

¿Terminaste la universidad y no encuentras trabajo?

¿Te gustaría tener un negocio familiar?

¿Quisieras una entrada económica extra?

¿Qué tal te caería tener tu propia franquicia?

**Si los empleos que has encontrado en el mercado laboral no te satisfacen, ¿qué tal si te empleas creando tu propio negocio? Tener tu propia empresa y con menos riesgo, podría estar a un clic de distancia.**

Para muchos jóvenes que terminan su educación universitaria, insertarse a la fuerza laboral puede representar un reto de tiempo completo. A lo largo de toda la carrera y sobre todo en algunas universidades de paga, se te “prepara” para ocupar altos puestos directivos en una gran empresa, sólo para enfrentarte a la cruda realidad: este tipo de puestos son altamente competidos y requieren de gran experiencia, por lo que tienes que empezar desde abajo y con sueldos regularmente bajos, (en algunas ocasiones mucho más bajos que la colegiatura que pagabas por tu universidad). Esta es la realidad de la vida laboral actual.

Ahora, si estudiaste en alguna universidad de gobierno, y sobre todo en carreras técnicas como las ingenierías, la historia no es más alentadora: aquí se te “prepara” para obtener un empleo... punto. Tener trabajo al graduarte es el objetivo final y pocos planes de estudio contemplan materias administrativas o de emprendimiento. Lo más admirado en este tipo de ambientes es conseguir una beca para estudiar en el extranjero y conseguir trabajo por allá (contribuyendo a la fuga de talento) o regresar al país para trabajar como investigador y dar clases. Lo peor de todo es que al hacer esto último, formamos académicos sin experiencia real en el mercado laboral, que se encuentran educando estudiantes que buscan obtener un empleo bien remunerado... un ciego que guía a otro ciego... ¿contradictorio no?

### **¿Y qué tal si emprendo mi propio negocio?**

En mi opinión personal, un recién egresado tiene muy poca experiencia como para emprender su propia empresa, sobre todo en un negocio que inicie desde cero. Por supuesto, siempre habrá sus excepciones; basta pensar en Bill Gates de Microsoft o en los fundadores de Google o YouTube, que se hicieron millonarios siendo todavía muy jóvenes.

Al emprender tu propio negocio desde cero, es muy probable que ganes experiencia, pero debo ser sincero: es poco probable que ganes dinero. Este fue mi caso personal: emprendí mi primer negocio a los 19 años sólo para traspasarlo unos cuantos meses después; la renta y los sueldos no me dejaban utilidad alguna. Debía seguir mi camino, debía aprender más.

Estuve trabajando un par de años para otra compañía y luego volví a emprender mi propia empresa. Me fue mejor en esta ocasión pero nada espectacular. Una década después, tras muchos frentazos y uno que otro descalabro, comencé finalmente a entender cómo funciona esto de ser empresario. Por supuesto, no es imposible de lograr y el que crea que este debe ser su camino, le recomiendo comenzar lo antes posible, leer mucho sobre negocios y tomar toda la capacitación empresarial que le sea posible. Ahora, existen maneras menos dolorosas de tener un negocio exitoso.

## El modelo de franquicias

En estos últimos años se ha venido presentando una opción muy interesante: el modelo de franquicias. Cuando uno piensa en una franquicia inmediatamente viene a nuestra mente empresas como: McDonalds, Starbucks o Dominos Pizza. Desafortunadamente, el costo total de este tipo de franquicias puede rondar los 10 millones de pesos, lo que las pone muy probablemente fuera de tu alcance (al menos temporalmente). Sin embargo, no todas las franquicias cuestan millones de pesos: en México existen más de 750 opciones y muchas de ellas comienzan desde los 10,000 pesos... ¡sí desde los 10,000 pesos! Tal es el caso de [ALASCA RASPADOS](#)

¿Pero qué es una franquicia? es un modelo en donde una organización que ya cuenta con negocio exitoso y probado se embarca en una relación de negocios continua y contractual con un tercero (el franquiciatario) para que operen bajo el nombre, marcas y la guía del primero, a cambio de una cuota o porcentaje de las ventas.

Esto significa que en este modelo, a cambio de una cuota inicial y una comisión sobre tus ventas, **aceptación adquieres un negocio que ya ha sido probado, bajo una marca que ya cuenta con cierto prestigio y en el mercado. Pero lo más importante: cuando adquieres una franquicia, en realidad también estás también comprando experiencia, y esto puede hacer toda la diferencia.** Esta experiencia o se transmite a través de la capacitación y el soporte que te brindará el franquiciante ([ALASCA RASPADOS](#)), y que son factores determinantes para la correcta realización del negocio. Todo esto minimizará tu riesgo de fracaso, aunque sea tu primer negocio.

**Una advertencia:** toda nueva empresa trae consigo grandes cantidades de trabajo antes y después de abrir sus puertas. Con una franquicia estas comprando un modelo de negocio que funciona, por lo que tienes menos riesgo de fracasar, **pero no necesariamente menos trabajo. Tendrás que realizar grandes esfuerzos para llevarlo al éxito y seguramente trabajarás más que lo que trabajarías en un empleo.** Pero este es el camino del empresario, así que mentalízate para trabajar arduamente y aprender mucho. Sólo así podrás cumplir tus metas.

## ¿Y cómo puedo empezar?

Comienza por ponerte en contacto con nosotros.

Visita alguna franquicia que ya se encuentre operando y platica con los dueños. Cuando estés ahí trata de visualizar si podrías operar un negocio como este. Inclusive, si estas realmente interesado, pídele al dueño que te permita trabajar con él por un par de semanas aunque no te pague. Esto te dará una clara idea si quieres entrar a un negocio como este.

Así que ya lo sabes: **(ALASCA RASPADOS NECESITA EMPRESARIOS)** necesitan empresarios... ponte las pilas y ahorra un dinerito; igual y en muy poco tiempo te vuelves todo un franquiciatario de [ALASCA RASPADOS](#). ¡Nada nos dará más gusto!

**ESTA ES UNA INVITACION CORDIAL DE ALASCA RASPADOS**