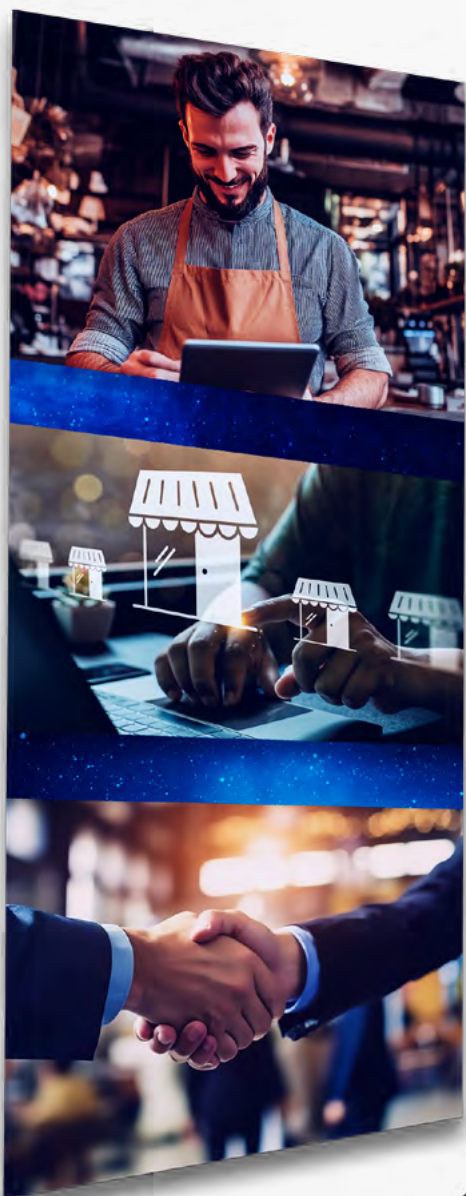


¿Franquiciar o invertir?

Descubre cómo funciona el modelo y cómo la AMF puede ayudarte

Una guía clara, confiable y actualizada para dar el siguiente paso.



ASOCIACIÓN
MEXICANA DE
FRANQUICIAS



ÍNDICE DE CONTENIDOS

2	<i>2</i>
3	<i>3</i>
4	<i>4</i>
5	<i>5</i>
6	<i>6</i>
7	<i>7</i>
8	<i>8</i>
9	<i>9</i>
10	<i>10</i>
11	<i>10</i>
12	<i>11</i>
13	<i>12</i>

CAPÍTULO 1.

Introducción al modelo de franquicia

En la **Asociación Mexicana de Franquicias (AMF)** creemos que una decisión informada puede transformar tu futuro. Por eso, hemos creado esta guía con el objetivo de brindarte información clara, confiable y de primera mano sobre el modelo de franquicias.

Franquiciar no es una moda ni una tendencia pasajera. Es una estrategia empresarial con décadas de éxito a nivel global.

En México, el modelo ha mostrado un crecimiento constante y una alta tasa de supervivencia, consolidándose como una de las mejores formas de emprender o invertir.

La AMF, desde 1989, ha sido el organismo que representa y promueve al sector franquicias. Nuestra misión es ayudarte a tomar decisiones informadas, proteger tus intereses y conectar oportunidades reales.

CAPÍTULO 2.

Concepto y definición legal



¿Qué es una franquicia?

Una franquicia es un modelo de negocio que permite a una persona operar una marca ya existente, con el respaldo del conocimiento, los procesos y el soporte del dueño original de la marca.

Definición legal (LFPPI, Art. 245):

“Existirá franquicia cuando con la licencia de uso de una marca, otorgada por escrito, se transmitan conocimientos técnicos o se proporcione asistencia técnica, para que la persona a quien se le concede pueda producir o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos establecidos por el titular de la marca.”



CAPÍTULO 3.

¿Cómo funciona una franquicia?

En una franquicia participan dos figuras:

Franquiciante: Quien otorga la franquicia. Aporta la marca, el know-how, los manuales y el acompañamiento.

Franquiciatario: Quien la adquiere. Aporta la inversión, gestiona la unidad y sigue los procesos establecidos.

El modelo implica:

- Transferencia de conocimiento (manuales, capacitación, soporte)

- Uso de marca y sistemas
- Estándares de operación, imagen y calidad
- Asistencia técnica continua por parte del franquiciante, como parte fundamental del éxito de la operación

¡Ambas partes se benefician del crecimiento conjunto!

CAPÍTULO 4.

Roles clave

Franquiciante:

- Es el propietario de la marca
- Tiene la experiencia operativa
- Proporciona capacitación inicial y soporte continuo
- Asegura la estandarización y supervisa el cumplimiento
- Debe contar con procesos claros de selección y perfilamiento del franquiciatario, y garantizar la transferencia del *know-how* y la asistencia técnica

Franquiciatario:

- Es el emprendedor o inversionista que opera una unidad
- Sigue las normas del sistema franquiciado
- Recibe apoyo y asistencia técnica, pero mantiene su autonomía legal y fiscal

CAPÍTULO 5.

Elementos económicos del modelo



Cuota de franquicia:

Pago inicial por el derecho a usar la marca, acceder a manuales y recibir capacitación.



Regalías:

Pago periódico (fijo o variable) por el uso continuo del modelo y el soporte brindado.



Cuota de publicidad:

Aporte para campañas de marketing y posicionamiento de la marca.



Inversión total:

Varía por marca. Puede ir desde \$150,000 hasta varios millones de pesos, incluyendo adecuaciones, mobiliario, inventario y derechos de franquicia.

Una franquicia debe demostrar transparencia financiera, viabilidad de su modelo, y una estructura clara de costos y retorno esperado para el franquiciatario.

CAPÍTULO 6.

Documentación y requisitos legales

ASOCIACIÓN
MEXICANA DE
FRANQUICIAS



Contrato de franquicia: Debe ser por escrito.

Establece derechos, obligaciones, duración y condiciones. Debe estar alineado con las mejores prácticas del sector.

Circular Oferta de Franquicia (COF): Documento obligatorio que debe entregarse al menos 30 días hábiles antes de firmar el contrato. Incluye información legal, técnica y financiera de la marca.

Otros requisitos legales clave:

- Registro de marca ante el IMPI
- Cumplimiento fiscal y legal de la empresa
- Documentos de soporte de la operación (manuales, permisos, licencias)

Estos elementos son evaluados en el proceso de afiliación de una franquicia a la AMF, que garantiza que la marca cumple con los estándares necesarios para operar de forma ética, legal y sostenible.

Importante: La COF es una herramienta clave para tomar una decisión informada. Si no la recibes, desconfía.

CAPÍTULO 7.

¿Por qué franquiciar tu negocio?

ASOCIACIÓN
MEXICANA DE
FRANQUICIAS



¿Tu negocio ya es rentable, probado y con demanda en otras zonas?
Entonces estás frente a una oportunidad real de expansión mediante el modelo de franquicia.

¿Por qué franquiciar tu negocio?

- Escalas tu crecimiento sin endeudarte.
- Aumentas cobertura territorial rápidamente.
- Profesionalizas tu operación con manuales y procesos.
- Ganas reconocimiento de marca en más mercados.
- Creas una red de aliados comprometidos con tu éxito.

¿Qué necesitas para franquiciar?

- Una marca registrada ante el IMPI.
- Un modelo de negocio rentable y replicable.
- Manuales operativos y procesos definidos.
- Capacidad para capacitar, acompañar y supervisar a otros.
- Asesoría especializada para estructurar la oferta.

¿Qué dice la ley? De acuerdo con la Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial, todo franquiciante debe entregar al inversionista, antes de firmar contrato, una Circular Oferta de Franquicia (COF) con información veraz, técnica y financiera del negocio. Además, debe suscribirse un contrato por escrito y cumplir con estándares de soporte y transferencia del modelo.

La AMF te puede acompañar

- Accede a talleres y asesoría especializada.
- Conoce a consultores expertos en desarrollo de franquicias.
- Postula tu marca para formar parte de la red AMF.
- Participa en ferias y eventos para darla a conocer.

Hoy, más de 270 marcas mexicanas ya son parte de la AMF.

¿La tuya será la próxima?



Franquicia:

- Modelo probado
- Marca posicionada
- Capacitación y soporte
- Economías de escala
- Mayor supervivencia

Negocio propio:

- Mayor riesgo
- Requiere crear todo desde cero
- No tiene respaldo
- Mayor inversión en tiempo y dinero

Estadística: 85% de las franquicias siguen operando después de 5 años.

CAPÍTULO 9.

Perfil del franquiciatario

ASOCIACIÓN
MEXICANA DE
FRANQUICIAS



Este modelo es para ti, si:

- Quieres emprender con respaldo
- Tienes capital disponible y tiempo para dedicarle
- Eres disciplinado y sabes seguir procesos
- Te interesa hacer crecer una marca

Checklist:

- ✓ Tengo al menos \$150 mil para invertir
- ✓ Me gusta seguir sistemas y estándares
- ✓ Estoy dispuesto a aprender
- ✓ Busco seguridad al emprender

Una **franquicia profesional** deberá contar con procesos claros de selección y capacitación para franquiciatarios, como parte de su compromiso de crecimiento mutuo y excelencia operativa.

CAPÍTULO 10.

Tips para invertir con seguridad



- Verifica que la marca esté afiliada a la AMF
- Revisa si cuenta con certificaciones (En franquicias, ISO u otras)
- Solicita y revisa la COF
- Consulta a otros franquiciatarios
- No tomes decisiones apresuradas
- Asiste a expos y eventos
- Pide asesoría a la AMF antes de firmar

Recomendación adicional: Infórmate sobre las franquicias que han obtenido la **Certificación AMF ISO 17067**.

Esta distinción indica que la marca ha cumplido con criterios rigurosos en temas legales, operativos, técnicos y financieros.

- Más de 1,000,000 de empleos directos
- 5% del PIB nacional
- Más de 95,000 puntos de venta
- 85% de franquicias son mexicanas
- México: 5° lugar mundial en número de franquicias

El modelo es una palanca de desarrollo económico, innovación y formalidad laboral.

CAPÍTULO 11.

El sector franquicias en México



ASOCIACIÓN MEXICANA DE FRANQUICIAS



Tu guía confiable

La AMF:

- Representa oficialmente al sector desde 1989
- Afilia a más de 270 marcas líderes en México
- Promueve la profesionalización y la inversión responsable
- Brinda capacitación, mediación, certificación y promoción
- Impulsa el desarrollo del sector a nivel nacional e internacional

La AMF ofrece a sus asociados un esquema de **Certificación AMF ISO 17067**, un distintivo otorgado a franquicias que cumplen con altos estándares de legalidad, transparencia, asistencia técnica, operación, responsabilidad social y mejora continua. Consulta cuáles marcas ya están certificadas.

Elegir una marca AMF es elegir transparencia, respaldo y ética empresarial.



1

Descarga el directorio oficial
de franquicias AMF.

2

Consulta nuestro calendario
de eventos y participa.

3

Agenda una sesión de
orientación gratuita.

4

Síguenos en redes y
entérate de las mejores
oportunidades.

Elige bien. Elige una franquicia afiliada a la AMF.



55 9505 4466



comercial@amfranquicias.mx



@amfranquicias



www.amfranquicias.mx