LAS FRANQUICIAS ALTERNATIVA O NOVELERÍA

Jorge Rojas Narváez*

Resulta frecuente el ver hoy en día en cualquier centro comercial, restaurante o almacén, productos bienes o servicios con marcas que son muy reconocidas alrededor de todo el mundo, éstas han sido reconocidos por su prestigio, calidad o porque simplemente la moda lo ha impuesto; se pensaría que son empresas que representan grandes transnacionales, pero no, no es así porque son firmas de propiedad independiente y sus dueños en muchos de los casos son ecuatorianos.

Las razones para la aparición y difusión de las franquicias pueden ser diversas y hasta contradictorias, para algunos como producto lógico de la globalización en que se encuentra la economía ecuatoriana, para otros por el estancamiento económico en algunos sectores, en los mismos que los empresarios no se atreven a arriesgar en una aventura de un nuevo proyecto y sin duda optan por algo conocido y sobre todo con una marca reconocida y posicionada en el mercado.

...existe una proliferación de ideas y de partidos políticos, lo que hace que en este momento creo que llevamos el record de tener el mayor número de partidos políticos en el mundo

Entonces, las franquicias, en la actualidad, se han convertido en un fenómeno mundial y como una aspiración propia de los ecuatorianos al tratar de ser dueños de un negocio propio, por ello nos preguntamos, es en realidad la FRANQUICIA una alternativa para invertir los recursos que disponen los agentes económicos interesados en emprender algún proyecto interesante o simplemente son una novelería más que nos ha llegado a los ecuatorianos, y que, a lo mejor sin conocer emprendemos en una aventura desconocida.

ORIGEN HISTÓRICO DE LAS FRANQUICIAS

La franquicia, en realidad no es un tema nuevo en el mercado, hace unos 50 años se inicio la internacionalización de ellas, en la década de los sesenta, donde algunos países, especialmente los EE.UU. comenzó a otorgarlas fuera del mercado estadounidense, la mayoría de ellas estaban destinadas a Japón, Canadá, Reino Unido, Francia, Italia y Australia.

Esto permitió que existieran negocios exitosos en todo el mundo, que además de transformarse en grades cadenas locales fueran consideradas como franquicias multinacionales de gran éxito a nivel internacional.

¿QUÉ ES UNA FRANQUICIA?

La franquicia no es más que un sistema de negocios, o un acuerdo contractual, en donde una de las partes denominadas franquiciante, le otorga a la otra, denominada franquiciatario, un conjunto de derechos de propiedad intelectual, dentro del cual está: la licencia para uso de la marca y el nombre comercial, los servicios *Know-how* (conoci-

* Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Univesidad Politécnica Salesiana - Ecuador.

mientos y experiencias), los métodos y técnicas del negocio, secretos del negocio, asistencia técnica, planes de comercialización, prácticas contables e incluso técnicas para el embalaje, en pocas palabras podríamos decir un paquete completo.

El franquiciador

Es la persona que inicia la empresa jurídica y económicamente independiente, además es el que promueve una red de franquicia, donde es el responsable y tutor permanente, y entre sus obligaciones está: consolidar con éxito un negocio durante un tiempo establecido, tener derecho legal sobre el nombre comercial, marca y otros elementos distintivos de identificación de su empresa, proporcionar información, asistencia comercial o técnicas de todos sus franquiciados en forma permanente durante el contrato de franquicias.

Los franquiciados

Son aquellos que adquieren o compran la idea del negocio inicial, pero, así como tienen derechos también cuentan con obligaciones a cumplir. Entre las más importantes destacamos las siguientes: trabajar con esfuerzo y dedicación en su empresa de franquicia para conservar la reputación y el buen manejo de la empresa; entregar periódicamente al franquiciador información financiera y contable, así como los procedimientos a la gestión aplicada en la empresa de franquicia; permitir al franquiciador o su representante libre ingreso al local o locales, así como de la documentación respectiva; está terminantemente prohibido revelar a terceros durante o después del contrato de franquicias el *know-how* de la compañía.

Tipos de franquicia

Existen algunos tipos de franquicia, de acuerdo a la forma de realizar la actividad o de acuerdo al tipo de producto o servicio en que se va a ejecutar la franquicia, pero entre los más conocidos tenemos las siguientes:

Franquicia Industrial

Se las conoce como franquicias de fabricación, aquí el franquiciador cede al franquiciado el derecho de fabricación. La tecnología, la comercialización de los productos, marca, los procedimientos administrativos y de gestión y las técnicas de ventas. Esto se ha dado en mayor grado en los negocios de fast food o comida rápida, como KFC, Burguer King, Mc Donald´s, Pizza Hut, entre las más conocidas.

Franquicia de distribución y comercio

En este caso el dueño de la marca fabrica el producto y lo vende a sus franquiciados, éstos, a su vez, los distribuyen y los comercializan en su zona geográfica, que ya ha sido previamente establecida. Especialmente, encontramos en productos electrónicos de varias marcas como Compaq, Epson, HP, Genios, AOC, etc.

Franquicias de servicio

Hace referencia a la autorización de aquella franquicia cuyo objeto es la prestación de un servicio al cliente final, un ejemplo de esto es el programa de televisión Bailando por un Sueño, o aquellos programas *realityes*.

Franquicia de corner

Este tipo de franquicia nos indica que la actividad se desarrolla en un lugar específico y

diferenciado dentro de una superficie mayor (por ejemplo dentro de grandes almacenes o centros comerciales).

El contrato de franquicia

Es el inicio de una relación comercial entre el franquiciante y el franquiciatario, es el otorgamiento de la licencia mediante un contrato que no es más que un documento en donde se estipulan todas las condiciones referentes a la franquicia. Todo contrato de franquicia debe ajustarse a la legislación nacional.

Debiendo cumplir los siguientes preceptos: Todo contrato deberá ser escrito y traducido por un traductor jurado a la lengua oficial del país donde se ha establecido el franquiciado, además deberá establecer las obligaciones y responsabilidades respectivas de las partes y todas las demás conclusiones importantes de la relación de franquicia, así como deberán constar las estipulaciones mínimas que deberán ofrecer los contratos de franquicias entre los cuales se encuentran:

- Derechos concebidos al franquiciador
- Derechos concebidos al franquiciado
- Productos y servicios que serán suministrados al franquiciado
- Obligaciones al franquiciador
- Obligaciones al franquiciado
- Condiciones de pago del franquiciado
- Disposiciones para la terminación del contrato
- Disposición para la entrega inmediata de todo bien tangible o intangible que pertenezca al franquiciador a la terminación del contrato de franquiciados.
- El *know-how*: conjunto de conocimientos prácticos adquiridos a un franquiciador, basados a su experiencia y verificados por él.

Ventajas de la franquicia

Dentro de las innumerables ventajas ofrecidas por la empresa establecida en la franquicia está la de prestar o formar parte de un negocio que ya ha sido contratado, conocido y contabilizado anteriormente por el franquiciador y por el público en general. Esto permite reducir el riesgo de iniciar una actividad comercial desde cero, el poder compartir el *know-how* del franquiciador, estar garantizado por el prestigio de la marca, que proporciona una aceptación y reconocimiento a nivel nacional y/o internacional, asistencia técnica y formación continua por parte del franquiciador, publicidad y marketing concedida por el franquiciador, como ventaja también podemos anotar que en muchas ocasiones se brinda la asistencia financiera por parte del franquiciador, e información de posibles créditos.

Desventajas de la franquicia

Como en la vida nada es perfecto y mucho menos en cuestiones económicas y financieras, existen desventajas, que aunque son mucho menores a las ventajas, sin embargo hay que mencionarlas. Una de las principales que producen las franquicias es el desacuerdo entre el franquiciador y franquiciados en los procesos y métodos a aplicarse en la gestión administrativa del negocio, otra es, cuando emprendes un negocio por franquicia el costo de inicio por lo general es más alto que lo

Las franquicias constituyen una verdadera alternativa para el emprendimiento de un nuevo negocio, de la puesta en marcha de un proyecto que tiene antecedentes de haber tenido éxito en otros países.

que pagas cuando tú inicias en un negocio propio, los franquiciados no tienen libertad absoluta en las decisiones que se tomen en la gestión de la empresa, por el contrario, están sujetos a las decisiones tomadas por el franquiciador, también de acuerdo a lo establecido en el contrato de franquicia, el franquiciador puede tener derecho de compra y rescisión de dicho contrato.

Experiencias de los franquiciantes

Si bien se han realizado un sinnúmero de negocios de éxito, también se ha podido observar a un número importante de empresas que se lanzaron en forma improvisada y como resultado están pasando y haciendo pasar a sus franquiciatarios momentos difíciles, y más que eso pérdidas económicas que es peor.

Por todo eso es necesario conocer de antemano algunas características elementales que debe buscar un franquiciatario para procurar tener el éxito deseado. Conocimiento del mercado local, conocimiento del segmento de mercado que interesa a la franquicia, recursos económicos y recursos administrativos necesarios, experiencia de conocer de algunos negocios anteriores, habilidad para ayudar en la selección de los posibles proveedores del sistema.

Son importantes para la economía

Se estima que las franquicias representan el 14% del porcentaje total de las ventas al por-

las franquicias constituyen una verdadera alternativa para el emprendimiento de un nuevo negocio.

menor. En Europa se dice que existen 170.000 empresas franquiciadas generando alrededor de millón y medio de empleos, lo que representaría un volumen global de negocios de unos 160 mil millones de euros. En tanto que en los Estados Unidos, una de cada 12 nuevas empresas que se crea es sobre la base de una franquicia, si bien es cierto que en Ecuador, el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI) no dispone de información para saber que incidencia ha tenido el desarrollo de las franquicias en la economía ecuatoriana, pero como hemos visto en los diferentes centros comerciales, son muchas las marcas que van ganando espacio en nuestro medio. Entonces las franquicias constituyen una verdadera alternativa para el emprendimiento de un nuevo negocio, de la puesta en marcha de un proyecto que tiene antecedentes de haber tenido éxito en otros países, ¿no todo lo que es novelería puede resultar malo no es verdad?