



## Franquiciamente

*El verdadero saber hacer de los mejores franquiciadores*

**Mariano Alonso**

ISBN: **9788417277369**

Editorial: **LID Editorial**

Colección: **Acción Empresarial**

Idioma: **Español**

Páginas: **351**

Encuadernación: **Rústica**

Formato: **15x22 cm**

PVP papel: **19,90 euros**

PVP e-book: **11,99 euros**

#Franquiciamente

### La obra

Con más de un millar de empresas y cerca de 75 000 negocios integrados, la franquicia ha tenido un espectacular desarrollo en los últimos veinte años en España. Hoy ya representa el **11 % de la facturación** del comercio minorista y es una fuente inagotable de **creación de puestos de trabajo** y autoempleo.

Presenciar en primera fila este crecimiento y esta apasionante forma de hacer negocios proporciona al autor una visión general de cómo este tipo de acuerdos empresariales ha contribuido al **desarrollo de nuestras estructuras comerciales** y de la **economía** en general.

En *Franquiciamente*, **Mariano Alonso** aporta su experiencia y su particular visión como **consultor** sobre aspectos de interés básico para **franquiciadores** y **franquiciados** mediante **cuarenta breves lecturas**. Consejos prácticos relacionados con las principales áreas de organización y funcionamiento de una cadena de franquicias y **recomendaciones profesionales** sobre lo que debe ser una correcta propuesta de negocio y la relación empresarial entre ambas partes: aspectos estratégicos y de viabilidad, expansión de la marca, captación e integración de nuevos franquiciados, etc.

Una lectura imprescindible que aporta una visión actualizada de los **grandes retos** y desafíos a los que se enfrenta este sistema de **asociación empresarial**.

### El autor

## Mariano Alonso

Es licenciado en **Ciencias Económicas y Empresariales** por la Universidad Complutense de Madrid, es socio fundador y director general de **mundoFranquicia** y director general de su portal **mundofranquicia.com**. A través de ambas organizaciones, coordina muy diversos programas y foros de **promoción y desarrollo de la franquicia en España**. Es ponente habitual de seminarios y conferencias y ha visto editado un extenso número de publicaciones relacionadas con la **franquicia**.



La franquicia despierta el interés de un número cada vez mayor de personas que piensan en abrir un **nuevo negocio**, bien para independizarse en su actual ocupación, bien como medida obligada de **autoempleo** al no haber podido mantener un trabajo pendiente que difícilmente podrá recuperarse por propias circunstancias personales y/o del actual mercado de trabajo.

La franquicia aparece entonces como una opción a tener en cuenta, con un **extenso abanico de posibilidades** en cuanto a sectores y marcas, y con unas cotas de seguridad inalcanzables en un emprendimiento independiente. Pero **¿Cómo elegir la franquicia que mejor nos conviene? ¿Qué es lo que hay que hacer?**

Todo emprendedor asume **riesgos** y de lo contrario no sería emprender. Sin embargo, suele considerarse de manera errónea que el emprendedor lo es mucho más cuanto mayor es el riesgo que asume con su inversión, y nada más lejos de la realidad. El emprendedor pretenderá en todo momento sacar adelante su negocio y lanzar un **rédito adecuado**, reduciendo al máximo el riesgo que siempre conlleva. Y si es así, una franquicia está claro que lo minorará a modo sensible al ofrecer marca, experiencia y soporte de gestión, emprender en franquicia se plantea como una gran opción en toda **nueva andadura empresarial**.

Pero, **¿cuáles son los pasos a la hora de adherirse a una cadena de franquicias? ¿Qué debe contemplar el emprendedor al seleccionar la mejor opción en franquicia y adquirir sus derechos de explotación?**



**1 Infórmate sobre cómo funcionan las franquicias:**

La lectura de algún libro sobre la materia te aportará información previa.



**2 Autoevalúate y verifica tus cualidades y aptitudes:**

Todo empresario tendrá que analizar sus aptitudes personales y profesionales.



**3 Considera tu capacidad económica para acometer el proyecto:**

La adquisición de una franquicia requiere afrontar unas inversiones importantes.



**4 Selecciona un sector de actividad e identifica alternativas:**

La lectura de algún libro sobre la materia te aportará información previa.



**5 Consigue detallada información:**

Ejerce tu derecho y solicita información que puedas complementar con alguna reunión de trabajo.



**6 Analiza las diferentes opciones contempladas:**

Es preciso realizar un análisis de mercado, la experiencia del franquiciador y tipo de asociación propuesta.



**7 Haz un análisis objetivo del proyecto:**

Lo ideal será conseguir un asesoramiento especializado para ampliar tu información.



**8 Compara distintas propuestas de negocio:**

Solicita un formulario de franquicias para analizar todas las alternativas de negocio consideradas.



**9 Verifica y amplía tu información hablando con otros franquiciados:**

Servirá para constatar la veracidad y solvencia de tu proyecto.



**10 Firma del contrato:**

La franquicia es un contrato, por lo que es importante contar con un servicio jurídico especializado en franquicias.

### Agradecimientos

Prólogo de Nacho Sandoval

### Introducción

### Clasificación temática de capítulos

1. En ocasiones...veo franquiciados
2. Del dicho al hecho
3. Al pan, pan...
4. Confesiones de un consultor
5. ¡Y tú más!
6. De oca a oca
7. ¡Es superman!
8. Pies de barro
9. Querer es poder
10. Consúltalo con la almohada
11. Renovarse o morir
12. ¿Preparados? ¿Listos?...¡Ya!
13. Juntos, pero no revueltos
14. Piensa mal y acertarás
15. ¿Crisis? ¿Qué crisis?
16. *Citius, altius, fortius*. Más rápido, más alto, más fuerte
17. Solo ante el peligro
18. Equipo franquicia
19. El socio becario
20. El cliente (no) siempre tiene razón
21. Rizando el rizo
22. Socios en beneficio
23. Saber hacer franquicias
24. Para pensar
25. En clave de binomio
26. ¡Buen camino!
27. Vísteme despacio
28. ¡Franquicia a la vista!
29. Pasamos página
30. La franquicia tenía un precio
31. Tecnofranquicias
32. Compañero de viaje
33. Exigencias del guion
34. El franquitirador
35. Franquicio, luego arriesgo
36. Nadar y guardar ropa
37. Cantos de sirena
38. Cuando las cosas salen...¡ew
39. Juan Franquiciado
40. Socios en beneficio

**mundofranquicia**

**ALFA F**

Con la colaboración de:

**mundofranquicia** **αf**

Para más información:

[laura.diez@lideditorial.com](mailto:laura.diez@lideditorial.com) /  
[jesus.luceron@lideditorial.com](mailto:jesus.luceron@lideditorial.com)

