

¿Cómo saber si una franquicia es rentable DE VERDAD?

Por: Feher Consulting

Los comercializadores de franquicias profesionales están de acuerdo en que una de las preguntas recurrentes de los inversionistas es: ¿Cuál es más rentable? Pero... ¿qué implica la verdadera RENTABILIDAD? El director financiero de Feher Consulting nos da varios tips para conocer de una vez por todas ¿cuál franquicia es más rentable?

Según Google, si buscas **¿Cuál es la franquicia más rentable?**, encuentras más de 7 millones de búsquedas. Definitivamente, la franquicia es una de las opciones a la hora de invertir en un negocio. No en vano nos encontramos con tantas historias exitosas a lo largo y ancho del planeta. Son, para quienes les gusta seguir por un camino menos complicado y para quienes buscan sentirse desde el inicio, más tranquilos con las operaciones.

En palabras del propio Kenny Rodríguez, director financiero de Feher Consulting, y quien se encarga de brindar las proyecciones de cada uno de los clientes, además de centrar sus cálculos en definir el tiempo de retorno de las inversiones platicó con la redacción y nos cuenta más sobre **la verdad de la rentabilidad en una franquicia**.

“Lo primero que tenemos que entender es que la rentabilidad de cualquier negocio, proviene de **su nivel de utilidad** y se mide contra la inversión inicial”. Se trate de una franquicia o no, si los ingresos que tienes superan los costos (fijos y variables), entre mayor utilidad tienes, mayor será la rentabilidad de la franquicia.

Recomendaciones de un Director Financiero en materia de rentabilidad de una **franquicia**:

1. No es que al ser franquicia tengas automáticamente rentabilidad. Debes buscar los niveles de recuperación ideales, acorde al nivel de tu inversión.
2. Como cualquier negocio, hay franquicias que son rentables y franquicias que no lo son tanto. No es sencillo, pero debemos aprender a diferenciarlas.
3. Checa que el tiempo en que se calcula la Tasa Interna de Retorno (TIR)¹ sea entre tres y cinco años, si se calcula a diez años, puede ser que la TIR sea mayor, pero es menos probable de alcanzar.
4. Compara la TIR contra la Tasa de Descuento² del sector. Mientras más grande sea la diferencia a favor de la TIR, mucho mejor.

¹ La Tasa Interna de Retorno es el porcentaje **promedio** anual de rentabilidad que te da una opción de inversión.

² La Tasa de Descuento es la rentabilidad mínima promedio anual que esperarías ganar por tu dinero.

Como experto en rentabilidad de negocios nos dijo “Yo invertiría en todas, pero por mi perfil, sería en una franquicia del giro **retail** o **servicios**, más enfocado en el sub giro de salud y/o en paquetería. Son dos de los muchos conceptos ganadores durante esta pandemia. Mucho de lo que tenga que ver con estos conceptos está creciendo y demostrando mayores niveles de rentabilidad en comparación con otros”.

Finalmente y como recomendación adicional, Kenny hace énfasis en que la rentabilidad dependerá también de la afinidad que tienes como inversionista y como colaborador de la marca. Sobre todo si vas a ser operador de la unidad, siempre es mejor pensar que debes trabajar mucho para salir adelante y nada mejor que hacerlo en algo en lo que eres afín.