



# ¿CÓMO Y PORQUÉ FRANQUICIAR MI NEGOCIO?

**10 razones prácticas y reales sobre cómo franquiciar su negocio puede ser el camino más eficiente hacia expandir su negocio a nivel nacional e internacional.**

# Palabras de nuestro fundador



En Chevalier / Franquicias 502 nos apasionan las franquicias.

Nuestros Socios y Directivos han fungido en la Gerencia de Franquicias, de varias de las marcas más importantes de Guatemala. De igual forma, han fundado franquicias, y han sido franquiciados.

Esto nos permite brindar un enfoque integral en la consultoría de franquicias, buscando que todos puedan ganar en una forma sostenible.

La experiencia como franquiciantes, nos brinda la oportunidad de entender como empresarios, las necesidades, e inquietudes que pueden surgir en el camino. Sabemos también cómo enfrentarlas.

El haber estado en el lugar del franquiciado, nos permite conocer exactamente qué es lo que necesitamos del franquiciante: herramientas prácticas y amigables, asistencia técnica cercana y apoyo permanente.

Ser parte de Front Consulting International – FCI - nos da el acceso privilegiado para entender el papel de la franquicia en un mundo competitivo, conociendo las tendencias en el mundo, de los modelos de negocios más relevantes para el país.

**En Chevalier, nos apasionan las franquicias, y nos apasiona ayudar a los empresarios a trascender.**

David Rivera Sikaffy  
CEO Chevalier Asesores

# ¿Qué es una Franquicia?

---

Primero lo primero. Al pensar en franquicias, lo primero que se nos viene a la mente son las grandes cadenas de comida rápida de Estados Unidos. Esto hace que nos resulte intimidante, o que pensemos exclusivamente en franquicias de comida.

Sin embargo, una franquicia es un modelo de negocios, a través del cual, una empresa (Franquiciante), otorga a una persona (Franquiciado), el derecho de usar una marca exitosa en el mercado, acompañado del Know How y Asistencia Técnica, a cambio de determinada cantidad de dinero, por un tiempo determinado

No es únicamente un contrato, y no es tampoco una fórmula mágica de hacer dinero. Sí es, sin embargo, una de las formas más eficientes de expandir negocios desde hace más de 100 años.

## ¿Quién es el Franquiciante?

---

El franquiciante es toda aquella empresa que ha demostrado ser exitosa en su ámbito y que decide compartir su éxito con terceros, a través de las franquicias.

Pueden ser empresas de diferentes giros de negocio, que ven en las franquicias el modelo de negocios perfecto para expandir sus operaciones, tanto a nivel local como Internacional. Simplemente desean ver sus sueños crecer.

Deben ser empresas con suficiente experiencia, en cualquier giro de negocio, con éxito, con posibilidad de crecimiento. Todo lo demás, se puede trabajar en conjunto con una consultoría especializada.

# ¿Porqué franquiciar mi negocio?



## 1. Baja inversión de capital propio.

El sueño de la mayoría de empresarios es ver sus negocios crecer, expandirse hacia nuevas fronteras.

Sin embargo, en muchos casos, abrir y sostener nuevas operaciones se vuelve un reto económico muy fuerte.

Desde equipar una cocina, hasta conseguir el inventario inicial de una tienda. Son inversiones que, por exitoso que el negocio haya sido, son difíciles de absorber.

En el caso de las franquicias, El Franquiciante invierte en consultoría especializada y en asistencia técnica, pero son los franquiciados quienes invierten por acceder al sistema y usarlo, corriendo con la operación e inversión total del nuevo negocio.

## 2. Incremento en la cobertura y desarrollo de mercados.

Muchos de nuestros clientes, afortunadamente, sí tienen el capital para poder expandirse a nivel nacional o internacional, pues sus negocios han sido exitosos por muchos años.

Sin embargo, se puede volver complicado contar con la estructura corporativa necesaria, para el crecimiento y soporte de nuevas unidades de negocio a nivel local e Internacional.

A través de las franquicias, los franquiciados se vuelven dueños de sus propios negocios, pudiendo establecerlos en cualquier parte del mundo, y estas personas velarán por el adecuado cumplimiento del sistema adquirido y por el éxito de la empresa.

### 3. Fortalecimiento de la marca.

El bien intangible más valioso de cualquier empresa es su marca.

El hecho de que distintos emprendedores (franquiciados), paguen por fortalecerla, a través de la apertura de nuevas unidades y de nuevos mercados, no hace más que fortalecer la marca, lo que eventualmente beneficia a todos los franquiciados, pero principalmente, al franquiciante, quien es el único propietario de la misma.

No es lo mismo ver la marca de un restaurante, por dar un ejemplo, en una sola ubicación, que encontrarla en varios de los principales puntos comerciales de todo el país. Esto fortalece la percepción del consumidor hacia la marca.



### 4. Estandarización de Procesos

Una de las enormes ventajas de franquiciar su negocio, es que lo obliga a estandarizar sus operaciones y procesos, estableciéndolo en manuales operativos claros y concisos.

Esto permitirá que todas las franquicias que operen bajo la marca de la empresa, lo hagan de la forma más homogénea posible.

La consultoría de Chevalier, incluye la estandarización y levantamiento de todo y cualquier proceso dentro de la empresa, tanto administrativo, comercial, operativo...en fin, todo, desde que se encienda hasta que se apague la luz del negocio.

Esto, a la vez, permite al negocio ordenarse mejor, facilita el proceso de inducción de nuevo talento humano y un control medible de los resultados diarios.

No es necesario estar estandarizado para franquiciar: Nosotros nos encargamos de eso.

## 5. Economía de Escala

No es lo mismo comprar insumos para 1 o 2 unidades, que para una cadena de 6 unidades en adelante.

Sin duda, la empresa que decide franquiciarse, se encontrará en una mejor posición para negociar ante los proveedores de sus principales insumos.

De igual forma, cuando las cadenas alcanzan determinado nivel, y dependiendo del giro de su negocio, existen proveedores que brindan apoyos económicos o materiales en nuevas aperturas.



## 6. Ingresos Residuales

El otorgamiento de una franquicia brinda acceso a ingresos residuales de forma permanente, por medio del pago de Regalías.

En promedio, las regalías en Guatemala rondan entre el 4 al 7% sobre las ventas mensuales de las franquicias.

Adicionalmente, los franquiciados deberán realizar el pago de una cuota inicial de franquicia por acceder al derecho de marca, capacitación, manuales y know how.

Por si fuera poco, cada franquicia otorga un porcentaje de sus ventas para colaborar con el marketing de toda la red, fortaleciendo aún más la marca y el valor intangible recibido.



## **7. Radiografía Financiera.**

Los franquiciados deberán saber exactamente qué esperar referente al desempeño financiero del negocio. Para esto, se hace fundamental un análisis financiero muy certero y extenso del negocio, que les brinda también a los propietarios, una radiografía completa que muchas veces se obvia en el día a día de las operaciones.

Este análisis financiero permite, además de la posibilidad de compartir información verídica con los franquiciados, insumos importantes para la toma interna de decisiones.

## **8. Ordenamiento y disciplina interna.**

Si la empresa franquiciante es, por ejemplo, un restaurante, el hecho de contar con más de 5 franquicias otorgadas le permitirá, potencialmente, realizar platillos congelados que puedan ser distribuidos en los diversos puntos de venta.

Si la empresa franquiciante, por su lado, es una empresa dedicada al retail, el hecho de franquiciar su negocio le permitirá, potencialmente, desarrollar sus propias líneas de productos a comercializar entre puntos de venta cautivos.

Si fuese de servicios, contar con una cadena de franquicias que les permitiría ser más atractivos para representaciones internacionales, por ejemplo, o para poder crear nuevos y mejores servicios, con mayor cobertura.

## **9. Apertura de un sinfín de oportunidades comerciales.**

Normalmente las empresas trabajan bajo cierta inercia. Al final, son exitosos, y han hecho las cosas bien.

Sin embargo, en la consultoría de franquicias se involucran consultores que son especialistas en diferentes áreas: estrategia, finanzas, diseño, operaciones, legal.

Además de levantar procesos, se brindan sugerencias de mejora y establecen procedimientos de supervisión (los mismos de las franquicias), que permiten mejores controles sobre su operación, para los propietarios actuales.



## **10. Trascendencia**

Trascender, de acuerdo a la definición de la RAE, es “ir más allá o sobrepasar cierto límite”.

Trascender en los negocios, como en la vida, es ir más allá de lo que pudieran esperar de nosotros, que en el caso de una empresa seguramente es éxito o rentabilidad.

Sin embargo, una vez alcanzado éste, el siguiente paso es trascender, en el sentido de dejar un legado, una huella empresarial.

Esto se logra brindando a otros empresarios la posibilidad de participar en un negocio que ha sido exitoso, a forma de poder crear más puestos de trabajo, generar riqueza en su comunidad, y a la vez, llevando a la empresa original a un siguiente nivel.

**Solicite una reunión de cortesía y acceda a un  
Diagnóstico de Franquiciabilidad**

**[www.chevaliergt.com](http://www.chevaliergt.com)**

**+ 502 - 4770 - 76 75**

**[info@chevaliergt.com](mailto:info@chevaliergt.com)**

# CHEVALIER ASESORES

Chevalier Asesores es una firma de consultoría boutique, fundada en la Ciudad de Guatemala en el año 2017.

Nos hemos caracterizado por una atención y servicio sumamente personalizados y especializados.

Hemos participado como expositores y panelistas en diversos eventos en Guatemala, España, México, El Salvador, República Dominicana, y Honduras, invitados por la Asociación Española de Franquicias, la Cámara de Industria de El Salvador, la Universidad Mariano Gálvez de Guatemala, PASMO, Visión Mundial, Asociación Guatemalteca de Franquicias, Cámara de Industria de Honduras, Embajada Americana en Guatemala, Amcham, entre muchos otros, específicamente en asuntos de franquicias y emprendimiento.

Somos los socios representantes de Guatemala ante Front Consulting International, (<https://franquiciasfci.com/>), la red iberoamericana más importante de consultores en franquicias, con presencia en 25 países, incluyendo casi toda Latinoamérica, España y Estados Unidos, donde además podemos intercambiar ideas, tendencias y promover nuestros modelos de franquicia desarrollados.

Hemos participado o desarrollado directamente más de 55 conceptos en Guatemala, Honduras, Costa Rica y Nicaragua, de todo tipo, desde alimentos y bebidas, hasta franquicias sociales, pasando por franquicias de servicios, microfranquicias y retail.

