



5

SECRETOS

QUE DEBES DESCUBRIR ANTES DE
INVERTIR EN UNA FRANQUICIA
PARA NO SER DEFRAUDADO

Tan Solo el #3 Te Dejará Sorprendido



LABORALTY

¿Estás pensando en invertir en una franquicia?

¿Estás a punto de tomar una decisión?

¿Estás buscando razones para disuadir a alguien de que no lo haga?

Cualquiera que sea tu situación te felicito por estar informándote acerca de este tipo de modelo de inversión y conocer más a fondo algunos de sus detalles que, en un futuro, estoy seguro te ayudarán a tomar una mejor decisión o, por lo menos, dar un buen consejo a un familiar o amigo que esté pensando en realizar una inversión de este tipo.

Mi nombre es Jesús Altamirano, empresario y autodidacta empedernido enamorado de temas de negocios, inversiones, desarrollo personal, temas espirituales y, además, un convencido de que hubiera sido genial que en el año de 2013 alguien me hubiera compartido esta información que hoy te quiero compartir.

Yo mismo fui "víctima" de una franquicia poco confiable en 2013 que, si bien es cierto, la inversión fue tan solo de \$50,000 pesos (una inversión muy baja respecto a muchas ofertas de franquicia), me llevo a tomar decisiones de vida que no fueron las adecuadas y que me costaron cientos de miles de pesos más. Pongo la palabra *victima* entre comillas ya que hoy considero que pude haber hecho más para informarme y tomar una mejor decisión de inversión, negocios, pero sobre todo de vida.

En aquel entonces, era un hombre de 27 años, con un excelente trabajo en el área de Finanzas de una empresa llamada Grupo Cementos de Chihuahua, en el norte de México, pero que, como todo Millennial, estaba insatisfecho con mi estilo de vida de ese momento.

En mi caso, esa insatisfacción se manifestaba en la búsqueda de opciones para ser mi propio jefe, en convertirme en un hombre de negocios, en ser dueño de mi tiempo.

Todo lo anterior me llevó a buscar opciones de inversión para comenzar un negocio, y el resto es historia. Perdí tiempo, dinero, esfuerzo, trabajo y años de mi vida construyendo un camino de recuperación.

No quiero que te suceda lo mismo.

Por lo que hoy, quiero compartirte **5 secretos** que estoy seguro te ayudarán a tomar una mejor decisión. Adicionalmente, agregaré algunos consejos que pienso complementarán la información que te estoy compartiendo.

Sin más preámbulo, comencemos...

Secreto 1: Ninguna franquicia tradicional te dirá como vender tus productos y servicios.

Para nadie es un secreto que el motor de cualquier negocio es su sistema de ventas. Un negocio sin ventas, por más maravilloso que sea su producto o servicio, nadie lo conocerá y, por ende, nadie lo comprará.

Siendo las ventas algo tan importante, la mayoría de las franquicias te dejará por tu cuenta cuando se trata de esta tarea.

Quizás, lo más que te pueden llegar a compartir son los beneficios y características de los productos y servicios, y una pequeña capacitación sobre ventas y cierre de ventas.

Sin embargo, dejan de lado el hecho real que, para cerrar ventas, en primer lugar, debes de tener prospectos y, estos prospectos, deben querer escucharte. Y para lograr todo lo anterior, se necesita un **Sistema De Generación De Prospectos**.

Pero todo eso no te lo dicen, porque no cuentan con un sistema o en el peor de los casos, ni siquiera saben que lo necesitan.

Las ventas tocando puerta por puerta, haciendo llamadas en frío si funcionan. Sin embargo, tienes que tocar miles de puertas y hacer cientos de llamadas para tener resultados y puede llegar a ser frustrante y devastador para tu espíritu empresarial.

Muchas personas dicen *no me gustan las ventas* porque lo relacionan con estas actividades que, si bien es cierto, se deben y pueden realizar, no deben ser la fuente principal de captación de prospectos.

Gracias a Dios y al Universo, vivimos en el siglo XXI y hoy contamos con internet. Utilizándolo de la manera correcta tiene el potencial de convertirse en una máquina constante de generación de leads.

Pero, este no es un libro de marketing digital y estrategias que funcionan, así que, lo que te quiero decir es que, al momento de que vayas a invertir en una franquicia, investigues que estrategias te ofrecen para comercializar tus productos y servicios. Si no te ofrecen ninguna, solo mentalízate que tendrás que aprender y aplicar una buena estrategia por tu cuenta o contratar a un experto que lo haga por ti.

Conclusión del Secreto #1

Si la franquicia en la que estás interesado te ofrece un Sistema De Generación De Prospectos, y por lo tanto, de ventas, es muy probable que tengas una excelente oportunidad de inversión delante de ti.

Secreto 2: Los gastos de operación reales pueden dejarte sin ganancias.

¿Alguna vez has escuchado que más del 90% de los negocios en México cierran de los 2 a los 5 años de vida?

Es muy probable que si lo hayas escuchado y que te preguntes porque es así.

Por más increíble que parezca en muchas ocasiones no se trata de un mal producto o servicio o un problema muy grave de ventas, más bien se trata o debe a una mala administración y planeación de los gastos y costos fijos y variables.

Gastos/costos fijos. - Egresos o salidas de dinero que realizarás mes con mes sin importar si vendes mucho o nada.

Gastos/costos variables. - Egresos o salidas de dinero que van relacionados con la cantidad de ventas que realizas mes a mes.

En lo que respecta a los *gastos fijos*, en muchas ocasiones, la cantidad total que te dicen vas a desembolsar, no es realmente la que terminas gastando.

Un ejemplo muy claro son las rentas de los locales comerciales.

En muchas ocasiones se manejan costos de rentas moderados o medios para poder hacer más atractiva la proyección financiera dentro de la oferta de franquicia. Sin embargo, cuando se adquiere la franquicia y se comienza con la búsqueda de local, el *flamante* nuevo empresario o empresaria, se da cuenta que, en plazas comerciales concurridas, donde el punto de venta es el ideal, las rentas oscilan de los 25 mil a los 50 mil pesos.

Estos precios no son elevados, simplemente son lo que cuestan, el error radica en no investigar con anticipación.

Desafortunadamente, esta investigación se realiza una vez que ya se ha realizado la inversión, y el nuevo empresario o empresaria terminan rentando un local comercial en una plaza que no es la óptima para pagar una renta más accesible, lo que ocasiona que las ventas no sean las mejores, o se compromete con el local ideal en la plaza concurrida y las ventas, en el peor de los casos, solo son las suficientes para pagar la renta del local.

Otro caso muy común, es el costo de los empleados.

En ocasiones las proyecciones financieras que se presentan al potencial inversionista consideran el salario bruto del empleado, es decir no incluye el costo de seguridad social, lo que al trasladarlo a la realidad puede significar un incremento del 25% en el costo total de la nómina.

Consejo: Investiga antes, invierte después.

En lo que respecta a los gastos variables, es muy importante investigar en donde podrás adquirir tus insumos para operar.

Existen franquicias que por contrato te exigen comprarles los insumos a ellos y en ocasiones el precio no es el óptimo ya que tu pudieras conseguir la misma calidad a un mejor precio.

Esto que hacen las franquicias, tampoco está mal, ya que lo que intentan hacer es asegurar la calidad de sus productos, servicios y por ende de su marca.

Lo que tu como potencial inversionista debe hacer, es investigar si los precios sugeridos que te establecen son los óptimos para el mercado en el cual vas a operar, y así asegurarte que los márgenes de ganancia son lo suficientemente grandes como para hacer de tu inversión algo rentable.



Conclusión del Secreto #2

Existen oportunidades de inversión que permiten operar sin un local comercial establecido y solo una oficina es suficiente o a veces hasta la casa del mismo nuevo empresario o empresaria. Quizás te gustaría indagar y encontrar una franquicia con este tipo de características.

Secreto 3: El negocio del franquiciante ¡Es La Venta De Las Franquicias!

Para que una franquicia sea exitosa, dentro de muchas variables, una de las más importantes es que dentro de su modelo de negocio la empresa que vende las franquicias (franquiciante) genere ingresos comercializando sus productos y servicios directamente a través de la operación de sus mismas franquicias.

Aunque pudiera sonar lo más natural del mundo, en algunas ocasiones esto no es así, y muchas empresas convierten la venta de franquicias en su principal negocio desconectándose por completo del cliente o usuario final que consume sus productos o servicios.

Cuando sucede esto, lo que ocasiona es que la empresa franquiciante deja de comprender a su cliente final, haciendo prácticamente imposible entender las necesidades reales del mercado lo que con el paso del tiempo se ve reflejado en la poca o nula innovación y adaptación en los productos existentes.

Un modelo de franquicias, debe ser siempre parte de un plan de expansión para ganar una mayor participación de mercado, pero nunca se debe convertir la venta de la franquicia en el negocio principal de marca que las promueve.

Busca Cuotas Iniciales de Franquicia accesibles

La inversión que debes realizar al adquirir una franquicia se compone de la *Cuota Inicial de Franquicia* y de la *Inversión Inicial*.

Cuota Inicial de Franquicia. - Es la cantidad que debes pagar para adquirir los derechos de comercialización y uso de la marca del franquiciante. Es decir, se paga de alguna manera el valor intangible del negocio (marcas, manuales de operación o know how, procesos, capacitación, soporte, entre otros).

Inversión Inicial. - Es la cantidad que debes invertir para poner en marcha tu nuevo negocio como: adquisición de maquinaria y equipo, insumos, decoración, adecuaciones al inmueble o construcción del mismo, capital de trabajo para los primeros meses de operación, entre otros.

Dependiendo del reconocimiento de la marca, *know how* o procesos establecidos de operación, soporte que te ofrezcan y las oportunidades de expansión de tu propio negocio como franquiciatario de la marca, debe ser el monto solicitado por concepto de *Cuota Inicial de Franquicia*.

Si no tienes experiencia previa fundado y operando negocios propios, si eres nuevo en inversiones de este tipo, o si tu capital no es tan grande como para poder invertir grandes cantidades y sobre todo soportar financieramente la operación de los primeros meses, yo te recomiendo franquicias o licencias con una cuota inicial que no supere los \$50,000 pesos, ya que esto te permitirá tener más capital disponible para la inversión inicial y también para campañas publicitarias las cuales son fundamentales para el crecimiento de cualquier negocio.

Dentro de la oferta existente de franquicias en México, puedes encontrar inmensa variedad de opciones por debajo de los \$50,000 pesos que pueden ser bastante rentables si se recibe el apoyo, la capacitación y la logística adecuada para arrancar y operar el negocio.

Franquicias que cuentan con cuotas iniciales bajas y hasta con opciones de pago, te puede indicar que son negocios que buscan crecer junto contigo (a través de la venta de sus productos y servicios) y no contigo, logrando así minimizar el riesgo de caer en una franquicia cuyo principal negocio es la venta de las mismas franquicias.

Consejo: Si te es posible, revisa cuantas unidades tienen en operación los dueños de la marca de la franquicia.



Conclusión del Secreto #3

Si la marca que franquicia comercializa directamente sus productos y servicios con el cliente final es un buen indicio de que siempre se mantendrán actualizados e innovando para ti.

Secreto 4: No existe un programa de capacitación que te acompañe a desarrollar tu negocio.

Una práctica que desafortunadamente, al parecer, se ha vuelto muy común (esto lo descubrí haciendo una investigación de actualización en redes sociales para escribir este pequeño libro) es que muchas franquicias no cuentan con un programa de capacitación y acompañamiento real al momento de realizar la venta de sus franquicias.

Si bien es cierto, la mayor parte del éxito de una franquicia depende de la persona que invierte en ella, es fundamental que la marca *franquiciante* otorgue una capacitación inicial de valor que permita al nuevo franquiciatario conocer a fondo el negocio y así, pueda operarlo de una manera óptima.

Después de la capacitación inicial es necesario continuar con un Programa de Acompañamiento, en el que al menos cada quince días se estén cubriendo temas relacionados con la operación del negocio.

Además, resulta fundamental, el que la marca o empresa *franquiciante* cuente con una persona cuyo puesto sea específicamente resolverte tus dudas. Esto te permitirá construir un negocio basado en el apoyo, comunicación y transparencia de ambas partes.



Conclusión del Secreto #4

La empresa que ofrece la franquicia, además de contar con un Programa de Capacitación Inicial y de Acompañamiento, debe contar con una persona dedicada a apoyarte. En algunas franquicias se denomina *Asesor de Negocios*.

Secreto 5: Las franquicias no son sinónimo de garantía y tienes que asumir el riesgo.

Una de las cosas que escuchamos mucho cuando se trata de franquicias, ya que representan una de sus principales ventajas, es que son un *negocio probado*.

Si bien es cierto, esto puede resultar verdadero, no significa que funcione para ti, por diversas causas.

Las franquicias pueden resultar un excelente negocio si inviertes en una que ofrezca un negocio de baja inversión, gastos operativos bajos, un producto innovador y por ende, con poca o nula competencia, y un equipo directivo que siempre este trabajando para mejorar tu negocio.

Sin embargo, la cereza en el pastel eres tú.

No importa que tan bueno sea el producto, servicio, apoyo y modelo de negocio que te ofrezcan si no haces tú parte será imposible alcanzar el éxito.

Debes reconocer, que al invertir en una franquicia te estás convirtiendo en empresario o mujer de negocios. Y esto significa que quizás por algún tiempo no disfrutarás de tanto tiempo libre los fines de semana; quizás tengas que cambiar las series de Netflix por tutoriales en Youtube o Cursos en línea que te permitan mejorar tus habilidades como mujer u hombre de negocios, y que quizás sientas cierta incertidumbre por algún tiempo.

Sin embargo, al final todo valdrá la pena.



Conclusión del Secreto #5

Las franquicias son una buena opción de inversión si encuentras la indicada para ti y estás dispuesto a convertirte en empresario o empresaria a través de la disciplina y autoaprendizaje, y al final, ganar más dinero y mejorar tu calidad de vida (al menos en el aspecto financiero).

Conclusión de este pequeño libro

Si estás pensando en invertir en una franquicia, permíteme felicitarte porque ya has dado un gran primer paso.

Al tomar acción para descargar este pequeño libro electrónico, te has diferenciado de la mayoría de los inversionistas en franquicias que no hacen la tarea de investigar antes de invertir (como yo en el 2013), y ahora estás más preparado para elegir una buena franquicia que te ayude a lograr tus metas.

Deseo de todo corazón que alcances el éxito.

Saludos

Jesús.

P.D - Una última cosa...

**Si estás interesado(a) en seguir aprendiendo de temas y noticias de negocios y emprendimiento, quizás te interese unirte a nuestro canal de Telegram *Formación en negocios - Laboralty*, donde te seguiremos compartiendo información de valor para tu crecimiento y desarrollo como mujer y hombre de negocios. Si quieres unirte, solo da clic en el siguiente enlace t.me/NegociosLaboralty
¡Te espero dentro!**