

Las franquicias se vuelven una alternativa de inversión: qué capital se necesita y cuánto se puede ganar

12/11/2024



El negocio de las **franquicias** puede parecer algo lejano para muchas personas, pero es un sector que genera mucho interés, que tiene más de **50.000 puntos de venta en todo el país** y **emplea a unas 250.000 personas** en forma directa.

Esos datos surgen de una investigación de la Asociación Argentina de Marcas y Franquicias (AAMF), que también indica que en la **Argentina existen unas 1800 marcas que operan con el sistema de franquicias**. Un **43% de ellas pertenecen al rubro gastronomía**; el **22% son comercios especializados**; un **15% corresponde a servicios**; un **10% representa a indumentaria**,

textil y calzado; el 7% pertenece a negocios de estética y salud; y un 5% a capacitación.

Ahora bien, ¿cómo ingresar al negocio de las franquicias? ¿Es una buena **inversión**? ¿Hay que tener un gran capital para entrar en este negocio? **Daniel Arce**, socio fundador de la consultora del sector *Franquicias que crecen*, explicó: “La mayoría de los que invierten en franquicias son **pequeños ahorristas** que durante 5 a 10 años fueron juntando peso por peso o dólar por dólar, y **con US\$15.000 o US\$20.000 pueden comprarse su propio negocio ya exitoso**”.



Algunos institutos de enseñanza de idiomas o capacitación profesional también funcionan bajo el modelo de franquicias. (Foto: AdobeStock).

Dado que las franquicias **requieren un local físico** con una estructura mínima, hay una inversión que no se puede eludir en mostradores, carteles, heladeras y otro tipo de instalaciones. “En el rubro **gastronomía**, los montos de inversión **arrancan desde los U\$20.000 o U\$30.000**”, ejemplificó.

Por su parte, **Ezequiel Devoto**, gerente general de la AAMF, sostuvo que no se necesita ser un gran inversor para entrar en una franquicia, aunque reconoció que las opciones se

incrementan cuanto mayor es el monto disponible.

“Existen **propuestas de inversión desde algunos miles de dólares hasta millones**. Según nuestras estadísticas, el promedio está en torno a los US\$50.000. Pero este es un dato poco representativo porque la cantidad de opciones en montos muy bajos son limitadas. Para tener un buen abanico de opciones hay que pensar en inversiones por encima de los US\$50.000e, idealmente, entre US\$100.000 y US\$200.000”, sostuvo.



Ezequiel Devoto, gerente general de la Asociación Argentina de Marcas y Franquicias (AAMF). (Foto: AAMF).

Para las **franquicias más caras**, existe la posibilidad de **asociarse** entre varias personas. “Cada participante aporta una parte del capital y a cambio, recibe un porcentaje de propiedad en la franquicia y una participación proporcional en los beneficios generados”, indicó Arce. Y completó: “Otra opción es **comprar porcentuales de franquicias**, como franquiciado pasivo, donde **sólo se invierte pero no se trabaja**. El manejo lo hace la empresa y se recibe un

porcentual de las ganancias”.

Cuánto se puede ganar con una franquicia

Dos puntos importante a evaluar antes de invertir es **cuánto tiempo se proyecta que se tardará en recuperar la inversión inicial** y cuál es la **rentabilidad**, es decir, una vez recuperado el aporte inicial, las ganancias que se van percibiendo.

Arce comentó que con una inversión de entre US\$15.000 o US\$20.000, **el retorno oscila entre US\$1000 y US\$2000 por mes**. Si se invierten US\$40.000 o US\$50.000, la ganancia mensual ronda los US\$2000 a US\$5000 aproximadamente. “Esta ganancia es mensual y libre de gastos como franquiciante activo”, detalló.



Daniel Arce, socio fundador de Franquicias que crecen, aseguró que se puede invertir en un local gastronómico desde US\$30.000. (Foto: Franquicias que crecen).

“Se estima que **el retorno de una franquicia puede alcanzarse entre los 14 a 18 meses desde el inicio** del contrato, aunque este plazo depende de factores específicos del rubro, negocio,

y de su gestión. Por ejemplo, en el caso de locales de *fast food*, los retornos suelen ser más rápidos debido a la alta demanda y al volumen de ventas”, completó Arce.

A su turno, Devoto remarcó que las franquicias **conlleven un riesgo y un trabajo**. “Para obtener el retorno de la inversión estimado en una franquicia se requiere dedicar **tiempo a operarla**, administrarla, entender el modelo de negocios y a los clientes, **tomar, capacitar y liderar personas**. Las marcas franquiciantes estiman el retorno de la inversión promedio en base a los resultados que han obtenido en otros puntos de venta que tienen operativos, pero es importante entender que se trata de **estimaciones orientativas**”, destacó.

Algunos consejos antes de invertir

Antes de adentrarse en el universo de las franquicias, los especialistas recomiendan **investigar** sobre el negocio y la cadena elegida. **Asesorarse** con expertos en el tema también es una opción, especialmente para quienes recién inician el camino.

“Más que un perfil inversor, **se valora el carácter y la afinidad de la persona con el tipo de negocio** que elija. Es esencial investigar y entender el sector de franquicias y los distintos modelos disponibles, para encontrar el que mejor se adapte a los objetivos y estilo de vida del inversor”, opinó Arce.

Por su parte, Devoto compartió algunas sugerencias y propuso que los futuros franquiciados se hagan las siguientes preguntas:

- **¿Por qué quiero invertir en una franquicia?** No es lo mismo buscar el autoempleo y la independencia económica que una vía para incrementar los ingresos sin dejar la ocupación actual o participar en un grupo de inversiones

profesionalizado.

- **¿El rubro de negocios está alineado con mis preferencias y valores?** Muchas veces invertir en una franquicia, más que una decisión económica, es una decisión de vida a mediano o largo plazo, principalmente en los casos de autoempleo. El rubro o la actividad de la franquicia tiene que sintonizar con los gustos, valores y costumbres de cada persona.
- **¿Me gustan los productos/servicios que ofrece la marca?** Es muy difícil que a un negocio le vaya bien vendiendo algo que a la persona no le gusta realmente.
- **¿Hay disponibilidad en la zona** donde se puede o desea tener el negocio?
- **¿La inversión total inicial está detallada** por rubro (equipamiento, mobiliario, stock, fee de ingreso, etc.) y es completa? Devoto explicó que la mayoría de las veces los estimados de inversión inicial no incluyen la “obra civil”, es decir, reformas estructurales que suelen ser muy costosas. Además, dijo que en muchos casos tampoco tienen en cuenta el período de tiempo en que se estima alcanzar el punto de equilibrio y la generación de flujo de caja positivo.
- **¿El potencial de ingresos** está en línea con lo que necesito para vivir?
- **¿Cuáles son las vías de salida?** En muchos casos, las marcas más reconocidas revenden la franquicia a un nuevo operador y le permiten al franquiciado recuperar parte de su inversión sin perder el punto de venta.
- **¿La marca me va a capacitar** en todo lo que necesito saber para operar bien el negocio?

A esas preguntas, Devoto agregó la necesidad de hablar con otros franquiciados y también recomendó participar en eventos del sector para tener otra vía de contacto.

Fuente: TN