



## Comprar una Franquicia: Preguntas para Hacer a los Franquiciadores

1. Ventaja Competitiva del Producto/Servicio:
  - a. Pregunte al representante qué hace que este negocio sea más atractivo para mí, como posible dueño de una franquicia, y también más atractivo para los clientes.
  - b. ¿Quiénes son los competidores?
  - c. ¿Cómo es el sistema del franquiciador mejor que el de la competencia?
  - d. ¿Cómo se compara el negocio del franquiciador con el de sus competidores?
  
2. Sistema de Franquicia Estandarizado y Probado:
  - a. Pregunte al representante que describa, en términos generales, cómo funciona el sistema, cuánto tiempo llevan utilizando este sistema y qué mejoras han realizado recientemente. Pídale que explique el sistema.
  - b. ¿Cuánto tiempo lleva este negocio ofreciendo franquicias?
  - c. ¿Cuántas unidades de franquicia están operando actualmente?
  - d. ¿Cuántas unidades de franquicia ha cerrado el franquiciador en los últimos tres años? ¿Por qué?
  - e. ¿Cuántas unidades de franquicia se han transferido o vendido en los últimos tres años? ¿Por qué?
  - f. ¿Cuántas unidades de franquicia ha abierto el franquiciador en los últimos tres años?
  - g. ¿Cuántas unidades de franquicia planea abrir el franquiciador en los próximos tres años?
  - h. ¿Cuál es la función del negocio?
  - i. ¿Cuál es la función del propietario de la franquicia?
  - j. ¿Cuál es la inversión inicial?
  - k. ¿Qué recibe el franquiciado por esa inversión? Describa cualquier tarifa que tenga el franquiciador.
  - l. ¿El franquiciador ofrece alguna proyección de ingresos? Si es así, ¿cuál es?
  - m. ¿Qué actualizaciones ha realizado recientemente el franquiciador en el negocio?
  
3. Fuerte de Apoyo del Franquiciador:
  - a. Pregunte al representante que describa el tipo de apoyo que ofrecen, incluyendo: capacitación inicial y continua, líneas de teléfono de ayuda (800) o sitio web, apoyo en campo, reuniones anuales, reuniones locales, compras, marketing, promoción, etc.
  - b. Describa el apoyo que el franquiciador brinda a los franquiciados.

- c. ¿Cómo es la capacitación inicial? ¿Cuánto tiempo dura?
  - d. ¿Qué tipo de apoyo está disponible después de que el negocio abra?
  - e. ¿Qué tipo de apoyo continuo ofrecen?
  - f. ¿Qué escucharé de otros franquiciados sobre la capacitación y el apoyo recibido?
4. Fortaleza Financiera y Experiencia en Administración:
- a. Pida al representante que comente sobre ambos aspectos: la fortaleza financiera y la experiencia en administración. Los comentarios del franquiciador ayudarán a los posibles franquiciados a comprender el Documento de Divulgación de Franquicia (FDD) cuando se proporcione.
  - b. Describa, de la manera más sencilla posible, la fortaleza financiera de la franquicia.
  - c. ¿Aproximadamente cuánto ingreso proviene de las tarifas iniciales de franquicia?
  - d. ¿Cuánto ingreso proviene de las regalías?
  - e. ¿La franquicia cotiza en bolsa?
  - f. Si la franquicia cotiza en bolsa, ¿cómo se ha desempeñado su acción?
5. Intereses Mutuos entre el Franquiciador y los Franquiciados:
- a. Dígale al representante que hablará con franquiciados sobre estos temas para recopilar diferentes perspectivas e ideas, y que también le gustaría que el franquiciador le diga qué podría esperar de esas conversaciones.
  - b. ¿Cómo describirán los franquiciados su relación con el franquiciador?
    - i. ¿Es una relación de apoyo? ¿O es conflictiva?
  - c. ¿Ha habido demandas o arbitrajes?
    - i. ¿Cuál fue el problema y cómo se resolvió?
6. Cualquier pregunta(s) adicional.