

LA OPORTUNIDAD DE FRANQUICIAR

FH: Este es un sistema que crea empresas, crea empleo y crea riqueza. Recuerdo que lo expresaste ya hace mucho tiempo y también reclamabas el apoyo de nuestras administraciones para favorecer al mismo. ¿Lo sigues creyendo?

ET: Sin ninguna duda. Este sistema crea verdaderamente empleo, crea empresas y crea riqueza. Pero nuestras administraciones, al contrario que ocurre en muchos otros países o le dan la espalda o lo ignoran. Por supuesto habrá quien me corrija y me indique que acuden a presidir determinados actos y eventos. Mi respuesta es que acudir a actos y eventos se hace después de haber contribuido y ayudado al mismo y no tratando de llevarse todo el protagonismo por nada, aunque por supuesto hay quienes se lo agradecen. Yo no. Recuerdo dos frases que lo expresan todo, aunque ya creo haberla comentado una de ellas. *"La necesidad es la que hace que las empresas como la mía hayan tenido que crecer. La falta de recursos libera la imaginación de los emprendedores"*. Esta afirmación corresponde a Fred de Luca (fundador de Subway), empresa que opera con más de 12.000 unidades a nivel internacional. De igual forma se expresaba Francisco Martín Frías, presidente y fundador de MRW, cuando tenía más de 700 unidades: "En España se realizan la mitad de envíos que en Europa y muchos menos que en Estados Unidos. O sea que aún queda mucho por crecer". Ambos son responsables, como otros muchos más, de haber creado conceptos de negocio novedosos que han permitido a muchos emprendedores crear sus propias empresas y generar múltiples puestos de trabajo.

FH: ¿De qué forma crea empleo la franquicia?

ET: Pues con su propio desarrollo, favoreciendo la creación de múltiples empresas cada año y manteniendo además todas aquellas que es capaz de crear. Son más de 4.000 nuevos empresarios franquiciados cada año y más de 20.000 nuevos empleos anuales los que aporta esta fórmula de crecimiento empresarial y podrían ser muchos más con el apoyo de nuestras instituciones. Hay que insistir una y otra vez en los más de 400.000 empleos estables generados por este sistema y el amplio colectivo que se suma todos los años.

FH: Te lo habrán preguntado muchas veces, pero, ¿cuáles son las mejores franquicias dónde invertir?

ET: Es cierto. Es una pregunta muy habitual que me han formulado en muchas ocasiones. Y también en entornos no profesionales y círculos de conocidos. Lo cierto es que no hay una franquicia o franquicias donde invertir. Lo que es bueno para mí, no es necesariamente bueno para terceros. Cada persona, cada emprendedor, cada inversor tiene un perfil diferente, unas preferencias determinadas y una capacidad económica y asunción del riesgo totalmente diferentes.

FH: ¿Has invertido personalmente en alguna franquicia?

ET: He invertido directamente a través de Tormo Capital, Crowdfranquicias Capital y diversas Sociedades Gestoras en algunas centrales de franquicia. Lo he hecho siempre conjuntamente con más inversores y con un enfoque de salida al cabo de un determinado tiempo. En unas ocasiones el resultado ha sido extraordinario, en otras inferior a lo esperado y en algunas insatisfactorio. Nuestro enfoque conjunto no ha sido tanto el de ser franquiciados, como si apoyar a las centrales de franquicia en su crecimiento dotándolas de recursos económicos y de gestión para acelerar su crecimiento, aunque también hemos abierto unidades propias. Es una actividad de alto riesgo, mucho más elevada que la de invertir en una franquicia, pero que genera en su conjunto resultados altamente satisfactorios como ha sido en nuestro caso.

FH: Has mencionado en diferentes ocasiones el riesgo empresarial y la asunción del mismo por parte del futuro franquiciado ¿no se contradice directamente con lo que presupone la franquicia?

ET: En absoluto. La franquicia es una forma de hacer negocios. Todas las formas de hacer y generar negocios suponen riesgo empresarial y es bueno e importante saberlo y darlo a conocer. Si yo invierto en una determinada franquicia soy el propietario de mi negocio, tengo que gestionarlo, tengo que esforzarme y tengo que hacer las cosas bien. Aun y así debo contar con la aceptación de los clientes, con haber acertado en el emplazamiento y ubicación adecuados y con las propias capacidades. Las cosas pueden ir bien o no tan bien como hubiera deseado y esperado y además en todo negocio siempre surgen los obstáculos y los imprevistos que deben ser superados. Ser propietario de un negocio en franquicia supone tener un riesgo moderado, inferior a iniciar un negocio por mi cuenta, y de hecho las estadísticas así lo confirman al mostrarnos que la mayor parte de los negocios iniciados en franquicia sobreviven pasado un largo periodo de tiempo. Pero también es posible que el negocio no acabe yendo en la forma que esperaba. Ante ello, debemos ser conscientes plenamente y entender que en última instancia y más allá de las ventajas propias del sistema de franquicia, el negocio en nuestro ámbito de actividad depende enteramente de nosotros.

FH: Entonces y como has expuesto en diferentes ocasiones sin buenos franquiciados no hay franquicia

ET: Los franquiciados son el verdadero motor de la franquicia. Sin ellos, no habría franquicias y este sistema no hubiera podido desarrollarse. Franquiciado y franquiciadores se necesitan mutuamente. La base principal de una red sólida es la de tener buenos franquiciados que estén volcados con la marca, que la hagan suya, que tengan los atributos necesarios para poder triunfar y por supuesto que obtengan la adecuada rentabilidad en la gestión de sus negocios.

FH: Lo has comentado anteriormente, pero nos gustaría que te extendieras en las principales razones del éxito de una empresa que se inicia en franquicia. Estas eran tres: atracción de clientes, rentabilidad y atracción de inversores. ¿Puedes ampliarlas?

ET: Estos son tres condicionantes ineludibles para poder triunfar en franquicia por parte de una empresa franquiciadora. Hay otros muchos más, pero sin estos es inviable el recorrido de

cualquier marca. La atracción de clientes es obvia. Es lo que podemos observar en múltiples nuevos conceptos de restauración especializada que están apareciendo en el mercado, en los nuevos gimnasios, en centros de estética y belleza, en el resurgir de las agencias inmobiliarias y en muchos modelos de negocio más. El resultado de atraer clientes de forma sostenible y continuada es generar rentabilidad y tener negocios punteros. Pero para poder franquiciar hay que atraer además inversores que se incorporen en la red. Para ello, hoy en día las inversiones deben ser adecuadas, hay que preparar el programa de franquicia y por parte del empresario promotor debe existir auténtica vocación de crecer empresarialmente a través de este sistema trasladando los beneficios al franquiciado.

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