

Tipos de Franquicias

Types of Franchises

Sandra Luz Hernández Mendoza^a, Danae Duana Avila^b

Abstract:

The importance of the analysis and knowledge of franchises lies in the fact that today this business model, both nationally and internationally, is having a very significant boom. This type of business allows companies to have rapid growth and expansion and, in this way, finance themselves with the money of third parties. The history of franchises begins with the needs of some companies to cover the expectations of their markets in an easy and safe way, even when they do not have the necessary capital to carry them out or had limitations of various kinds. Therefore, in Mexico, franchises have had an important growth since the 90's, where the Industrial Property Law includes it in Article 142; which quotes the following: "There will be a franchise when, with the license to use a brand, granted in writing, technical knowledge is transmitted or technical assistance is provided, so that the person to whom it is granted can produce or sell goods or provide services in a uniform manner and with the operational, commercial and administrative methods established by the owner of the trademark, tending to maintain the quality, prestige and image of the products or services that it distinguishes".

Keywords:

Trade, business, franchisor, franchisor

Resumen:

La importancia del análisis y conocimiento de las franquicias radica en que hoy en día este modelo de negocios, tanto a nivel nacional como a nivel internacional, está teniendo un auge muy significativo. Este tipo de negocios permite a las empresas tener un crecimiento y una expansión de este modo financiarse con el dinero de terceros. La historia de las franquicias comienza con las necesidades de algunas empresas de cubrir las expectativas de sus mercados de una manera fácil y segura, aun cuando no cuentan con el capital necesario para poder realizarlos, o tenían limitaciones de diversa índole. Por lo anterior en México las franquicias han tenido un crecimiento importante desde la década de los 90's, donde la Ley de la Propiedad Industrial, la incluye en el Artículo 142; que textualmente cita lo siguiente: "Existirá franquicia cuando con la licencia de uso de una marca, otorgada por escrito, se transmitan conocimientos técnicos o se proporcione asistencia técnica, para que la persona a quien se le concede pueda producir o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos establecidos por el titular de la marca, tendientes a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos o servicios a los que ésta distingue".

Palabras Clave:

Comercio, negocio, franquiciante, franquiciador

Introducción

Hoy en día el otorgamiento de una franquicia abre muchas oportunidades tanto para los dueños de las franquicias

a Profesor Profesor-Asignatura del Instituto de Ciencias Económico Administrativas. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Área Académica de Turismo-Campus ICEA-La Concepción, km 2.5, San Juan Tilcuatla Municipio de San Agustín Tlaxiaca Hidalgo. C.P. 42161. <https://orcid.org/0000-0002-2022-3135>, e-mail: sandrahm@uaeh.edu.mx

b Profesor-Investigador del Instituto de Ciencias Económico Administrativas. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Área académica de Administración--Campus ICEA-La Concepción, km 2.5, San Juan Tilcuatla Municipio de San Agustín Tlaxiaca Hidalgo. C.P. 42161. <https://orcid.org/0000-0003-2286-2843>, e-mail: duana@uaeh.edu.mx

Fecha de recepción: 2/10/2022, Fecha de aceptación: 12/10/2022, Fecha de publicación: 05/12/2022
<https://doi.org/10.29057/icea.v11i21.9916>



como para aquellos que las compran, además de existir organismos que brindan apoyo a las personas físicas o morales interesadas en este modelo de negocio para poder llevarlo a cabo con éxito [1].

Por ello, a partir del surgimiento de las franquicias, cada vez son más las personas e inversionistas interesados en crear nuevas franquicias para lograr la expansión de sus propios negocios, así como de personas y empresas interesadas en la adquisición de una para ser dueño de un negocio exitoso.

En el libro de Castrillón & Luna (2011) se define a la franquicia como un "sistema o método de negocios en donde una parte denominada franquiciante otorga a la otra, denominada franquiciado, la licencia para el uso de su marca y/o nombre comercial, así como sus conocimientos y experiencia know-how para la efectiva operación de un negocio" [2].

Por otra parte, las características que debe contener una franquicia son:

- La existencia de por lo menos dos empresas, las cuales cuentan con los recursos económicos y que son jurídicamente independientes, las cuales, además, llevan a cabo la creación de una relación limitada en un determinado tiempo.
- Deben contar con un contrato de franquicias, el cual es una parte de suma importancia y fundamental para poder llevar a cabo este modelo de negocio, ya que dentro de los contratos se estipulan todos los pormenores del cómo se va a llevar a cabo el desarrollo del negocio.
- La franquiciadora debe de transmitir el know-how
- El pago de una contraprestación por parte del franquiciador al franquiciante [3].

La clasificación de las franquicias depende mucho del tipo de negocio del que se trae, es importante conocer a que tipo de franquicia corresponde o se desea crear o incursionar, debido a que cada uno de los diferentes tipos de franquicias engloban diferentes formas de enfocar las estrategias que se desarrollan alrededor de éstas [1].

Franquicias Industriales: En este tipo de franquicia, el franquiciado da los conocimientos técnicos para la elaboración de los productos, así como todas las instrucciones que se deben seguir para su elaboración y comercialización.

Franquicias de distribución: También denominadas franquicias de vertical- inversa. En este caso, el franquiciante otorga al franquiciado los productos terminados para que éste sólo se haga cargo del desplazamiento y logística de éstos, o para la venta directa.

Franquicias de servicios: En este tipo de franquicia, el franquiciante le otorga la información necesaria para poder desarrollar el negocio al franquiciado para poder prestar los servicios que creó.

Otra clasificación de las franquicias se presenta en la página de marketing XXI (2013), donde, además de las descritas anteriormente, se incluyen:

Franquicia integrada: También llamada de producción, en este tipo de franquicia el propio fabricante es el encargado de comercializar sus productos, es decir, integra la totalidad del canal de distribución en sentido vertical, ya que el franquiciador es el fabricante y distribuidor de sus productos de forma exclusiva y directa, pero lo realiza a través de una red de establecimientos franquiciados minoristas.

Franquicia semi-integrada: Este tipo de franquicia es la que se lleva a cabo entre un productor y un mayorista, o puede ser por medio del mayorista y los detallistas.

Multifranquicia: Esto se da mucho en nuestro país, y consiste en que un mismo franquiciado tenga la titularidad en varios puntos de venta o franquicia

Plurifranquicia: Se da cuando el franquiciado de una cadena de tiendas de diversa índole se une a otra red de establecimientos que no sea competencia directa de la primera.

Franquicia corner: Se da cuando un detallista tradicional reserva un área en su tienda a un determinado fabricante o distribuidor, siempre bajo el régimen de franquicia.

Conclusiones

Básicamente, éstos son los tipos de franquicias más comunes dentro del mercado, los cuales hay que tomar en cuenta para el desarrollo de una franquicia, así como para establecer una clasificación de estas y entender las características de cada una de ellas [3].

Referencias

- [1] Anuntis Segundamano España S.L (2013). *Características de las franquicias*. Recuperado el 25 de julio de 2022 de: http://www.laboris.net/static/franquicias_aseso3.aspx.
- [2] Castrillon y Luna Victor, M. (2011). *Contratos mercantiles*. México: Porrúa.

[3] Crecenegocios.com (2013). *Desventajas de las franquicias*. Recuperado el 3 de agosto de 2022 de: <http://www.crecenegocios.com/ventajas-y-desventajas-de-adquirir-una-franquicia/>

