresas existentes y el giro de las mismas para decidir por la mejor alternativa. Procure invertir en un negocio que le guste o con el que tenga algún tipo de relación.

Existen franquicias que requieren una inversión de hasta 3 millones de pesos, sin embargo, en la actualidad también existen opciones más económicas que demandan una baja inversión, como algunas de alimentos o limpieza empresarial, que se pueden adquirir por 500 mil pesos.

El tiempo estimado para recuperar el capital fluctúa de 18 a 36 meses, no obstante, hay marcas que toman más tiempo, pero son muy rentables. Elabore sus proyecciones y utilice herramientas adecuadas para valuación de proyectos. El periodo de recuperación es uno de ellos, pero existen otras técnicas como el Valor Presente Neto o TIR que pueden darle elementos precisos. (Vea nuestro artículo de evaluación de proyectos)

Hay factores como la demanda, el costo y la competencia que deben considerarse en la evaluación. Es importante además estudiar la ubicación, nivel socioeconómico, densidad poblacional, perfil de clientes, flujo vehicular, peatonal y estacionamiento; esto para adaptarse a las necesidades de la marca.

Se deben considerar todos los costos incurridos como renta, servicios contables, traspasos, remodelación, papelería, y todo el equipo necesario. Algunas marcas establecen el tipo de local que se necesita, la ubicación o el espacio, por ello algunos franquiciantes hacen una pre-aprobación y realizan visitas.

Incluso, se estipulan rangos de precio en cuanto a rentas, y porcentajes de gastos fijos, algunas tienen convenios con empresas inmobiliarias, por lo que pueden buscar el local en centros comerciales o sitios que cumplan con las especificaciones requeridas para la marca.

Al no haber una regulación específica en el sector de las franquicias es recomendable asesorarse con

expertos en el tema. Que además le ayuden con el aspecto de las marcas. Al igual que las licencias, estas empresas son propiedades bien protegidas por el franquiciante y debido a ello, es importante revisar todo a detalle, incluyendo las letras pequeñas.

Como en cualquier otro negocio hay que darse de alta en Hacienda ya sea como persona física o persona moral, dependiendo de las necesidades. Consulte a su contador para encontrar el mejor esquema.

No se deje llevar por la emoción, hay que analizar y evaluar el proyecto. Inicie en pequeño y reconozca sus capacidades de gestión y operación.

Por último, se recomienda no crear falsas expectativas, ningún negocio le permitirá vivir cómodamente sin su buena dosis de esfuerzo y trabajo fuerte y perseverante.