

EL PERFIL DEL FRANQUICIADO

FH: Aunque ya te lo hemos preguntado, nos viene al caso en este apartado ¿crees que el franquiciado debe asumir riesgo empresarial como expresas con tus palabras?

ET: El franquiciado debe asumir la total responsabilidad de tener su propio negocio. El franquiciador proporciona un modelo probado y visible, además de una formación y un apoyo. No obstante, el franquiciado pone en funcionamiento ese modelo y gestiona la empresa. Esto significa largas horas de trabajo duro. Debe ser consciente de ello y estar dispuesto a seguir adelante. En ocasiones me rebelo cuando escucho decir que el contrato no era claro y la culpa de que el negocio no siga adelante o se gane menos de lo esperado es del franquiciador. ¿Es que no ha habido una lectura previa del contrato? ¿Es que no se han analizado los diferentes escenarios económicos? Los negocios en franquicia tienen un índice de fracaso realmente muy bajo en comparación con cualquier otro tipo de negocio que pueda emprenderse. No obstante, es evidente que son negocios y que en ocasiones las cosas no pueden resultar. Y esto deben conocerlo todos los franquiciados antes de incorporarse en una empresa.

FH: Siempre has comentado que los negocios deben disfrutarse o mejor dicho que el franquiciado debe “enamorarse” del modelo de negocio donde se incorpora ¿Por qué?

ET: Si no soy capaz de disfrutar con lo que hago, es muy difícil que pueda trabajar duro, con ilusión y superar las múltiples adversidades que se tienen en toda actividad empresarial. Cuando digo “enamorarse” me refiero a sentir el negocio en el que me incorporo y ser consciente de que además de que colmara mis expectativas económicas me satisface. Evidentemente, lo uno sin lo otro no es viable, pero deben darse ambas condiciones necesariamente. Si no me gustan las relaciones y no encajo la actividad comercial no puede ejercer el negocio por rentable que este sea cuando es evidente que el perfil comercial es necesario. Si no me siento capaz de gestionar el negocio o no me siento cómodo en el mismo, tampoco en negocios donde se requiere capacidad de gestión. Antes de empezar a valorar un tipo de franquicia específico, necesito examinar mis propias aptitudes y conocer qué es lo que me proporciona una mayor satisfacción personal. Es posible que un franquiciador pueda aceptarme, lo cual es negativo para él, pero la culpa principal y la responsabilidad final recaen sobre el franquiciado.

FH: ¿Quién se puede permitir una franquicia? ¿Está al alcance de cualquier persona?

ET: Realmente adquirir una franquicia no está al alcance de cualquier persona, pero sí de muchas personas. Existen múltiples modelos de negocio con muy diferentes rangos de inversión. Lo importante en primer lugar es saber si tengo las características y las capacidades para poder emprender un negocio, conocer mis capacidades económicas en relación con la inversión a realizar donde debo disponer como mínimo de un 40% del total en recursos propios y establecer mis necesidades de ingresos analizando si los negocios elegidos cubren las mismas.

También puedes descargarte gratuitamente “Conversaciones sobre franquicia” clicando directamente [aquí](#).