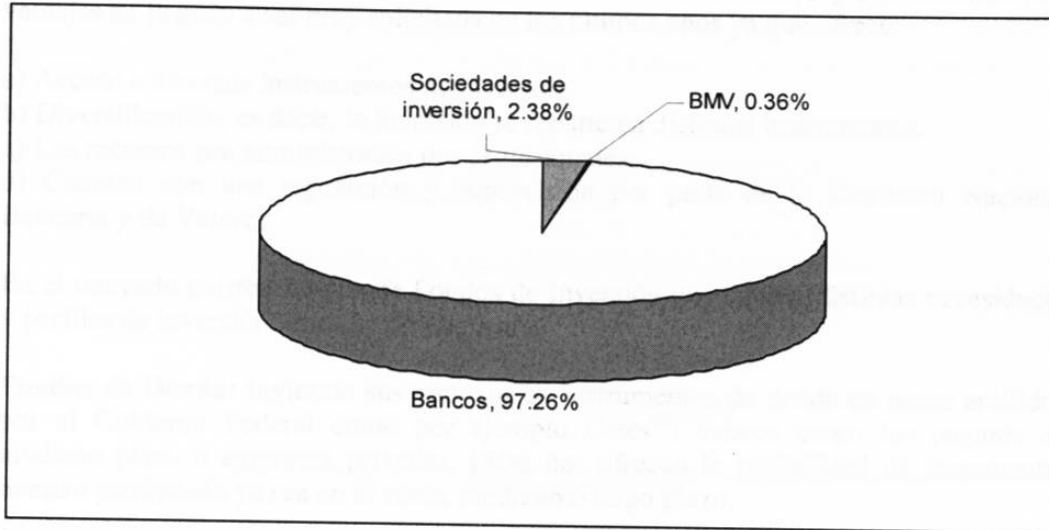


Capítulo V – Inversiones

5.1 ¿Donde invertir?

En éste capítulo vamos a ver algunas de las opciones de inversión con que contamos, los montos mínimos de inversión y sus beneficios.

Gráfica 5.1 Distribución de donde invertimos los mexicanos.⁴⁶



Como podemos observar en este gráfico, a los mexicanos nos gusta invertir en instrumentos tradicionales de la banca en lugar de invertir en otros tipos de inversión mucho más rentables, esto debido a la desinformación o al miedo a lo desconocido. Definitivamente que si deseamos obtener mejores rendimientos, debemos de conocer otras opciones además del tradicional pagaré con rendimiento al vencimiento. No es aceptable que el banco nos de un 3% de rendimiento anual cuando nos cobra 15% por un crédito hipotecario o un 40% por una tarjeta de crédito⁴⁷. Afortunadamente esta tendencia está cambiando poco a poco entre los ahorradores mexicanos ya que a ¿quien no le gusta tener más dinero o recibir más interés por sus ahorros?

Según una publicación hecha por la revista Finanzas personales: El inversionista en su ejemplar de marzo de 2005, dado el conocimiento que tiene el mexicano de los instrumentos tradicionales de la banca, más del 97% de sus ahorros están en este tipo de instrumentos. Nos vamos a enfocar en definir los fondos de inversión (también conocidos como sociedades de inversión), para dar una opción más de inversión a los ahorradores.

Cada vez es más común escuchar o leer información sobre los Fondos de Inversión, en periódicos, revistas y televisión, por ésta razón explicaremos qué son, sus ventajas y los diferentes tipos de fondos que existen en el mercado.

⁴⁶ Fuente: Información obtenida de la revista Inversionista: Finanzas personales de su publicación de Marzo de 2005, página 25.

⁴⁷ Información obtenida de la revista Inversionista: Finanzas personales de su publicación de Marzo de 2005, Artículo: ¿Que es lo que ofrece tu banco? De la página 25.

Los Fondos o Sociedades de Inversión son instrumentos, en los cuales varias personas con el mismo objetivo depositan sus recursos, y son invertidos a través de profesionales (Operadoras de Sociedades de Inversión), en diferentes instrumentos financieros que forman un portafolio de inversión que se adapte con sus necesidades y objetivos en cuanto a riesgo, plazo, liquidez, etc., donde cada inversionista adquiere acciones de esa sociedad en proporción con el monto invertido.

Según Rueda en su libro para “Entender la bolsa” en la página 295 comenta que éstos son una opción de inversión que cada vez ha sido más conocida y por sus múltiples ventajas ha llegado a ser muy solicitada en los últimos años ya que ofrece:

- a) Acceso a diversos instrumentos de inversión.
- b) Diversificación, es decir, la inversión se reparte en distintos instrumentos.
- c) Los recursos son administrados por profesionales.
- d) Cuentan con una regulación y supervisión por parte de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

En el mercado existen 3 tipos de Fondos de Inversión que cubren distintas necesidades y perfiles de inversión, éstos se dividen en:

Fondos de Deuda: invierten sus recursos en instrumentos de deuda en pesos emitidos por el Gobierno Federal como por ejemplo Cetes⁴⁸; bancos como los pagarés de mediano plazo o empresas privadas. Estas nos ofrecen la posibilidad de incrementar nuestro patrimonio ya sea en el corto, mediano o largo plazo.

Fondos de Cobertura: invierten sus recursos en chequeras en Estados Unidos o en instrumentos de deuda emitidos por el Gobierno Federal en el extranjero. Estas ofrecen la posibilidad de protegernos de movimientos en el tipo de cambio así como incrementar nuestro patrimonio.

Fondos de Renta variable: invierten un porcentaje de sus recursos en acciones que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores.

Para efectos de clarificar sobre los fondos de inversión, incluimos un cuestionario elaborado por Accitrade de Banamex⁴⁹ para los posibles inversionistas que son atraídos a su portal de Internet:

¿Qué son las Sociedades o Fondos de Inversión?

Las sociedades de inversión son una alternativa para que los pequeños inversionistas puedan colocar su dinero en instrumentos financieros que estarían fuera de su alcance al tratar de invertir en forma independiente.

En sí, las sociedades de Inversión o también llamadas fondos de inversión, no hacen nada más que reunir el dinero de estos inversionistas para la adquisición de dichos instrumentos financieros e invertirlos de una forma diversificada que permita brindarles a los inversionistas un riesgo y rendimiento de acuerdo al objetivo de la sociedad

⁴⁸ Cetes: Certificados de la Tesorería, son papeles de gobierno con cero riesgo.

⁴⁹ Cuestionario obtenido de la página www.accitrade.com

¿Cuáles son las principales ventajas que brinda una Sociedad de Inversión?

- El monto de inversión que se requiere para entrar a un fondo es bajo, dado que al reunirse el dinero de varios inversionistas permite a este acceder a prácticamente cualquier tipo de instrumentos financieros.
- Los fondos de inversión generan alta rentabilidad considerando el bajo monto de capital invertido.
- Son una opción de inversión relativamente líquida, ya que existen fondos que permiten disponer del dinero incluso el mismo día. También existen fondos en los que se puede disponer del dinero a 24 horas., 48 horas, semanalmente o mensualmente
- Permite al inversionista diversificar el riesgo al invertir en distintos instrumentos de acuerdo al tipo de sociedad de inversión.
- Hay profesionalismo en la administración del portafolio, pues el fondo de inversión cuenta con personal de experiencia en el manejo de instrumentos financieros.
- Es accesible dado las bajas comisiones por su manejo.

¿Cómo se determina el precio de un fondo de inversión, y quién los determina?

El precio de las acciones de un fondo de inversión se calcula de acuerdo a la siguiente fórmula:

Valor de los activos

(-) Valor de los pasivos

(/) Número de acciones

(=) Precio por acción de la Sociedad de Inversión.

El principal activo lo constituyen las Inversiones en Valores. La determinación del valor de las Inversiones la realiza una entidad independiente, generalmente una institución financiera no relacionada con la Sociedad de Inversión.

Este precio se determina diariamente para poder obtener el precio de cotización diario para la Sociedad de Inversión en cuestión.

¿Cómo y dónde puedo invertir en una sociedad de Inversión?

Prácticamente la totalidad de los bancos y/o casas de bolsa tienen una administradora de fondos de inversión, por lo que en cualquier sucursal bancaria se puede solicitar informes al respecto.

Además, existen operadoras independientes que sólo se dedican a la administración de Sociedades de Inversión.⁵⁰

⁵⁰ Algunos ejemplos de Sociedades de inversión en México son: Genera, Principal y ARKA, por mencionar algunas.

¿Qué son las Sociedades Operadoras?

Son sociedades especializadas que tienen como objetivo la prestación de servicios de administración de las sociedades de inversión, así como la distribución y recompra de sus acciones. Pueden ser sociedades operadoras de sociedades de inversión las instituciones de crédito, casas de bolsa y personas morales autorizadas por la propia Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

¿Quién regula y autoriza el funcionamiento de una sociedad de Inversión?

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) regula la organización y supervisa el funcionamiento de las sociedades de inversión. La creación de un fondo de inversión requiere de la autorización previa de la CNBV, autoridad que mantiene la facultad discrecional de otorgarla o denegarla.

¿En qué valores pueden invertir las Sociedades de Inversión?

En la Ley se señala que las sociedades de inversión sólo pueden operar con valores y documentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, excepto aquellos que la CNBV desapruébe o que impliquen conflicto de interés.

Esto constituye un beneficio para las sociedades de inversión y para quienes participan en ellas, ya que en el prospecto de los títulos registrados puede haber una garantía de adecuada información que respalde la toma de decisiones en el mercado.

5.2 Sociedades de inversión: Opción inteligente de invertir

Vamos a definir algunos conceptos clave para profundizar en las sociedades de inversión.

Según Rueda en su libro “Para entender la Bolsa”, señala que para efectos prácticos vamos a referirnos indistintamente a la “bolsa” y al “mercado de valores”.

La Bolsa no es más que la mezcla de instituciones, actividades, instrumentos y mecanismos a través de los cuales se contactan oferentes y demandantes de recursos.

En México existen dos bolsas:

La Bolsa Mexicana de Valores (BMV), a través de la cual se negocian títulos de deuda y acciones de empresas.

El Mercado Mexicano de derivados (MEXDER), donde se negocian contratos de futuros y de opciones, instrumentos denominados “productos de derivados” ya que surgen o se derivan de los dos principales (títulos de deuda y acciones) que se negocian en las bolsas tradicionales.

Ambas tienen su sede en el edificio de Paseo de la Reforma, en la Colonia Cuahutémoc de la Ciudad de México. El edificio cuenta con un anexo en forma de cúpula que alberga al salón de remates del mercado accionario.

Podemos plantear la importancia del mercado de valores desde cuatro enfoques principales:

1. El mercado es el sitio donde el Banco Central aplica uno de los instrumentos más relevantes de la política monetaria y crediticia: las operaciones de mercado abierto.

2. La Bolsa concentra recursos que representan la mayor parte del ahorro interno del país.
3. Es la puerta de entrada de los flujos de inversión de cartera del exterior.
4. El mercado de Valores impacta en el desarrollo de la economía.

Beneficios que la bolsa ofrece a los inversionistas:

1. Variedad de alternativas que satisface los géneros de necesidades y gustos.
2. Diversificación y acceso a oportunidades múltiples con cantidades mínimas de recursos.
3. Ser socios de las empresas más importantes del país.
4. Información del comportamiento de las variables y los indicadores, tendencias y perspectivas de la economía.

Público inversionista:

Se denomina público inversionista a las personas o entidades que buscan oportunidades o instrumentos para hacer productivos sus recursos excedentes. El público acude a un intermediario para adquirir los valores o instrumentos que le proporcionen rendimientos y beneficios.

Algunas de las necesidades que desea cubrir el público son: Seguridad, Liquidez, Rendimientos y Cobertura.

Una vez comentados los conceptos anteriores vamos a profundizar en los fondos de inversión o bien las sociedades de inversión.

Un fondo es una inversión que está formada por la aportación de muchas personas las cuales son administradas por un profesional especialista.

Un fondo mutuo es un conjunto de acciones y/o títulos de deuda, que son propiedad de un gran número de inversionistas y que son administrados por una entidad de inversión profesional.

El administrador de fondos es una empresa independiente, que puede ser una filial o subsidiaria de un banco o un grupo financiero.

Una sociedad operadora de fondos de inversión, tiene como objeto dos funciones:

La administración de los Fondos.

La distribución y compra de las acciones de sus fondos.

El operador diseña el Fondo, por lo general diseña 4 o 5 tipos de fondos para cubrir las necesidades más evidentes del público:

Fondos de deuda de liquidez*

Fondo de deuda de cobertura*

Fondo de deuda a largo plazo*

Fondo accionario*

* A este grupo de fondos se le conoce como Familia de Fondos.

Cuando se decide a invertir en fondos, acude a un operador. Ésta Institución le muestra su familia de fondos, los objetivos de cada uno, sus ventajas, le entrega el prospecto de inversión, le abre su cuenta, recibe su dinero y listo: el público ya está en el mercado.

Si esto de invertir en los fondos es tan atractivo para los inversionistas, ¿cómo ganan los operadores de fondos de inversión?

Ellos ganan por tres vías:

Por las cuotas de administración que cobran.

Por los diferenciales de las tasa de interés que compran para cada fondo.

Por las comisiones que cobran el público que participa en fondos de inversión accionarios.

Estructura de un Fondo.

Al igual que una empresa los fondos de inversión se componen de:

Activos (Dinero propio del fondo así como sus inversiones).

Pasivos (créditos o préstamos que adquiere para satisfacer sus necesidades de liquidez).

Capital (aportaciones del público).

Como lo mencionamos en la pregunta 3 del cuestionario de Accitrade en la página 61, el valor de las acciones del Fondo se obtiene como sigue:

El valor de las acciones que representa el patrimonio del fondo se obtiene de una fórmula muy simple:

$(\text{Activos} - \text{Pasivos}) / \text{Número de acciones}$

Ejemplo:

$(1,500,009,000 - 150,000) / 138,116,194 = 10.8594$

Rendimientos: variaciones del precio de las acciones del fondo.

¿Cómo puede aumentar o disminuir el patrimonio del Fondo?

Puede ser por 3 razones:

1. Por la plusvalía o minusvalía de cada uno de los valores de la cartera.
2. Por las contribuciones o retiros subsecuentes que el público efectúa.
3. Por los dividendos en efectivo, en especie y demás derechos patrimoniales que el fondo percibe de las empresas emisoras, en el caso de fondos de acciones.

¿Con qué objetivo se constituye un Fondo?

- Otorgar liquidez inmediata.
- Obtener los rendimientos más altos del mercado de deuda.
- Cubrir al inversionista de devaluaciones de la moneda.
- Incursionar en el mercado accionario.
- Administrar recursos para el retiro de los trabajadores.
- Fondos para participar en instrumentos de un país determinado.
- Fondos para integrar un portafolio con varios valores en diversas partes del mundo.

¿Cuánto cuesta invertir en un fondo?

El costo de invertir en fondos se determina por la suma de dos conceptos principales: la administración de los activos y las comisiones.

Calificación de los Fondos

En el mercado las calificadoras opinan sobre la posibilidad de pago de una emisión; se expresan en dos aspectos fundamentales:

La calidad de los activos y la administración del fondo.
El riesgo de mercado.

Categorías de calificación de calidad de los activos y la administración de los fondos de deuda

Categoría	Nivel de seguridad
AAA	Sobresaliente
AA	Alto
A	Bueno
BBB	Aceptable
BB	Bajo
B	Mínimo

Categoría de calificación de riesgo de mercado

Categoría	Calificación
01	Baja
02	Moderada
03	Alta
04	Muy alta

Consideraciones para elegir un fondo

- Determinar el objetivo particular: liquidez, altos rendimientos, bajo riesgo, etc.
- Revisar la variedad del mercado: no elegir al primero que se encuentre.
- Analizar los instrumentos que confirman la cartera del fondo.
- Solicitar referencias del operador del fondo.
- Asegurarse de que el fondo pertenece a una familia de fondos.
- Atender al rendimiento histórico del fondo.

5.3 Iniciar un negocio propio

Es común que la gente tenga como meta lograr la independencia financiera, ésta se puede lograr de muchas formas: ganándote un premio de gran valor, recibiendo una herencia, pero la más realista de todas es estableciendo tu propio negocio, suena muy interesante ser tu propio jefe, sin embargo no es una acción fácil de emprender y requiere de mucho sacrificio y dedicación.

Vamos a comentar algunos puntos importantes a considerar antes de iniciar un negocio.

Los motivos para buscar la autonomía laboral pueden ser muy diversos, aunque existe una razón que muchos de los que han optado por esta opción subrayan como la más importante: la creciente inseguridad que impera hoy en día. La constante transformación del escenario profesional ha echado por tierra algunos de los principios, que, apenas hace algunos años, justificaban que una persona permaneciera la mayor parte de su vida laboral bajo las órdenes de un jefe.

Si antes la fidelidad a una empresa era suficiente para garantizar cierta estabilidad financiera y un retiro tranquilo, en la actualidad ésta certeza ha desaparecido. Los monopolios, la globalización, las crisis económicas junto con la constante fusión, adquisición y quiebra de corporaciones, han provocado un cambio profundo en la mentalidad de las personas económicamente activas.

Pero entre la ilusión y la realidad, existe un abismo que solo puede salvarse mediante una minuciosa planeación y con la conciencia de que ésta independencia junto con sus beneficios, también acarrea una serie de riesgos que merecen tomarse en cuenta antes de iniciar con un negocio.

1. Identifica tus razones

Es esencial que se reflexione sobre los motivos potenciales que conducen a buscar la independencia laboral. Entre los más comunes existen los siguientes⁵¹:

Convertirse en su propio jefe.

Alcanzar una verdadera independencia financiera.

Explotar al máximo los conocimientos y habilidades.

Dedicarse a lo que realmente le apasiona a uno.

Contar con absoluta libertad creativa.

Mejorar la calidad de vida.

Escapar de la monotonía que involucra el ser empleado.

Liberarse de la rutina y de los horarios fijos.

Poseer una idea o un producto que se piensa tendrá mucho éxito en el mercado.

Aunque quisiéramos pensar lo contrario, pocas personas reúnen los atributos necesarios para iniciar un negocio y mucho menos para sacarlo adelante y mantenerlo a flote. Fundar una compañía exige motivación, deseo, talento así como habilidades y conocimiento muy concretos según sea el giro. Algunas cualidades que vale la pena comentar son:

⁵¹ Información obtenida de la Guía para poner tu negocio: Sé tu propio jefe ¡ya!, del Inversionista, publicada en Febrero 2005, del artículo ¿Tienes madera de empresario?, páginas 8 a la 17.

Disposición al sacrificio: como propietario de negocio es normal que se le tenga que invertir la mayoría del tiempo, es decir, vas a ser el primer en llegar así como el último en irte. También serás al último que se le pague después de proveedores, bancos, impuestos, empleados, IMSS, etc. Es importante también que te olvides de los fines de semana, al menos durante el primer año del negocio.

Relaciones interpersonales. Debes ser lo suficientemente hábil para establecer buena relación con socios, empleados, proveedores, banqueros, acreedores, etc.

Liderazgo. Definitivamente si no tienes éste ingrediente no puedes iniciar un negocio propio. Sin una cabeza bien identificada sobre todo en los momentos difíciles, el negocio corre gran peligro de fracasar.

Organización. Debes ser capaz de establecer prioridades y de llevarlas a cabo hasta el final. Perder el control sobre lo que sucede en el negocio te pone en riesgo de fracasar.

Inteligencia emocional. No se trata de que tengas el IQ más elevado que los demás, sino que desarrolles el sentido común y el buen "olfato"⁵² para los negocios.

Habilidades administrativas. El renombre de la compañía depende casi por completo de la habilidad de administrarla ya sea por ti o mediante la ayuda de otros.

Experiencia empresarial. Aunque no es un ingrediente indispensable, si ayuda mucho el conocer como se maneja un negocio para facilitar tu misión.

Optimismo. Sobre todo para que enfrentes las dificultades, que tarde que temprano llegarán. El optimismo te permite perseverar y seguir adelante incluso en las épocas más difíciles.

Visión integral. El iniciar un negocio propio puede tener un alto costo sobre otras áreas de tu vida. La familia, el tiempo libre y las finanzas personales suelen ser afectadas. Estar conciente de ellos antes de emprender el negocio es la mejor forma de evitar desengaños y resentimientos.

2. ¿Qué tipo de negocio es para mí?

Más allá del deseo de iniciar tu propia empresa y de tener la capacidad para hacerlo, quizás el paso más importante para procurar un buen desenvolvimiento consiste en elegir un el giro que mejor se adapte a tus preferencias personales y fundamentalmente las necesidades del mercado.

Generalmente las empresas exitosas, reflejan en ellas la pasión del dueño, de ahí que es importante identificar que nos motiva en el fondo de manera primordial:

¿En que te gusta ocupar tu tiempo?

¿Tienes algún pasatiempo que pueda comercializarse?

¿En que tipo de actividades sobresales?

¿De cuanto tiempo dispones para dedicarle al negocio que pretendes iniciar?

¿Cuentas con el apoyo de tu familia?

⁵² Al decir buen olfato para los negocios queremos dar a entender que se tiene la capacidad para identificar oportunidades en los negocios, áreas con potencial a explotar así como tener la capacidad de anticiparse a las necesidades del negocio.

¿Cuáles son tus habilidades técnicas y prácticas?

3. Ve directo al nicho

Resulta fundamental analizar la originalidad de la idea, su posible potencial en el mercado y los recursos necesarios para ingresar en éste.

Para ello las siguientes sugerencias son de utilidad:

- Identifica y describe brevemente la naturaleza del negocio que deseas iniciar.
- Determina el producto o servicio que pretendes vender.
- Define si el producto satisface alguna necesidad existente o latente del mercado.
- Puntualiza si el producto se puede establecer en un mercado donde la demanda supere a la oferta.
- Explica si el producto será competitivo por su precio, calidad, selección o situación geográfica.
- Comprende las necesidades, preferencias, capacidad económica, aspiraciones, estilo de vida y deseos de tu cliente.
- Crea en términos generales, un programa promocional del producto o servicio que ofrecerás.
- Define el tamaño del mercado.
- Conoce el número y fortaleza de los competidores.
- Determina la porción del mercado que pretendes ocupar.

Ideas con potencial. La elección del producto o servicio a ofrecer suele ser la tarea más difícil al momento de iniciar un negocio. De ahí la importancia de reconocer las tendencias que actualmente imperan en el negocio:

- Outsourcing: Enfocarte en lo importante del negocio y dejar que terceras personas realicen las operaciones no críticas del mismo.
- Necesidad de servicios domésticos: dada la vida laboral de las mujeres, hoy en día se requiere de más servicios como guarderías, entrega de despensa a domicilio, tintorería, farmacia, cuidado de mascotas, etc.
- Tecnología y computación.
- Regreso a lo tradicional: dado el acelerado crecimiento de la tecnología es común que la gente se incline por lo artesanal, lo arquitectónico y lo natural.
- Globalización. Nuevas oportunidades de negocio se pueden encontrar en países extranjeros, sobre todos en aquellos en vías de desarrollo.

4. Gastos

Es importante considerar que la falta de capital es una de las principales causas de fracaso de las empresas pequeñas. Por lo tanto, no se debe iniciar una empresa si no se cuenta con el capital suficiente para ello.

El tener un sueldo fijo y predecible es una gran seguridad. Por lo tanto es difícil que alguien renuncie a esto, por lo que tienes que trabajar en esto las tardes o los fines de

semana, piensa en la idea, revisa el lugar estratégico donde te gustaría estar ubicado, revisa a la competencia, de tal manera que no renuncies a tu trabajo.

Ahora que ya se tiene una idea clara, necesitamos saber cuanto cuesta el proyecto, para ello es necesario hacer el siguiente análisis:

- Gastos que involucran la constitución y establecimiento de la empresa: honorarios de abogados, contadores, notarios, compra o renta del local, licencia, equipo de oficina, etc.
- Gastos de operación: renta del local, pago de deudas, salarios y honorarios, servicios, seguros, impuestos y derechos, publicidad y otros.
- Posibles altibajos en la situación financiera del negocio: falta de liquidez, problemas con flujo de efectivo, disminución sorpresiva en ventas, etc.
- Previsión para contingencias: estrategias encaminadas a limitar los costos y construir una reserva para las épocas difíciles.
- Situación económica personal y familiar: monto y situación del patrimonio propio, así como un aproximado del presupuesto familiar para los próximos meses.

Es fundamental que se conozcan a fondo estos gastos, a fin de que esté preparado, sobre todo cuando recién inicie el negocio y los costos suelen ser más elevados y los retornos de la inversión muy lentos.

5. Ventajas y desventajas de tener socios

Como alternativa para reunir el dinero necesario, la asociación con otras personas puede traer beneficios, lo que no quiere decir que se esté exento de conflictos. Si se asocia, solo tenga presente que ninguna sociedad garantiza por si sola el éxito del negocio. La decisión en todo caso, debe partir de razones básicas:

- Necesidad de financiamiento: el socio o los socios pueden aportar los recursos que se requieren.
- Necesidad de habilidades y conocimientos específicos: mediante la sociedad es posible conjugar la experiencia de todos sus miembros en beneficio de la empresa.

Franquicias

Según la revista Finanzas personales: El inversionista en su ejemplar de Abril 2005, en su artículo de Franquicias, las franquicias son opciones comprobadas que reducen el nivel de riesgo al momento de iniciar un negocio. En otras palabras, es ir a la segura.

El montaje de un negocio propio implica toda una logística y un conocimiento que, de no realizarse bien puede llevar a un rotundo fracaso. Un negocio requiere de un estudio de mercado muy completo con el cual se evalúa la demanda potencial del producto o servicio a ofrecer, así como la ubicación, el consumidor objetivo, la decoración atractiva, los proveedores y un inevitable proceso de trámites, permisos y licencias que se deben cumplir ante diversas entidades de Gobierno.

Afortunadamente desde la década de los 50 la expansión global de un mismo formato de negocio ya es una realidad. Por esta razón, es común encontrar un negocio mexicano en Estados Unidos, España o incluso Asia, así como tampoco lo es encontrar "sucursales" de McDonald's casi en cualquier parte del mundo. Éstas no son exactamente eso, sino franquicias: negocio cuyas características probadas de calidad y excelencia, les permiten captar el gusto y la atención universal de la gente, y que son administradas por emprendedores que compran los derechos y el "know-how"⁵³ que están detrás del éxito del negocio. No debe extrañarnos que desde el primer día de su aparición en México en 1985, los restaurantes de McDonald's resultara un éxito.

Definimos franquicia como una licencia para explotar comercialmente el concepto y marca de un negocio de éxito comprobado a cambio del pago de derechos (costos de la franquicia) más regalías (rubro que no aplica para todas). En estos negocios existen dos figuras principales: el franquiciante, quien tiene el derecho del nombre o de la marca y lo puede vender y el franquiciatario, quien es el comprador que adquiere los derechos para utilizar esa marca o nombre comercial.

Iniciar tu vida económica independiente con una franquicia es sinónimo de arrancar con el pie derecho tu faceta empresarial, pues todos los parámetros de calidad están señalados en un manual de procedimientos e incluso el franquiciante puede gestionar todos los trámites. De tal forma que solo tienes que recibir las llaves del negocio y atenderlo.

⁵³ "Know how", es un término americano que indica el saber como hacer determinado producto, al momento en que uno adquiere una franquicia, adquiere el know how o bien la receta para hacer exactamente el producto de acuerdo a la receta original.

VENTAJAS DE LAS FRANQUICIAS:

COMO FRANQUICIATARIO	COMO FRANQUICIANTE
Posibilidad de poner en marcha un negocio con poco capital y éxito prácticamente garantizado.	Preserva y fortalece su marca a la par que expande su negocio.
Como el producto o servicio ya es aceptado por los clientes, no debes de esforzarte en establecer la reputación del negocio y el riesgo se reduce.	Mayor eficiencia operativa en nuevas unidades directamente operadas y supervisadas.
Menores costos por parte de los proveedores de la cadena.	Incremento en la cobertura y desarrollo de mercados.
Asistencia técnica permanente en la operación.	Cobro de regalías mensualmente (en algunos casos.)
Asistencia continúa en áreas como finanzas, contaduría y marketing.	
Acceso a programas de promoción y publicidad.	

DESVENTAJAS

DEL FRANQUICIATARIO	DEL FRANQUICIANTE
Seguimiento a los patrones del franquiciante, por lo que pierde su independencia.	Un mal franquiciatario pone en riesgo la reputación de la franquicia.
Total apego a los manuales de operación del negocio.	Posibilidad de que se rompa con el espíritu de equipo, lealtad y confianza.
Riesgo de no haber elegido la franquicia idónea a sus aspiraciones personales.	Riesgo de presión por parte de los franquiciatarios para alterar el funcionamiento y metodología de la franquicia.
Franquiciante no comprometido.	

OBLIGACIONES

DEL FRANQUICIATARIO	DEL FRANQUICIANTE
Realiza un pago inicial para adquirir la franquicia y da regalías periódicas (en algunos casos).	Tener disposición a dar capacitación, asesoría y asistencia en forma permanente.
Es responsable de la instalación, operación, y administración de la franquicia, apegado a las normas del franquiciante.	Debe involucrarse con cada uno de sus franquiciatarios para que estos avancen juntos, lo que ayuda a posicionar la franquicia.
Paga los costos de la instalación, operación y administración de la franquicia.	Proporcionar manuales de funcionamiento
Es responsable de la contratación y administración del personal necesario.	Controlas la calidad de los productos o servicios que ofrece.
Debe tener capacitación constante y claridad en el tiempo y dinero que se invertirá.	En ocasiones, reunir a todos los franquiciatarios para invertir conjuntamente en publicidad.