

Edición 2017

Guía para Convertir su Negocio en Franquicia



ecuafranquicias

especialistas en franquicias

info@ecuafranquicias.com

Oficina Quito Ecuador:

Av. América N31-42 y San Gabriel. Edificio Megarón PB Oficina 2.
Tlfs: (5932) 255 4653 y (5932) 254 1257

Oficina Guayaquil:

Ciudadela Sagrada Familia Mz. G Villa No 5PB, Nueva Kennedy.
Tlfs: (5934) 228 2447 y (5934) 229 6990



ecua**franquicias**

especialistas en **f**ranquicias

www.ecuafranquicias.com

info@ecuafranquicias.com

Contáctenos:

(+593) 255-4653

**¡Convierta
su Negocio
en Franquicia!**

Complete
nuestro **test de
franquiciabilidad**

LINK

¿CÓMO CRECER Y EXPANDIR MI NEGOCIO?

Es la pregunta que se hacen la gran mayoría de **dueños de negocios exitosos**.

Este artículo está enfocado a dichos dueños, interesados en **expandir su negocio** de la mejor manera, y eso se consigue mediante la **franquicia**.

El método tradicional de expansión de negocios consiste en crecer a través de sucursales, abriendo locales con inversión propia, contratando personal, etc. Sin embargo, la **franquicia** ofrece nuevas **oportunidades de crecimiento** de una forma más rápida, ordenada y eficiente, utilizando dinero, trabajo y recursos de otras personas.

¿Qué es una Franquicia?

La franquicia es un método de expansión empresarial mediante el cual, el **dueño de un negocio** (Franquiciante) permite y apoya a **otra persona** (Franquiciado) para que replique su concepto y comercialice productos o servicios bajo su nombre comercial y sus marcas registradas.



Este sistema tiene muchas **ventajas** para los involucrados y para el país en general porque contribuye a la generación de empresas con bajo riesgo y generación de fuentes de empleo.

La franquicia representa hoy en día el **sistema de expansión empresarial más empleado** y desarrollado en las economías modernas. Son cada vez más las empresas de todo tipo y tamaño las que optan por esta fórmula de crecimiento empresarial.

No obstante, son todavía muchos los **empresarios** y directivos que **desconocen** las ventajas que puede aportarles en el **desarrollo** de sus empresas.

¿Por qué Convertir mi Negocio en Franquicia?



ecua**franquicias**
especialistas en franquicias

BENEFICIOS DEL SISTEMA DE FRANQUICIAS

- ✓ **Crecimiento** rápido y de bajo riesgo.
- ✓ Incremento en **ventas** y en utilidades.
- ✓ Locales franquiciados son más **eficientes** que sucursales.
- ✓ **Fortalecimiento** de su marca

Más Información
www.ecuafanquicias.com

Al franquiciar su negocio usted obtiene los siguientes beneficios y ventajas:

Crecimiento rápido y de bajo riesgo

- ✓ La franquicia es un **método de expansión** que permite a los negocios crecer rápidamente con mínimo presupuesto por parte del franquiciante (dueño de la marca). Abrir locales propios requiere de un gran capital, capital que en la mayoría de las ocasiones no se encuentra disponible. En la franquicia este capital será provisto por el franquiciado.
- ✓ Un local franquiciado puede llegar a sectores, regiones o ciudades que originalmente no estaban entre los planes del franquiciante e inclusive ir pensando en una posible [exportación de su franquicia](#) al extranjero.

Incremento en ventas y en utilidades

El franquiciante dispone de **varias fuentes de ingresos** (cuotas de entrada, regalías mensuales, fondo de publicidad, etc.)

Cuota de entrada: Es un valor único fijo que el franquiciado paga al franquiciante para tener acceso a su franquicia, este valor cubre el costo de convertirse en franquiciado, recibir entrenamiento y capacitación.

Una vez recibido este valor, el franquiciante ya habrá recuperado toda o gran parte de la inversión que realizó para **convertir su negocio en franquicia**. Franquiciar su negocio es una inversión que puede ser fácilmente recuperada con la venta de las primeras franquicias.

Regalías: Cada uno de sus franquiciados le deberá pagar un porcentaje de sus ventas como regalías mensuales durante la duración del contrato. Este valor dependerá del tipo de negocio.

Fondo de publicidad: Valor que es destinado a la publicidad de toda la red de franquicias.

Venta de productos a franquiciados: Dependiendo del tipo de negocio, es posible llegar a un acuerdo con el franquiciado para proveerle productos de calidad a precios justos.

Mayor poder de compra en productos y en publicidad

A medida que una franquicia crece, el **poder de compra** colectivo puede convertirse en una **ventaja significativa**.

La mayoría de los negocios, especialmente los restaurantes tienen que comprar grandes cantidades de ingredientes, equipos y suministros, los cuales pueden ser conseguidos mediante acuerdos con proveedores autorizados a precios menores debido a la aplicación de **económicas de escala**.

Locales franquiciados son más eficientes que sucursales

Un franquiciante no tiene que preocuparse en la contratación de nuevos empleados, distribución de beneficios y salarios para los locales franquiciados ya que esta labor es realizada por el franquiciado.

Además, cuando se contrata a un empleado uno no está seguro si dicha persona está comprometida con la empresa o si solo espera el cheque de fin de mes, sin embargo, en el caso de la franquicia el **franquiciado no es un empleado**, el franquiciado es el dueño del local y ha demostrado un nivel superior de interés y cometimiento debido a que está poniendo su tiempo, dinero y esfuerzo para operar un negocio que como cualquier otro tiene riesgos y desafíos.

El franquiciado **confía el en sistema de franquicia** debido a los siguientes beneficios:

- Reducción de riesgo, por ser un negocio probado.
- Ser propietario de un negocio con una marca reconocida.
- Asistencia técnica permanente.
- Capacitación documentada en manuales de operación.
- Obtiene mejores costos de los productos.



Comparación entre Franquicias y Sucursales

Fortalecimiento de su Marca

Como franquiciante usted estará construyendo una marca con una reputación que otras personas querrán ser parte. Por lo tanto, usted necesitará una **marca distintiva** y apropiada para los potenciales franquiciados hagan buen uso de la misma. Los franquiciados tendrán la responsabilidad de pagar regalías para usar su marca y sistema de negocios.

Si todavía no tiene registrada su marca [conozca como registrarla](#).

Contribución del Franquiciado: Una ventaja que a veces no se toma mucho en cuenta es la contribución que el franquiciado hace al sistema de franquicia. Los franquiciados al estar directamente involucrados en las actividades y operaciones diarias ya estarían en condiciones de proveer **soluciones a problemas** que enfrenta toda la cadena, cuando hay franquiciados involucrados, muchos problemas podrían ser evitados, ellos podrían comentar y dar una retroalimentación en la aplicación de nuevas ideas o en planes de expansión.

Los mejores franquiciantes miran a sus franquiciados como un **activo muy importante**, como una fuente invaluable de creatividad, experiencia y motivación para el sistema de franquicia.

Muchas de las **ideas** novedosas de franquicias conocidas han sido originadas con los franquiciados, y si son probadas y adaptadas con éxito estas podrían beneficiar a los franquiciantes para toda vida. Como ejemplo de esto se tiene la **Big Mac** de McDonald's y con **Ronald McDonald** que fue creado por los franquiciados para enfocarse a un mercado para niños.

¿Cuáles son los Requisitos que debe cumplir mi Negocio para poder ser Franquicia?



REQUISITOS PARA CREAR UNA FRANQUICIA

- ✓ **Marca:** Registrada en el IEPI.
- ✓ **Modelo de Negocio:** **Exitoso.**
- ✓ **Negocio:** **Probado** en el tiempo.
- ✓ **Rentable:** El negocio debe generar utilidades.

Más Información
www.ecuafranquicias.com

Los requisitos más importantes que debe cumplir un negocio para ser franquicia son:

✓ **Marca:** Registrada en el IEPI

El hecho de tener **registrada la marca** de su negocio además de generar confianza hacia los futuros franquiciados permite el:

- Derecho al **uso exclusivo**, solo el titular puede hacer uso de la marca.
- Derecho de **otorgar licencias** a terceros y de cobrar regalías.
- Derecho de **franquiciar su producto** o servicio.

Usted debe registrar la marca de su producto o servicio de acuerdo a las categorías que más se relacionan con su actividad.

Los nombres de los establecimientos comerciales, así como las apariencias distintivas de los mismos también pueden protegerse.

En el caso de **no tener registrada su marca** usted debe realizar este proceso lo más pronto posible.

Ecuafanquicias le puede ofrecer este servicio, si desea más información haga [clic aquí](#).

Además, buscamos las siguientes características en los negocios interesados en franquiciar.

- ✓ **Modelo de negocio:** Exitoso.
- ✓ **Negocio:** Probado en el tiempo.
- ✓ **Rentable:** El negocio debe generar utilidades con el fin de que tanto el franquiciado como el franquiciante puedan recuperar su inversión.

Finalmente, el franquiciante debe estar en condiciones de dar **soporte continuo** a los franquiciados.

¿CÓMO CONVERTIR MI NEGOCIO EN FRANQUICIA?

Franquiciar su negocio es la mejor manera de **crecer empresarialmente**, sin embargo, convertirse en un franquiciante no es una tarea fácil ni rápida. Si está considerando franquiciar su negocio debe saber que **desarrollar correctamente una franquicia** es un proceso detallado y requiere de un **equipo calificado de profesionales** y consultores con varios años de experiencia. Este equipo comúnmente incluye:

- Consultores de Franquicias.
- Asesores Legales y Empresariales.
- Expertos en Manuales de Procedimientos y Procesos
- Financieros.
- Profesionales de marketing y diseño de imagen.

Crear una franquicia no solo consiste en permitir el uso de la marca o uso de letrero, una franquicia también involucra la creación de **manuales de operaciones** bien elaborados, efectuar supervisión y **capacitación** continua para el franquiciado a lo largo de la duración del contrato de franquicia.

Existen varios casos en Ecuador que, por no realizar correctamente el proceso de franquiciamiento, han tenido que afrontar problemas como: pérdida de clientela, daño de la marca, problemas legales, etc.

Es por eso que debe franquiciar su negocio con ayuda de **expertos** con experiencia en el manejo de **franquicias nacionales e internacionales**, ya que decisiones mal implementadas durante el proceso de franquiciamiento afectarán a su negocio durante los siguientes años, por lo que se recomienda analizar seriamente las alternativas disponibles en el mercado.

¿Por qué trabajar con Ecuafanquicias?

Ecuafanquicias es la **empresa líder** en el Desarrollo de Franquicias y Expansión de Negocios en el Ecuador.

Sus integrantes son profesionales con [alta experiencia](#) en el área, ya sea actuando como franquiciantes, franquiciadores, asesores legales y empresariales.

La empresa fue constituida en el 2006, además sus fundadores tienen más de **15 años de experiencia** en franquicias, siendo miembros directivos de la Asociación Ecuatoriana de Franquicias ([AEFRAN](#)), entidad creada en el 1997 con el afán de desarrollar el sistema de franquicias en Ecuador, y habiendo apoyado en el desarrollo y expansión de varias [marcas nacionales e internacionales](#) a lo largo de los años.

Nuestra vasta experiencia en la expansión de negocios, sumada a una amplia red de contactos a nivel nacional e internacional, nos permite entregar servicios con visión global.

Como Ecuafanquicias y AEFRAN hemos apoyado el **desarrollo de franquicias** en el Ecuador.

Revise los 10 puntos claves al momento de [franquiciar su negocio](#).



ecua**franquicias**
especialistas en franquicias



Más Información
www.ecuafanquicias.com

**¿INTERESADO EN
EXPANDIR SU NEGOCIO?**

**¡Conviértalo en
Franquicia!**

Complete nuestro
**Test de
Franquiciabilidad**

LINK

¿Cuáles son los Pasos para Crear una Franquicia de mi Negocio?

Para responder esta pregunta, primeramente, debe asegurarse que su negocio cumple todos los [requisitos mencionados](#) anteriormente. Una vez completada esa etapa, su negocio puede iniciar con el proceso de [creación de franquicia](#). A continuación, se presenta los pasos recomendados para convertir un negocio en franquicia:

1) Análisis de Viabilidad de Franquicia.

Para conocer si su negocio está en condiciones de iniciar un proceso de expansión mediante el sistema de franquicia, es necesario realizar un **Análisis de Viabilidad**, el cual permitirá verificar el cumplimiento de los requisitos necesarios para franquiciar. De este análisis se podrá obtener información importante que permita direccionar las estrategias de la empresa.

2) Definición del Punto Piloto.

El piloto de franquicia es utilizado como campo de prueba por el franquiciante para mejorar su concepto de franquicia, para investigar y desarrollar los productos y estrategias de la red de manera que minimice el riesgo de sus futuros franquiciados.

3) Elaboración de los Manuales de Operaciones.

El beneficio principal que los franquiciantes ofrecen a sus franquiciados es la oportunidad de tener un negocio con un modelo exitoso, rentable y que además es **propio**. Este negocio además tiene la capacidad de entregar productos y servicios rentablemente al mercado.

El franquiciante no debe vender su franquicia como una “idea”. El negocio debe haber demostrado que la “idea” funciona en la práctica y que el conocimiento “**know-how**” puede ser transmitido correctamente a otra persona. Para esto el franquiciante deberá tener a disposición del franquiciado varios **manuales de operaciones** que detallan todos los procesos, tareas y procedimientos que son parte del día a día del negocio, como apertura del local, elaboración de productos, manejo y servicio al cliente, cierre de caja y casos de emergencia, etc.

Estos manuales de operaciones sirven como herramienta para **transmitir el conocimiento** a los franquiciados y **estandarizar las operaciones** y procesos del negocio. Entre ellos se tiene:

- ✓ Manual de Operaciones.
- ✓ Manual de Control y Supervisión.
- ✓ Manual de Capacitación.
- ✓ Manual Económico-Financiero.
- ✓ Manual de Preapertura.
- ✓ Manual de Imagen Corporativa.
- ✓ Manual de Software.
- ✓ Folletos para promoción de la franquicia.
- ✓ Otros.

El trabajo de proveer y **documentar todos los procesos**, operaciones del negocio es una **tarea ardua**, por lo que es recomendable que el desarrollo de su franquicia sea delegado a [profesionales con amplia experiencia en el tema](#).

4) Contrato de Franquicia.

El contrato de franquicia constituye el pilar básico de toda franquicia, ya que regulará la relación entre las partes durante toda su vigencia. El contrato es un documento que informa y protege el buen funcionamiento del sistema de franquicias.

No existe un modelo único de contrato de franquicia puesto que las cláusulas del mismo variarán dependiendo del tipo de franquicia del que se trate.

5) Definición del Programa de Entrenamiento.

Complementariamente al manual de operaciones, el franquiciante deberá ofrecer un programa continuo de **capacitación y entrenamiento** que asegura que el conocimiento ha sido transmitido satisfactoriamente y que cumple con todos los estándares y lineamientos requeridos por la empresa.

El programa de entrenamiento se deberá realizar en varias etapas:

- Una formación teórica referente a los aspectos relativos al negocio y al sistema de franquicia que por lo general se desarrollará en las instalaciones de la central franquiciadora.
- Una formación práctica para la aplicación de los conocimientos adquiridos en la fase inicial, bajo la supervisión directa de personal especializado del franquiciante.

6) Mercadeo de Franquicias.

Se refiere al procedimiento que debe hacer el franquiciante para concretar la comercialización de las franquicias. Para ello se debe entender el mercado al que está dirigida la franquicia, y luego conseguir las personas interesadas en invertir. La obtención de candidatos puede hacerse a través de distintos medios. Ecuafanquicias ofrece el servicio de [búsqueda de franquiciados](#) para la expansión de su marca.

7) Reclutamiento y Selección de los Franquiciados.

El reclutamiento de los futuros franquiciados constituye una clave para el éxito de la red franquiciada, una mala selección de un franquiciado llevará al fracaso de al menos un punto de venta y al deterioro de la imagen de toda la cadena.

Una franquicia es un negocio que requiere que el franquiciado cumpla con un "perfil" previamente definido. El franquiciante debe evaluar con cuidado a los posibles franquiciados y solo otorgar franquicias a los prospectos que reúnan los requisitos necesarios.

8) Apertura de la unidad franquiciada.

El seguimiento adecuado de este procedimiento permitirá desarrollar una franquicia exitosa, creada de una manera profesional y que será sustentable en el tiempo. El asesoramiento especializado es fundamental.

YA TENGO LA FRANQUICIA, ¿CÓMO CONSIGO FRANQUICIADOS?

Luego de haber desarrollado exitosamente su franquicia y con todos los documentos y manuales de operaciones debidamente elaborados, la siguiente etapa en el proceso de expansión de su negocio es el de **conseguir franquiciados**, esta etapa es la más importante de todo el proceso, ya que asegurará el éxito de su sistema de franquicia.

Promocione su Franquicia con Ecuafanquicias

Existen varios métodos que utilizamos para promocionar y conseguir franquiciados.

Podemos encontrar interesados rápidamente con el apoyo de:

- Nuestras redes sociales
- Blogs
- Varios sitios webs
- Email Marketing
- Base de datos de interesados de franquicias
- [Ferias de franquicias](#)
- Seminarios
- Etc.

Hemos conseguido franquiciados para varias marcas [nacionales](#) e [internacionales](#).

Si desea saber más información acerca de este servicio diríjase a nuestro artículo: [Búsqueda de Franquiciados](#).

Exportación de Franquicia

El paso siguiente para el proceso de franquiciar su negocio es el de exportar su franquicia.

Para nuevos franquiciantes, el franquiciamiento internacional puede ser visto como un sueño. Construir un sistema de franquicias local es la prioridad y el objetivo más importante, pero la expansión de su sistema de franquicias a países vecinos e hispanohablantes es una estrategia que debemos trabajar como país.

Entidades públicas y empresas privadas deben definir acciones para trabajar en conjunto en este importante proyecto que permitirá exportación de conocimiento, no solo productos.

Con gusto podemos observar que la franquicia **Cebiches de la Rumiñahui** ya tiene locales en Colombia y Estados Unidos, **Disensa** ya tiene franquicias en México. Existen enormes oportunidades en esta área.

Debemos dar los pasos adecuados. Ecuafanquicias y la Asociación Ecuatoriana de Franquicias están listas para trabajar en este tema.



ecuafranquicias
especialistas en franquicias

MÁS INFORMACIÓN

www.ecuafanquicias.com

Ing. Guido Santillán MBA.
0999 844 730
info@ecuafanquicias.com

 
[@Ecuafanquicias](https://www.facebook.com/Ecuafanquicias)

 **QUITO**
Av. America N31-42 y San Gabriel.
Edificio Megaron PB Oficina 2.

 **GUAYAQUIL**
Ciudadela Sagrada Familia Mz. G
Villa No 5PB, Nueva Kennedy.

Complete
nuestro test de
franquiciabilidad

LINK

¡Convierta
su Negocio
en Franquicia!

Contáctenos:
(+593) 255-4653

www.ecuafranquicias.com
info@ecuafranquicias.com



ecuafranquicias
especialistas en franquicias