

Las franquicias: una oportunidad de negocio de doble lado¹

Las franquicias son una oportunidad de negocio, tanto, para el emprendedor que desea crear una empresa, como, para el emprendedor que busca el crecimiento de aquella empresa que ya la tiene en funcionamiento. Es por esa razón que, a las franquicias, las podemos catalogar como una oportunidad de negocio de doble lado.

Cuando se escoge iniciar un negocio a través de la compra de una franquicia la principal ventaja que se obtiene es el incremento de la probabilidad de que la nueva empresa no fracase a temprana edad. Este efecto positivo se produce debido a dos factores: a) el nuevo negocio empieza con una marca probada y reconocida en el mercado y b) el comprador de una franquicia recibe todo el conocimiento relacionado, en primer lugar, a cómo producir el bien o servicio, y, en segundo lugar, a cómo manejar los procesos administrativos y de ventas.

Algo importante que debemos resaltar, cuando estamos comprando una franquicia, es que el emprendedor previamente se cerciore de la honestidad y seriedad de quienes están atrás de la empresa que está vendiendo la franquicia. Además será clave que se haga un breve estudio de mercado y financiero, con el propósito de examinar, con anticipación, la real potencialidad que, en términos de rentabilidad financiera, se obtendría a la hora de emprender a través de la compra de una determinada franquicia.

Esta última sugerencia es fundamental ya que, una franquicia, puede ser exitosa en un determinado lugar, pero el momento en que se la quiera adecuar, a otra realidad, puede ser que no tenga la misma aceptación. Peor aún si la franquicia que estamos adquiriendo es extranjera. Pues el entorno cultural ecuatoriano no es el mismo que el norteamericano, el mexicano, el colombiano, el europeo, etc.

En la actualidad a nivel mundial se pueden encontrar miles de franquicias. Muchas de ellas se promocionan en páginas de Internet. En el caso del Ecuador, también, ha empezado a crecer el mercado de las franquicias. Lo cual se convierte en una buena oportunidad para aquellas personas que están pensando iniciar una empresa, con un nombre y estilo de administración ya probado.

Como señalamos al inicio, las franquicias, no sólo ofrecen oportunidades a los emprendedores de nuevos negocios, sino, también, a los propietarios de empresas que están en funcionamiento. El principal beneficio que obtienen los negocios, ya consolidados en el mercado, cuando aplican la estrategia de las franquicias, es la posibilidad de crecer sin hacer mayores inversiones. Ya que quien realiza los desembolsos preliminares de dinero, para que empiece a funcionar el negocio, es el comprador de la franquicia.

En nuestro país todavía se puede hacer mucho, en materia, de lo que algunos expertos denominan “microfranquicias”. Por ejemplo en aquellas ciudades en donde existen nombres o marcas de micro y pequeñas empresas locales que, por largo tiempo, han venido

¹ Wilson Araque Jaramillo. Director del Área de Gestión y Coordinador del Observatorio de la PyME. E-mail: waraque@uasb.edu.ec. Fecha de publicación: 13 de julio de 2011.

siendo reconocidas como oferentes de productos de alta calidad –artesánías, comida típica, servicios de mantenimiento mecánico, restaurantes, comercialización de prendas de vestir, etc.-, la estrategia de las franquicias podría convertirse en una alternativa, importante, a la hora de estimular el crecimiento del tamaño de esas empresas. Contribuyendo, así, al incremento de la producción y del empleo local y nacional.