Checklist para invertir en una franquicia

Esta guía explica qué revisar antes de firmar una franquicia, para que la inversión y los resultados se parezcan a lo que la marca le ofreció. La guía completa, con explicaciones y preguntas frecuentes, está en franquiciamatic.com.mx/como-invertir-en-una-franquicia/

- [ ] **Palomee cada tarea al terminarla** **Ligas oficiales al final de cada paso**

1 Defina cuánto puede invertir

- [ ] Sume la cuota de franquicia, la obra, el equipo, el inventario inicial y el depósito del local.
- [ ] Aparte capital de trabajo para los primeros meses, mientras el negocio se paga solo.
- [ ] Considere que pagará regalías y fondo de publicidad cada mes sobre sus ventas.
- [ ] Decida si va a operar usted o si va a contratar a un gerente.
- [ ] Pregunte en su banco por crédito para pymes. Varios créditos tienen respaldo de Nacional Financiera.

Gastos al invertir en una franquicia (El CEO): **elceo.com/negocios/que-gastos-implica-invertir-en-franquicias-5-pagos-que-debes-contemplar** · Nacional Financiera: **www.nafin.com** · Alianza de la AMF con NAFIN-Bancomext (Líder Empresarial, 2025): **www.liderempresarial.com/amf-y-nafin-bancomext-firman-alianza-para-impulsar-el-financiamiento-de-franquicias-en-mexico**

2 Busque y compare marcas

- [ ] Revise las marcas afiliadas a la Asociación Mexicana de Franquicias y las que exponen en la Feria Internacional de Franquicias.
- [ ] Pida a cada marca la inversión total, las cuotas y el tiempo de recuperación por escrito.
- [ ] Pregunte cuántas unidades propias y franquiciadas tiene.
- [ ] Pregunte cuántas unidades se han cerrado, traspasado o reubicado.
- [ ] Visite varias sucursales como cliente, en días y horas distintos.

Asociación Mexicana de Franquicias: **amfranquicias.mx** · Feria Internacional de Franquicias: **www.fif.com.mx**

3 Verifique la marca

- [ ] Busque la marca en MARCia, el buscador del IMPI.
- [ ] Confirme que el titular del registro sea la empresa que le vende la franquicia, o que ésta tenga una licencia para franquiciarla.
- [ ] Revise que el registro esté vigente y cubra el giro del negocio.

MARCia: búsqueda de marcas del IMPI: **marcia.impi.gob.mx** · Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial: **www.gob.mx/impi**

4 Pida la circular de oferta y revísela

- [ ] Pida la circular de oferta por escrito.
- [ ] Revise que traiga los 14 datos del artículo 124 del Reglamento.
- [ ] Compare la inversión y el tiempo de recuperación con lo que le dijeron en persona.
- [ ] Firme de recibido con la fecha y guarde una copia.

Los 14 datos de la circular (art. 124 del Reglamento de la LFPPI)

1. Nombre o razón social, domicilio y nacionalidad del franquiciante
2. Descripción de la franquicia
3. Antigüedad de la empresa franquiciante y, en su caso, del franquiciante maestro
4. Derechos de propiedad intelectual que involucra
5. Montos y conceptos de los pagos del franquiciatario
6. Asistencia técnica y servicios que da el franquiciante
7. Zona territorial de operación
8. Si el franquiciatario puede conceder subfranquicias y con qué requisitos
9. Obligaciones de confidencialidad del franquiciatario
10. Si viene de un contrato maestro, de desarrollo o multiunidades
11. Obligaciones y derechos que nacen del contrato
12. Montos generales de los pagos y tiempos de retorno de la inversión
13. Número de unidades propias y franquiciadas
14. Número de unidades abiertas, reubicadas, traspasadas y cerradas

Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial (texto vigente): **www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFPPI.pdf** · Reglamento de la LFPPI (DOF 28 abr 2026): **www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LFPPI.pdf**

5 Hable con franquiciatarios actuales y anteriores

- [ ] ¿Cuánto invirtió en total y en cuánto tiempo recuperó su dinero?
- [ ] ¿Sus ventas se parecen a las que dice la circular?
- [ ] ¿Cómo fue la capacitación antes de abrir? ¿Había manuales?
- [ ] ¿Cuánto le cuesta comprar a los proveedores obligatorios comparado con el mercado?
- [ ] ¿Cómo responde el corporativo cuando hay un problema?
- [ ] ¿Volvería a comprar esta franquicia?

6 Revise el contrato con un abogado

- [ ] La zona geográfica donde va a operar y si tiene exclusividad.
- [ ] La ubicación, el tamaño y la inversión que se piden para el local.
- [ ] Las políticas de inventario, publicidad y proveedores.
- [ ] Los reembolsos, financiamientos y pagos de cada parte.
- [ ] Cómo se calculan sus márgenes o comisiones.
- [ ] La capacitación técnica y operativa, y la asistencia técnica que va a recibir.
- [ ] Cómo lo van a supervisar y evaluar.
- [ ] Si puede conceder subfranquicias.
- [ ] Las causas para terminar el contrato.
- [ ] Cómo se puede revisar o modificar el contrato.
- [ ] El plazo, la renovación y si puede traspasar la franquicia.

Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial (texto vigente): **www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFPPI.pdf**

7 Firme y prepare la apertura

- [ ] Firme solo después de que hayan pasado los 30 días desde que recibió la circular.
- [ ] Pida que el contrato se inscriba en el IMPI.
- [ ] Arme el cronograma de apertura y el presupuesto con la marca.
- [ ] Haga los trámites de su municipio y su estado: uso de suelo, licencia de funcionamiento, aviso sanitario y protección civil.
- [ ] Capacite a su equipo antes de abrir.

NOM-251-SSA1-2009, prácticas de higiene: **platiica.economia.gob.mx/normalizacion/nom-251-ssa1-2009**

FranquiciaMatic lleva el seguimiento de estos pasos

La Ruta a franquicia le avisa qué falta, arma los documentos con sus datos y convierte en manuales los videos que usted graba.

Diego Roberto Trinidad Galván
diego@ordenia.com.mx
33 1441 3824

Este checklist es informativo y no sustituye la asesoría de un abogado. Artículos revisados el 1 de noviembre de 2026 en el texto vigente publicado por la Cámara de Diputados.