

# El decálogo del buen emprendedor en franquicia

## Consejos prácticos para nuevos franquiciados

El actual escenario económico ha llevado a muchos emprendedores a buscar nuevas alternativas profesionales, situando a la franquicia como una de las fórmulas de autoempleo más seguras en estos momentos de incertidumbre empresarial.

Esta tendencia ha influido directamente en el incremento de candidatos en búsqueda de un negocio propio, obligando a las enseñas a mejorar sus procesos selectivos y enfocarlos a encontrar una mayor cualificación en el perfil gestor del potencial franquiciado.

Asimismo, el franquiciado debe tener en cuenta una serie de premisas antes de adquirir una franquicia, para ello mundoFranquicia consulting, como consultora especializada, ha elaborado el Decálogo del buen emprendedor en franquicia:

1. Conocer las peculiaridades de un acuerdo de franquicia: adquirir la condición de empresario franquiciado exige un conocimiento previo de las características de este tipo de relación comercial y de las obligaciones que representa en la explotación y gestión de un nuevo negocio.
2. Evaluar previamente sus cualidades y aptitudes: todo empresario que se plantee la franquicia como sistema para la creación y puesta en marcha de un nuevo negocio tiene que autoanalizar sus aptitudes personales y grado de cualificación profesional.
3. Analizar su capacidad de inversión: la adquisición de una franquicia supone para el franquiciado hacer frente a unas inversiones previamente establecidas, lo que requiere la disponibilidad de los fondos necesarios para ello. Este factor acotará las posibles alternativas de negocio a las que optar y guiará el proceso de búsqueda de financiación.
4. Seleccionar el sector de actividad e identificar una alternativa de negocio: son muchos los sectores que emplean la franquicia como fórmula de expansión empresarial y por lo tanto muy diversas las posibilidades de selección. Es necesario concretar el segmento de actividad en el que desarrollar un negocio, tomando como punto de partida aquel con el que exista algún tipo de afinidad o identificación.
5. Obtener información detallada de las franquicias elegidas: la normativa en vigor protege los derechos de información de todo potencial franquiciado, por lo que conocer el tipo de datos que se pueden solicitar al franquiciador se convierte en un aspecto esencial para optar por la alternativa más adecuada.
6. Hacer un análisis detallado de cada propuesta de franquicia: para cada una de las opciones de negocio seleccionadas hay que realizar un estudio en el que basar la decisión final. Para ello es preciso analizar el mercado, el concepto de negocio, la experiencia del franquiciador y el tipo de asociación propuesta.
7. Buscar asesoramiento profesional: para ampliar la información obtenida y contrastar conclusiones. Su soporte será de gran valor en aspectos jurídicos, conceptuales y en la valoración de la viabilidad económica del proyecto.

8. Analizar el mercado de implantación: es importante prever los resultados de la explotación en el mercado en el que se va a desarrollar la actividad, prestando especial atención al potencial de demanda, al dimensionamiento del mercado, a las empresas competidoras y sus propuestas de negocio, así como a zonas preferentes de apertura.

9. Constatar la veracidad de la información con otros franquiciados de la cadena: conversar con actuales franquiciados de la enseña y contar con el asesoramiento de un especialista, permitirá obtener una información adicional de gran relevancia que probablemente no aparezca en ningún documento informativo. Servirá además para comprobar la veracidad y solvencia del proyecto.

10. Contar con asistencia profesional en la negociación y firma: para dar respuesta a las dudas que puedan surgir en el transcurso de las conversaciones con la central y en la firma del contrato, es importante contar con el respaldo de un consultor especializado, capaz de resolver cualquier cuestión.

Alguno de estas pautas pueden resultar evidentes, pero es primordial seguir los pasos establecidos por mundoFranquicia consulting para garantizar una buena elección a la hora de emprender en franquicia.

Asimismo, la consultora ha desarrollado una amplia relación de servicios profesionales para proporcionar todo el soporte necesario al franquiciado que incluye, entre otros, asesoramiento en la búsqueda y selección de franquicias, estudios jurídicos y de mercado, análisis financiero, soporte en la negociación, búsqueda del local y un completo programa formativo.

**Datos de contacto:**

Sara Rodríguez

Nota de prensa publicada en: [28015](#)

Categorías: [Franquicias Emprendedores](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>