

# FRANQUICIA: CONSEJOS PARA EMPEZAR TU PROYECTO

¿Quieres cambiar de actividad profesional? Descubre el modelo de franquicia y los pasos clave para iniciar tu proyecto.

## 1. Conocer el mundo de las franquicias

¿Qué es una franquicia?

La franquicia es un **modo de colaboración entre dos empresas legal y financieramente independientes (el franquiciado y el franquiciador)**. Permite a un autónomo iniciar un negocio más rápidamente optimizando sus posibilidades de éxito y al franquiciador acelerar su desarrollo empresarial en una red de líderes empresariales involucrados en su mercado local.

La primera etapa que debes lograr es **tomar información sobre el mundo de las franquicias**, es decir; **entender el funcionamiento de la franquicia, las obligaciones que implica, los estándares y el tipo de contrato**.

Para esto puedes encontrar mucha información tanto en Internet como en el sitio web de la Asociación Mexicana de Franquicias y en la prensa especializada, pero lo más importante es la encuesta de campo. Si tienes oportunidad, visita ferias comerciales para platicar con administradores y expertos del giro.

## 2. Validar tu idea

Tener la idea de crear una actividad es bueno, pero antes que nada tendrás que **poner a prueba tu motivación y comprobar tus habilidades**. Este primer paso es decisivo porque la creación de una empresa incluso una franquicia requiere mucha motivación y trabajo. Aquí hay algunas preguntas que puedes hacerte: ¿Tengo lo necesario para ser un jefe? ¿Tengo las habilidades necesarias para esta actividad? ¿Tengo los recursos económicos suficientes para iniciar mi proyecto?

Si respondes afirmativamente a todos estos puntos, puedes proyectarte y empezar a hacerte las siguientes preguntas: ¿qué sectores de negocio me convienen más? ¿Debo recibir una capacitación adicional para abrir una franquicia en este sector de actividad?

## 3. Definir tu proyecto

En las franquicias, muchos sectores comerciales están abiertos a los creadores de negocios sin requisitos previos. Para enfocar tu idea, debes comenzar por **hacer una**

**selección de sectores comerciales.** Tomar en cuenta diferentes criterios personales entre los que se encuentran: **tu experiencia profesional, tus habilidades y conocimientos, el atractivo para un sector de actividad.**

La inversión inicial y el presupuesto disponible para iniciar la franquicia también deben tomarse en cuenta para el proyecto. En efecto, **determinados sectores de actividad requieren una mayor inversión inicial** (hotelería o construcción por ejemplo) que otros (restaurantes, comunicación, etc.).

Finalmente, se recomienda realizar un **estudio de mercado inicial** para saber si el sector o sectores de actividad elegidos son objeto de una demanda particular a nivel local. Si es así, el **estudio de la competencia** determinará si todavía hay espacio para un nuevo participante y, de ser así, qué concepto sería el más prometedor.

## 4. Elegir tu red

---

La elección de una red es una etapa muy importante que puede tardar varios meses entre los primeros contactos y la elección final. Para la selección de redes **debes tomar en cuenta muchos criterios como:**

- La rentabilidad de la red
- El potencial del concepto (originalidad del producto / servicio)
- La estabilidad financiera del franquiciador
- La calidad de la formación inicial
- La calidad del soporte
- La capacidad del concepto para evolucionar
- Cobertura geográfica

## 5. Reunir tu financiamiento

---

Como en todas las nuevas empresas, el dinero suele ser el punto crucial. Dependiendo de la industria y concepto elegido, el presupuesto puede variar desde algunos miles de pesos hasta millones de pesos.

Si por supuesto, la estrategia a adoptar es muy diferente en función del importe a alcanzar, en todos los casos, **el elemento principal de toda financiación será el importe de tu aportación personal.** Esto puede complementarse con un préstamo bancario que puedes solicitar después de realizar un plan de negocios detallado.

## 6. Encontrar un local

---

Junto con el paso anterior debes **encontrar el lugar ideal para configurar tu actividad.** Si esta última es una tienda de rebajas, debes tener en cuenta los

requisitos de máxima visibilidad y accesibilidad. Cuando la actividad esté más centrada en los servicios profesionales, el local será más fácil de encontrar.

En cualquier caso, **el franquiciador será un buen consejo para estudiar las mejores opciones de ubicación** en tu ciudad y verificar el buen desarrollo de las negociaciones del arrendamiento.

## 7. Firmar el contrato de franquicia y comenzar tu proyecto

---

Este último paso es el más esperado. Después de meses de investigación, ha llegado el momento de ponerse manos a la obra. Esto suele implicar **la firma del contrato de franquicia**, pero antes de eso hay que **elegir tu condición jurídica, crear un negocio, seguir la formación inicial que ofrece el franquiciador, montar el local, contratar empleados**, etc.

El objetivo de todos estos esfuerzos para este proyecto es **la jornada de inauguración**. Por lo general, se envía un facilitador unos días antes para que te acompañes durante el día del lanzamiento. Además, la red compartirá información sobre el lanzamiento en sus medios (sitio web, redes sociales). Una campaña de comunicación local también enmarca la apertura.

En conclusión, la ventaja de obtener una franquicia es que el franquiciario te va a poder guiar desde el inicio hasta la puesta en marcha de tu operación, es decir, vas a contar con el apoyo desde el primer momento reduciendo el riesgo a equivocarte tanto en operación como administrativamente. Sin embargo, la inversión inicial va a ser significativamente mayor a empezar una empresa desde cero, ya que vas a pagar por la marca, marketing y capacitación inicial.



*Publicado el, 05/10/2020*