

Información General

¿Cuáles son las ventajas de ser franquiciatario?

-Usted nunca estará solo

Si usted adquiere una franquicia, el royalty o cuota que paga el otorgante le da la seguridad de tener siempre a alguien que lo apoye en cuanto a estrategias del mercado, sistemas gerenciales, cuestión de personal, o cualquier otro asunto relacionado con su negocio.

-El negocio si funciona

Quien se convierte en franquiciatario sabe que será propietario de un negocio que ha probado y comprobado su funcionalidad.

-Sus oportunidades de éxito se incrementarán

Según las estadísticas, en Estados Unidos la tercera parte de los negocios son franquicias cierran antes de cumplir un año, mientras que el 97% de los negocios que optan por algún tipo de franquicia sobreviven a este primer año crítico. Además, después de cinco años de funcionamiento la diferencia es mayor, puesto que el 92% de las franquicias operan, en comparación con la permanencia de sólo 23% de los negocios independientes.

Este hecho demuestra que vender el concepto de un negocio probado reduce los riesgos de fracaso y de acuerdo a datos obtenidos en México, el sistema de franquicias tiene el mismo éxito que en Estados Unidos.



los mejores tacos...
desde 1968

Información General

¿Cuáles pueden ser las posibles desventajas?

Con todo lo que ofrece el sistema de franquicias a un inversionista emprendedor, difícilmente se podría pensar en la existencia de algún tipo de desventaja para el franquiciatario. Sin embargo, hay puntos importantes que usted debe tomar en cuenta antes de decidirse por una franquicia. Debe estar consiente de que pertenecerá a un equipo en expansión que pretenderá lo mismo que usted: lograr mayores utilidades

y beneficios. Por lo que deberá considerar lo siguiente :

-Usted podrá ser su propio jefe absoluto ya que será el dueño y operador del negocio, pero el contrato regirá sus relaciones y responsabilidades como franquiciatario.

-Usted contará siempre con un socio.

El pago mensual, o royalty, que los Franquiciatarios efectúan a sus otorgantes será un porcentaje de las ventas brutas, y en ocasiones puede ser un motivo de disputa entre ambas partes. Por lo tanto, es un aspecto que debe de tomarse en cuenta y que debe quedar bien claro antes de firmar el contrato.

-Su crecimiento podría estar limitado.

Como franquiciatario no podrá desarrollarse por su cuenta, ya que las franquicias cuentan con derechos territoriales especificados en el contrato. De manera que si el territorio donde usted desee abrir otro eslabón de la cadena ya está adjudicado a otro franquiciatario o al mismo otorgante, ahí no podrá usted expandirse, aunque ésta es una limitante que podría solucionarse, sin descartar su propio crecimiento.



los mejores tacos...
desde 1968