

## **Actitud y Perfil para Adquirir una Franquicia**

*Isidro Cavazos*

En la actualidad las oportunidades de comprar una franquicia son numerosas y atraen a individuos con diferentes niveles de capital y experiencia. Recién graduados, empresarios, ejecutivos y retirados optan por comprar una franquicia e independizarse. En general la percepción de independencia económica es de gran atractivo para individuos emprendedores.

El ambiente laboral ofrece un contexto donde las decisiones importantes ya han sido tomadas. En mi caso, el buscar una oportunidad de franquicia representaba una oportunidad de cambio. No sabía exactamente que iba a emprender, pero resultaba evidente que con un sistema establecido, mi formación empresarial podía ser puesta en práctica para comenzar. La adquisición de una franquicia representó una forma ideal de emprender. Desde el inicio eres tu propio jefe, pero tienes el respaldo y seguridad de una organización profesional y establecida como lo es WSI.

Al iniciar un negocio, se gasta mucho tiempo y dinero a prueba y error; mediante la experiencia y modelo de una franquicia se eliminan muchos de los problemas de iniciación, permitiendo al franquiciatario triunfar en una industria en la cual tenía poca o nula experiencia. Una de las grandes ventajas de ser parte de una red de franquiciatarios es que los errores e ideas se comparten y permiten disminuir la curva de aprendizaje de los demás.

Algunos individuos tienen mayor experiencia administrando, consecuentemente encuentran relativamente fácil la dirección de una franquicia. Otras personas con menos experiencia en gestión de negocios pueden percibir la operación como una gran barrera. Regularmente las personas piensan que una franquicia les creará cuantiosa riqueza, y olvidan considerar si realmente les gusta el concepto. Mi recomendación es considerar una franquicia con la cual te identifiques y puedas disfrutar.

Al inicio de mi evaluación de inversión en una franquicia, me sorprendía ver que franquiciantes reconocidos no requerían experiencia en su sector. Después de todo, los franquiciantes entrenan a los candidatos acerca de las habilidades necesarias para administrar.

Frecuentemente tengo la oportunidad de intercambiar ideas con empresarios que han adquirido una franquicia; muchos de ellos exitosos y otros que han optado por terminar su operación después de solo unos meses de intento. El común denominador de los que perduran hasta ver los rendimientos es la actitud de negocio y sus ideales.

Contrario al mito de que la operación de una franquicia es fácil, la compra de una franquicia no garantiza éxito empresarial. Antes de comprar una franquicia se deben examinar detalles vitales. Cuales son las actitudes que funcionan en la administración de una franquicia?

El primer punto a considerar es la disposición de asumir la responsabilidad de conducir tu propio negocio. El franquiciante proporciona el entrenamiento y soporte, pero el franquiciatario debe estar preparado para gestionar la operación.

El aspecto más importante es el recurso humano. Involucrar a los empleados en el negocio y tratarlos como el factor determinante del éxito de los proyectos. El equipo humano debe ser visto como el activo más valioso y no como un obstáculo. Si se mantiene un ambiente positivo, los empleados aprecian y el impacto se refleja en las relaciones con clientes. En el inicio de un negocio, es común experimentar altibajos en el reclutamiento de personal, y para disminuir el impacto se debe tener un estilo de administración accesible. Una vez que se logra tener a un equipo contento, los resultados se reflejan en un mejor ambiente de trabajo, clientes satisfechos y mayores resultados.

Aunque la franquicia de la cual formo parte es del sector de Soluciones de Internet, el éxito como franquiciatario se ha basado en la interacción con la gente. Nuestra habilidad de interactuar con el franquiciante, colegas y clientes nos brinda una enorme ventaja. Por ejemplo, un franquiciatario de un negocio de hamburguesas, tendrá grandes dificultades de gestión, si solamente percibe que su negocio es preparar hamburguesas deliciosas.

La administración de una franquicia, requiere diferentes habilidades, tales como mercadotecnia, contabilidad, administración de efectivo, sistemas, etc. Dominar un área no es suficiente; el franquiciatario con múltiples habilidades de gestión tiene mayores posibilidades de éxito.

Un franquiciatario no puede ser un dueño ausente. Aunque existen franquiciatarios ausentes exitosos, son minoría y su éxito se deriva de su gran experiencia en gestión de negocios. Sin embargo, el emprendedor promedio tiene mejores posibilidades participando diariamente en su negocio.

Es necesario seguir el sistema de franquicia, aunque mantener el espíritu creativo y emprendedor es igualmente importante. La clave está en administrar el negocio sin esperar a que el franquiciante indique cómo hacerlo. Como franquiciatario, se deben intentar nuevos paradigmas de mercadotecnia, relaciones públicas, prospectación, pero sin desligarse del sistema de franquicia previamente probado. El adquirir una franquicia implica no inventar el hilo negro, sino mantenerse a la par con el cambio.

La actitud de venta es otro aspecto que se debe mantener en todo nivel de la organización. En nuestro caso, mantener esta actitud nos ha derivado prospectos de todos los niveles de la organización, sin necesariamente ser agentes de ventas.

Es común que profesionales de tecnologías de información perciban que operar una franquicia de Internet es relativamente fácil; es posible conocer todos los detalles técnicos de una práctica profesional, no obstante, si no sabemos mercadear los productos, o administrar el flujo de efectivo del negocio, las posibilidades de mantenerse en operación son muy limitadas.

Se debe estar dispuesto a trabajar jornadas de 12-15 horas. El premio esta en función de la disponibilidad para trabajar duro. Las ocho horas diarias son un mito, especialmente en el arranque del negocio.

En el aspecto financiero, mi recomendación es utilizar fondos de terceros o prestamos bancarios, a menos que se tenga un patrimonio liquido por lo menos dos a tres veces mayor que la inversión en derechos de la franquicia, para soportar eventualidades de liquidez, aun cuando la gestión sea exitosa. El impacto financiero en limitaciones personales puede ser frustrante y como franquiciatario se puede perder el enfoque de negocio. La pregunta clave es como hacer para que el barco no pierda dirección y el modelo probado de una franquicia sea un éxito.

Aunque el franquiciante proporciona una buena idea de los costos de arranque, en la mayoría de los casos es mejor prever fondos suficientes no solo para el comienzo del negocio, sino para operarlo hasta que sea rentable. Es mejor empezar con dinero de sobra que pensar que se necesitara menos. Adquirir una franquicia puede ser una experiencia muy satisfactoria, pero se requiere un compromiso de trabajo, tal como en cualquier negocio que se emprende desde cero. La responsabilidad de ser autoempleado puede resultar aterradora y causar que las aspiraciones se opaquen en el corto plazo.

Si no se sigue el sistema, se corre el riesgo de perder mucho tiempo en detalles que no agregan valor. Esa es precisamente la razón por la que se adquiere una franquicia, porque el tiempo es limitado y es necesario enfocarse en las cosas que realmente generan resultados.

Es factible que adquirir una franquicia sea la decisión correcta; sin embargo, no compres la primer franquicia que te oferten, sino evalúa las diferentes opciones hasta que se tenga seguridad de lo que se esta buscando.

Comprar una franquicia es una decisión emocional y al no estar preparado puede resultar en fracaso, principalmente en los primeros meses, por no entender como funciona una franquicia. La conquista esta más relacionada con determinación y entrega más que por habilidades técnicas.

Una franquicia es un modelo de negocio listo para implementarse, sin embargo, como toda empresa, debe ser administrada eficientemente para que genere un retorno en la inversión. El franquiciante puede tener un gran programa, pero al ser dueño de un negocio, eres tu quien define el rumbo.

En la adquisición de franquicias, el secreto no radica en la capacidad de arriesgar cuantiosas inversiones o desarrollar complejas estrategias, sino en las acciones que generan valor y que frecuentemente pasan desapercibidas. A través de nuestra experiencia en la operación de una franquicia, he aprendido que la fe y la perseverancia, pueden levantar a una empresa.

En resumen, una franquicia representa una gran oportunidad para individuos emprendedores. Si bien el éxito no está garantizado, el ser parte de un sistema probado elimina muchas de las barreras de inicio y en caso de éxito, el trabajo y sus frutos son muy satisfactorios. Lo importante es definir que es lo que se desea, asumir la responsabilidad, armarse con el mejor equipo y herramientas y por supuesto divertirse en el camino.