

00821
143



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

FRANQUICIAS: LA NUEVA MODALIDAD DE INVERSIÓN
GLOBALIZADORA EN MÉXICO 1992-1998

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA:

RIVERA CASTELLANOS FRANCISCO URIEL

ASESOR DE TESIS:
LIC. JAVIER BRENA ALFARO



CIUDAD UNIVERSITARIA, D.F.

2003

1



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Con Agradecimiento:

Primeramente a mi Madre Santísima, la Virgen de Guadalupe. Por darme la fuerza y empeño que necesitaba.

A mi Madre por el tan grande apoyo, comprensión y cariño que nunca voy a poder retribuirle. Muchas Gracias Mamita.

A toda mi familia por el apoyo que me brindaron. Gracias.

A mi asesor por la paciencia, dedicación y orientación que me dio en la elaboración de este trabajo. Gracias

A la Doctora Cristina Alba por las atenciones recibidas y su valioso tiempo. Gracias

FRANQUICIAS: LA NUEVA MODALIDAD DE INVERSIÓN GLOBALIZADORA EN MÉXICO 1992-1998

INDICE

Introducción

Capítulo I El Entorno Propicio para el Desarrollo de las Franquicias

- 1.1 Globalización, punto de partida para las franquicias
 - 1.1.1 La Inversión Extranjera
- 1.2 La inserción de México en el contexto de la Globalización
 - 1.2.1 El neoliberalismo: La entrada de las franquicias
- 1.3 El TLCAN y el formato de Franquicias
- 1.4 Características Generales de una Franquicia

Capítulo II El Sistema de Franquicias en México

- 2.2 Conceptualización de una Franquicia
- 2.3 Desarrollo del Sistema de Franquicias
 - 2.3.1 Formatos de franquicias
- 2.4 Significado de un Sistema de Franquicias en México
- 2.5 Marco legal de las franquicias en México
 - 2.5.1 Nueva ley de Fomento para la Protección de la Propiedad Intelectual (Marcas y Patentes)
- 2.6 La Asociación de Franquiciatarios y su función

Capítulo III Ejemplo de Franquicia en México

- 3.1 Estructura industrial en México
 - 3.1.1 Proceso de Industrialización
- 3.2 La Empresa Mexicana en el marco de sistema de Franquicias
- 3.3 Como se puede Franquiciar una Empresa en México
- 3.4 Una Franquicia operante en México
 - 3.4.1 El Empleo en las Franquicias
- 3.5 Ventajas y Desventajas del Sistema

Conclusiones

INTRODUCCIÓN

En el presente estudio, nos adentraremos en una de las tendencias empresariales que están más en boga de la actualidad, las franquicias.

En este periodo 1992 - 1998, sin duda alguna, las franquicias inundan actualmente el mercado nacional, y se puede prever que son una alternativa viable. Hoy en este sector hay un número impresionante de personas que ven a la franquicia como una alternativa más amplia y más rápida para su expansión. Por lo que comprobaremos la viabilidad del sistema y su generación de empleos.

Es un punto de interés en este estudio comprobar la viabilidad de las franquicias como inversión que permita un efecto multiplicador de la economía; y que gracias a esto se pueda incrementar en cierta medida un mayor flujo de ingresos hacia las familias y hacia la propia economía mexicana. También se diagnosticará el tipo de empleo que genera esta modalidad y sus consecuencias para la economía mexicana.

En el primer capítulo encontraremos, dentro del marco del capitalismo actual, la globalización, que es un aspecto económico que ha envuelto al mundo. Este fenómeno es resultado del capitalismo que está en busca de la explotación de nuevos mercados con el fin de obtener mayores ganancias; que obliga a abrir el mercado, modificar la legislación, eliminar las barreras nacionales para dar libre acceso, de tal modo que se de el mismo trato a los capitales, sin importar su procedencia.

Uno de los objetivos, de este trabajo es analizar el papel que desarrollan las franquicias en México, gracias a la política neoliberal y la globalización, que remata de manera natural en la firma del TLCAN; además de permitir la llegada de "nuevos" sistemas de inversión. Este sistema permitirá la generación de algunas fuentes de empleo con las cuales México puede cubrir parcialmente las necesidades de ingreso.

En ese tránsito ahora llamado de globalización, se presentan, como realmente sucede, una gran disparidad, en cuanto a poder económico, de las empresas hasta los mismos productos elaborados en diferentes países, tanto por aspectos de productividad, como por el aprovechamiento de las ventajas absolutas que representa su fabricación en algún sitio determinado, como su monopolio sobre la tecnología y desarrollo, sacando así los menos eficientes del mercado y dejándolos a merced de la "buena voluntad" de los más productivos, debido a que desviaron su producción hacia lo deseado por las grandes empresas multinacionales. En algunos otros casos podemos encontrar dentro de un mismo país o en diversos,

gracias a las franquicias, una homogénea elaboración de productos, precios y servicios. Sin tomar en cuenta si dejan algo a el país huésped de las mismas.

En este contexto se ubican las franquicias como una tendencia de producción e inversión de "nueva proliferación", gracias a las políticas y acuerdos, como lo es el TLCAN, que permite la entrada y la explotación de nuevos mercados y una "nueva" manera de encontrar una salida que permite a los mexicanos subsistir. Este ingreso se pondrá a consideración por las condiciones en las cuales se obtiene; aunque este sistema da la posibilidad de expansión, ubicación y aceleración de la llegada de recursos para el franquiciatario mexicano y el franquiciante, no así para los empleados en las franquicias.

En el capítulo segundo se encuentra el funcionamiento de las franquicias, que es un método de expansión comercial mediante el cual un dueño autoriza a otras personas a comercializar un producto o servicio bajo su nombre o marca registrada, siempre y cuando sea el sistema que él estipula; a cambio de esto el franquiciatario u organización que adquirió la franquicia abona o da regalías permanentemente. Gracias a este sistema ha existido una multiplicación mundial de cadenas vendedoras de "éxitos" empresariales seguros, que permiten subsistir a una gran cantidad de gente no sólo en México, sino en el mundo.

En nuestro país, el crecimiento de esta estrategia comercial ha sido sostenido. Hoy en día, México debe acercarse paulatinamente a países como Estados Unidos o Canadá en función de redes o cadenas de franquicias y número de unidades franquiciadas. No obstante, en aproximadamente una década o más años de su aparición dentro del mercado nacional, nos permite pensar que vale la pena hacer un análisis sobre el pasado y presente, para entenderlas más.

En el tercer capítulo veremos el proceso por el cual surgieron las franquicias, a demás de dar un esbozo de las carencia de la industria mexicana, de manera general, que coadyuvaron a una rápida expansión de este formato de negocios. Estas carencia son un resultado de un modelo ya agotado: el sustitutivo de importaciones y de malas implementaciones de política económica.

Por último, veremos que en todos los países existen asociaciones que agrupan a las industrias. En México existe una asociación propia para las franquicias, que resultó del gran desarrollo que han tenido. Ésta aglomera a los franquiciatarios y a los franquiciantes además de ser un fuerte promotor y asimismo ser el foro adecuado para hacerse escuchar; con fines ilustrativos de este trabajo se estudiará la misma. Así como también se estudiará si resuelven las controversias que se generan entre franquiciante y franquiciatario.

Veremos el marco dentro del cual se desenvuelven las franquicias, además de ver el empleo y las ventajas y desventajas que otorga este notable negocio.

En la parte final de este trabajo se pondrá a consideración las conclusiones de este estudio y el porqué de la existencia de las franquicias en México.

CAPITULO I

EL ENTORNO PROPICIO PARA EL DESARROLLO DE LAS FRANQUICIAS

En el presente capítulo abordaremos el contexto económico dentro del cual, encontraremos los factores que permiten una proliferación del sistema de comercialización, distribución, producción e inversión de las franquicias.

En un primer momento, se enfoca a la globalización, que es el ambiente dentro de cual, se desarrollan diversos factores que coadyuvan a la llegada de nuevas formas de hacer negocios, de invertir, de producir, de distribuir un bien o un servicio. Posteriormente, encontraremos en los puntos a tratar, los factores que influyeron a la llegada del formato de franquicias, como lo son: el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, la Inversión Extranjera y por último las características generales de una franquicia.

El propósito de este capítulo es realizar un análisis del contexto que permite la proliferación de las franquicias.

1.1 Globalización, punto de partida de las Franquicias.

En los últimos años se ha ampliado y diversificado las discusiones sobre la globalización, debido a la interrelación entre las diferentes naciones y sus economías que son cada vez más fuertes en lo relativo al intercambio de bienes y servicios; tanto bienes de capital como de consumo final.

La globalización también implica al sistema financiero mediante los flujos internacionales que nos dan como resultado un intercambio extensivo e intensivo de capital y producción; por estos factores, podría pensarse que llega a una especialización y a economías de escala, que forman un nuevo marco mundial. No perdamos de vista que se trata en realidad del predominio de las empresas mundiales con poder económico y, en los últimos años, también a su monopolio sobre conocimiento, tecnología y comunicaciones; por medio de los flujos financieros que penetran en los países vía inversión extranjera directa o indirecta.

En la actualidad el capitalismo, con la propia inercia que siempre lo ha caracterizado, exige la explotación de nuevos mercados en la búsqueda de mayores ganancias, y que conlleva un complejo juego de fuerzas, algunas surgen del propio capitalismo.

Estas fuerzas globalizadoras nos permiten, de cierta manera, encontrar premisas, que en teoría expresan que "un mayor crecimiento económico, una productividad a la alza, el fin de la inestabilidad de los precios y el adelgazamiento del Estado, es un efecto fundamental de la globalización"¹. Dentro de este proceso, un factor esencial es la inversión, que al tener mayor movilidad permite la apertura de los mercados y de la producción, obteniendo mayor agilidad y penetración; dando como resultado la generación de competencia entre empresas nacionales y empresas extranjeras, y hasta los países por atraer a la misma.

La globalización de la economía es el proceso más avanzado que marca la tónica general cuando se habla de ésta en el mundo; en donde generalmente se alude al sistema de producción de bienes y servicios que opera a escala mundial. Este proceso ha sido posible al ser sustentado por el avance tecnológico en las comunicaciones, pero, sobre todo, porque en la última década (los noventa) el capital puede circular "libremente" en todos los países del mundo.

A medida que se desarrolla, se intensifica y generaliza la globalización, se acortan las distancias y las diferencias entre los países.

La globalización implica el libre acceso de todo los factores de la producción entre todos países, lo cual en ocasiones no sucede en la práctica. Bastaría hacer notar por el momento, el factor humano, que casi nunca tiene libre acceso.

La eliminación de las barreras nacionales, implica dar libre acceso a los factores productivos, de modo tal, que no exista diferencia entre nacionales y extranjeros. En esta misma lógica también se tiene que abrir la esfera financiera, pero no perdamos de vista que los procesos dentro de los mercados no son homogéneos; de hecho, existe una diferencia cualitativa que a la larga nos permite vislumbrar una integración regional a una integración global. La integración ya sea global o regional, coadyuva al sistema financiero a dar acceso a los capitales, que a su vez, implican una serie de condiciones favorables como son: crédito, tasa de interés, términos crediticios sin tomar en cuenta el lugar de origen, entre otras. Ahora bien, este mismo capital se ve influido por perspectivas macroeconómicas como son: el crecimiento, el empleo, la inflación, etc. y por supuesto la política social de cada país.

Uno de los objetivos, dentro de los diferentes acuerdos y procesos globalizadores, se ven influidos por las empresas transnacionales y, esto da como resultado, muchas veces que sea para adquirir empresas locales y buscar que funcionen sin reglamentación alguna, en cuanto al comercio y repatriación de beneficios y capital. Para las empresas multinacionales y sus filiales en todo el mundo, la globalización significa la libertad de penetrar en cualquier país sin

¹ Carlos A. Roza. "La Globalización: propuesta y paradojas". ED. Investigación Económica Octubre-Diciembre, 2000, Núm. 234. Facultad de Economía. pág. 75

restricción alguna, sin importar el grado de desarrollo, el costo social y la soberanía nacional.

"De acuerdo con los diversos analistas de la globalización, las tres fuerzas motrices de la globalización de las actividades empresariales, desde la perspectiva de la oferta son: las nuevas posibilidades de integrar mundialmente la producción, el aumento dramático de la cantidad de mercancías producidas (particularmente bajo la forma de servicios) y las necesidades de amortizar las gigantescas y crecientes inversiones en medios de producción y en desarrollo científico y tecnológico."²

Las necesidades de la acumulación del capital y la ganancia se expresan a través de una competencia sin cuartel entre grandes empresas por el control de los mercados a nivel mundial, donde unos cuantos países desarrollados se han constituido en ejes que ejercen una influencia estratégica hacia los demás, conformando los llamados bloques económicos e imponiendo al resto de los países, en especial a los subdesarrollados, la aceptación universal de la apertura del mercado.

Las políticas concretas con que se aplican estas directrices son trazadas por organismos internacionales como el FMI y el BM que teniendo como instrumento de presión la deuda externa, se caracterizan por la aplicación de Programas de Modernización Estructural -que se establecen a través de cartas de intención-, donde la búsqueda del equilibrio de las variables macroeconómicas justifica las medidas de los programas de ajuste estructural como son: el control de la inflación por las vías del equilibrio fiscal, disciplina en el gasto público, incremento en la base tributaria y control de la circulación monetaria, al tiempo que se llevan a cabo privatizaciones y se dan mayores facilidades a la inversión extranjera; se establecen tipo de cambio competitivos, desregulación de los mercados, liberalización de las importaciones y establecimiento de tasas de interés atractivas que den confianza a la inversión y eviten la fuga de capitales.

Con lo anterior, podemos encontrar una vertiente de estas medidas, que es la modificación del papel del Estado en los países subdesarrollados³ que pasa de impulsor del desarrollo económico a la de promotor del crecimiento. Con esto, comienzan a aflorar algunos elementos indicativos de las dificultades que encuentra la economía capitalista para mantener el ritmo de crecimiento de los años anteriores.

² Raúl Ornelas Bernal. "Globalización y Hegemonía. Elementos para una crítica del pensamiento dominante" IIE UNAM. Ponencia presentada al seminario de Economía Mexicana. 2000. pág. 5

³ Estas medidas no solo se ven aplicadas a los países emergentes y subdesarrollados, si no que, estas ya están implementadas en los grandes países que tiene un desarrollo mayor en el mundo.

"En el desencadenamiento de la crisis, otro factor importante es la dislocación monetaria y financiera internacional; la cual, a su vez, y unida a los anteriores, va a influir de forma clara en la desaceleración del ritmo de crecimiento del comercio internacional..."⁴

"El objetivo de estas medidas que conforman los planes de ajuste es la citada que recomposición de las condiciones que permiten la valoración del capital. Para ello, se trata de utilizar dos mecanismos. Por una parte, la implicación de los espacios de acumulación y ganancia (mediante las privatizaciones); la ruptura de los mecanismos regulatorios nacionales (a través de la apertura y desregulación externa); por otra, el ensanchamiento de los márgenes de ganancia en todos los sectores (vía recortes sociales, desregulación laboral, etc.)"⁵.

En definitiva, lo que buscan estas políticas es la recuperación de la tasa de ganancia a través del abaratamiento del factor: fuerza de trabajo en el proceso productivo; es decir, del aumento de la explotación, de la reducción del salario real.

En este momento se aplican políticas de ajuste en todas las áreas del mundo, imponiéndose desde distintos foros y con distintos ritmos en su materialización por las resistencias que generan. Estas políticas, a través de la privatización, la desreglamentación y la apertura -en parte, porque en relación a ella hay diferencias muy importantes entre áreas por la propia competencia interimperialista- buscan la reducción del costo del trabajo para la recuperación de espacios de valoración del capital, en gran medida mediante el instrumento clásico del "ejército industrial de reserva", es decir, el desempleo, pero también el empleo precario o subempleo.

"Los elementos fundamentales de la globalización son: En primer lugar, la difusión del nuevo paradigma productivo, basado en la informática y cuyo eje es la computadora. En segundo lugar, durante los 80, se asiste a la paulatina homogeneización de la demanda de bienes de capital y de consumo "modernos". Tales bienes tienden a ser los mismos en los principales mercados del mundo, de tal suerte que se puede hablar de usuarios y de productos 'universales'."⁶ En este punto de análisis vemos claramente la puerta de entrada para las franquicias, que se encuentran en casi todo el planeta.

Es muy importante tener en cuenta que, bajo las premisas de los problemas en la balanza de pagos, los aumentos de nivel de precios o de los desequilibrios en las cuentas públicas, las que se ponen en marcha son políticas que persiguen una

⁴ Arrizabalo, Xavier. "Crisis y ajuste en la economía mundial. Implicaciones y significado de las políticas del FMI y BM". pág. 78.

⁵ Arrizabalo, Xavier. Op. Cit. pág. 85.

⁶ Raúl Ornelas Bernal. Op. Cit. pág. 4-- 5.

transformación estructural de las economías que permita la recomposición del papel del Estado, como ya se mencionó, en solamente promotor de la economía.

"En definitiva, el diagnóstico en que se apoya el FMI para la aplicación de las políticas de ajuste se encuadra en la política de corte neoliberal que se consolida como predominante. Su fundamento principal consiste en la consideración de que la "competencia perfecta" de los agentes económicos, a través de su "libre" participación en el mercado, permite llevar a esté al equilibrar asegurando la mayor eficiencia posible; de manera que toda intervención estatal, altera el libre juego de las fuerzas de mercado e impide el logro de dicho equilibrio. Las ideas que subyacen son de la "mano invisible" de Smith y el "equilibrio general" de Walras"⁷.

Como consecuencia de todo esto, se ha producido la concentración de las grandes empresas (tanto de manejo financiero como de dirección gerencial), acompañada de una descentralización de la producción nacional. Las grandes empresas son productivas en donde logran mayor rentabilidad, y puedan vender sus ideas, sus franquicias y, de alguna otra manera, manufacturar sus productos, y además buscan dónde conseguir pagar salarios más bajos, (éstas son absolutamente insensibles a los derechos sociales). "Las empresas de Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Japón y Francia domina la inversión extranjera directa con los dos tercios del total de las inversiones realizadas en el mundo, siendo Estados Unidos el país que más inversiones atrae, al ser considerado el mayor mercado. Durante los últimos diez años sus operaciones de gran escala han estado dominadas por nuevas adquisiciones y fusiones en el campo de las telecomunicaciones, servicios financieros, química, petroquímica, gas, electricidad, transporte y comercio. En este proceso ha jugado un papel fundamental la generalización en los países subdesarrollados, de privatizaciones, compras y alianzas estratégicas en estos mismos campos con los grupos de capital nacional, como de integrar su cadena productiva ramas y sectores estratégicos de estos países"⁸.

"La internacionalización debe entenderse como el proceso de convergencia o estandarización que minimiza las diferencias nacionales de reproducción de capital; ello ocurre sobre la base de la estrategia de inmersión en los mercados mundiales, por medio de productos diferenciados expuestos a constantes cambios que son

⁷ Arrizabalo, Xavier. Op. Cit. pág. 91

El economista francés León Walras desarrolló un modelo de equilibrio general. Sostuvo que, en todos los mercados, todos los precios y cantidades se determinan en forma simultánea a través de su interacción mutua. Walras el empleo un sistema de ecuaciones simultáneas para describir la interacción de los compradores y vendedores individuales (precios y cantidades de todo las mercancías y de todos los servicios de los factores) se pueden determinar en forma simultánea mediante la solución de este sistema. Para adentrarse en la teoría consultar el libro: Microeconomía Moderna. De A. Koutsoyiannis. Ed. Amorrortu. Buenos Aires. pág. 498

⁸ Gutiérrez Arriola, Angelina. "Revista Latinoamericana de Economía. Problemas del Desarrollo". Núm. 114 Vol. 29 Julio-Septiembre 1998. Artículo: La inversión extranjera: mito y realidad. p 132 - 133.

producidos por medio de sus componentes estandarizados, que son suministrados internacionalmente pero diseñados y producidos para mercados particulares⁹. La globalización nos lleva a pensar que es una manifestación de ciertas políticas que tienden a poner a los demás países bajo la dependencia económica de las naciones más poderosas por medio de sus empresas y corporaciones. Es evidente que el escenario está organizado principalmente por las corporaciones transnacionales, que son las que tejen, mueven, articulan y hasta configuran el globalismo.

El proceso de globalización tiene implicaciones en la empresa y su contexto nacional. La empresa y su entorno nacional tienen que estar en constante movimiento, es decir, tiene la obligación, si quieren destacar, de desarrollar, investigar y actualizar su infraestructura, para poder entrar a la competencia global. Con este plan, aunado a la presencia que tiene en su territorio nacional, se podría pensar en la expansión que explote el mercado propio y los mercados extranjeros. Gracias a esto, podemos decir que las transnacionales con su poder económico y su apropiación sobre el conocimiento y la tecnología, penetran en los países por medio de los flujos financieros principalmente y, posteriormente, a través de sucursales, filiales y **franquicias**.

En las economías de escala, existe una forma de actuar que implica la combinación de elementos de mercado de naturaleza local con otro cuya naturaleza es global, para crear un sistema atractivo para atraer posibles participantes en su mercado.

"Esta nueva configuración de la demanda implica una serie de estímulos para la globalización de las actividades empresariales. Ahora, es necesario 'rastrear' el surgimiento de nuevas necesidades entre los diferentes consumidores en el mundo. Asimismo, se desarrolla la actividad de adaptación de los productos "universales" (como las franquicias) a ciertas exigencias de los consumidores o de cumplir ciertas normas institucionales. Así los cambios en la oferta y en la demanda globales llevan un desarrollo sin precedentes de las actividades transnacionales de las empresas."¹⁰

Desafortunadamente, esta misma manera de actuar conlleva un costo; la dependencia en determinado grado de los participantes nacionales e internacionales, pero con una búsqueda de diversificación que en un largo plazo llega a una integración regional, como un paso para la globalización; sin embargo, no es el determinante.

Dentro de este proceso de eliminación de barreras, la movilidad de bienes y factores crea un fenómeno de cierta dependencia mutua entre los participantes; ésta podemos verla desde una relación bilateral hasta una a escala mundial por el

⁹ Carlos A. Rozo. Op. Cit. pág. 78.

¹⁰ Raúl Ornelas Bernal. Op. Cit. pág. 6

creciente volumen y variedad de transacciones extra-fronteras de bienes y servicios, y de flujos internacionales de capital, junto con la difusión de la acelerada tecnología. Este creciente número de transacciones, afecta también al mercado financiero. A decir verdad, este mercado es el principal indicador del intercambio entre las economías. En este mismo sentido, la competencia en este mercado muestra un mayor grado de dependencia y fragilidad por el predominio del capital financiero sobre el productivo, como factor dominante en la globalización. Hasta cierto punto, el predominio del capital financiero se da por el simple hecho de aportar ganancias mucho más rápido y fácil, siempre y cuando se este seguro de lo que se hace. Desafortunadamente, este tipo de capital, que es especulativo, no aporta más de lo que se podría pensar a la economía. Este capital busca sólo una mayor renta en el menor tiempo posible y en la mayoría de las oportunidades se retira a otro lugar, en su incesante búsqueda de ganancia; precisamente por esto se le conoce como "capital golondrino".

"La innovación tecnológica que se genera en unos cuantos países, se impone sobre el resto, lo cual afecta el comportamiento de los mercados locales y en consecuencia los mercados internacionales. Ocurre entonces, un mayor grado de interdependencia como resultado de una estructura de competencia que se hace progresivamente monopolica por medio de las fusiones, adquisiciones y franquicias entre las grandes empresas transnacionales"¹¹.

Tomar acuerdos no favorables con los actores de esta globalización, significaría que los gobiernos nacionales perdieran toda capacidad, de por sí bastante restringida para definir las actividades a desarrollar en su territorio, y la política económica más adecuada; como se manifiesta a continuación:

"El número de empresas mundiales aumentó extraordinariamente en los últimos veinticinco años: eran 7000 en 1970, y en la época reciente (1998), son alrededor de 38 000. Ellos controlan más de ciento cincuenta mil empresas filiales en el mundo. Con razón se ha dicho que son los " verdaderos amos del mundo".¹²

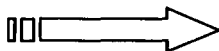
Una empresa multinacional va dónde puede ganar más y tenga seguridad. Sin ningún escrúpulo en lo político, económico, ético y humano; levanta vuelo de un país cuando disminuye la rentabilidad de sus empresas o encuentra otro país en donde podrá pagar menos; poco importa los problemas que produzca tal decisión. Las multinacionales tienen posibilidades de desinteresarse por los efectos que su dinámica produce en el territorio en que se han asentado, ya sean desequilibrios sociales o dramas humanos.

¹¹ Carlos A. Rozo. Op. Cit. pág. 88.

¹² Ander - Egg, Ezequiel. "Reflexiones en torno al proceso de Mundialización / Globalización". pp. 25 a 61. Ed. LUMEN Humanitas. Buenos Aires, Argentina 1998.

La globalización tiende a acentuar las desigualdades, en términos relativos, las condiciones de producción, de trabajo, de salarios y de formato de negocio (las franquicias), al mismo tiempo que los mercados se liberalizan y las condiciones laborales de los trabajadores son cada vez más precarias. Pero la gran fragilidad y vulnerabilidad de las economías nacionales, se debe a la especulación de los grandes inversionistas y al movimiento de capitales que provocan bruscas oscilaciones bursátiles.

Las grandes empresas amenazan con ir a otros sitios en donde los obreros trabajan:



- a) más tiempo
- b) más barato
- c) sin protestar

Todo esto conduce a una interdependencia creciente a escala mundial. La expansión a nivel mundial de las interrelaciones económicas nos hace vivir en un mundo cada vez más interdependiente: Lo que acontece en cualquier lugar, puede incidir en otros, a veces muy lejanos y aparentemente sin relación. Cada parte dependiente del todo, y el todo esta condicionado por las partes.

1.1.1 La Inversión Extranjera

Con la globalización no se tiende a cerrar brechas entre ricos y pobres, sino por el contrario, se tiende a crear estratos extremos entre los cuales ya no exista la posibilidad de un ascender de un estrato menor (como lo es la pobreza) a otro mayor. Dentro de este fenómeno globalizador, se está provocando una nueva estructuración de la economía mundial: "A lo largo de las últimas décadas los flujos económicos internacionales han seguido incrementándose, a la vez que disminuían muchas de las trabas anteriormente existentes para su desarrollo, exceptuando las referidas al mercado de trabajo y a la libre circulación de la mano de obra, las cuales, por el contrario, se han visto reforzadas"¹³.

Las experiencias históricas sobre la inversión extranjera en el mundo de los países pobres han sido en general negativas. A finales del siglo pasado se puede recordar que en América Latina tuvimos una entrada de inversión extranjera para explotar nuestras riquezas minerales, llámese el cobre de Chile y México; el estaño de Bolivia; la plata de Perú y México; el hierro de Perú, Venezuela y Colombia; quienes aceptaron y promovieron está con proyectos atractivos. Explotación que se debería acarrear a puertos y fronteras para su posterior traslado.

¹³ Unceta, Koldo. "La Unión Europea y la crisis del estado de bienestar". Cap. I Globalización *versus* Regionalización: Una interpretación sobre los bloques económicos. Editores Xavier Vence y Xosé Luis Outes. Ed. Síntesis España 1998. pág. 25.

Llegaron actividades con requerimiento de uso intensivo de mano de obra con escasas o nula calificación, de preferencia de sexo femenino, porque, según la afirmación de los empleadores, la mujer tiene más destreza para manejar algunos artículos delicados, como podían ser los pequeños transistores usados en el armado de aparatos electrónicos o para limpiar camarones. También la mujer, aunque no se manifestó de forma explícita, era más manejable, en el sentido de aceptar salarios reducidos, no exigir prestaciones para hacer cumplir la Ley Federal de Trabajo y la Constitución.

En este sentido, se debe traer inversión productiva de mediano y largo plazo que permita "crear empleos, inyectar tecnología los procesos productivos, ser crecientemente competitivos en el exterior y aprovechar los distintos mecanismos" de nivel doméstico o internacional para atraer recursos al sector productivo.

Los defensores de la IED¹⁴ dicen que ésta: "genera empleos, no sólo en cantidad, sino calidad"; además, complementa la inversión nacional y el ahorro interno todo lo cual constituye una de las principales fuentes de crecimiento económico del país; posteriormente coadyuva al fortalecimiento de la "planta productiva al incrementar su competitividad, no sólo en el mercado doméstico, sino también en el internacional"; finalmente, fomenta la transferencia de tecnología de punta.¹⁵ No obstante esto, existe incertidumbre en cuanto al rumbo que tomará la pequeña y mediana empresa en el contexto de la relación del mercado mexicano con los intereses del capital externo.

El proceso de globalización ha apuntado, entre otras cosas, un proceso de integración a nivel mundial y con esto se ha creado un ambiente más propicio y con menos restricciones hacia la inversión.

De esta forma los países han modificado sus legislación para irse acoplando a los objetivos de producción del capital transnacional más que a los requerimientos locales.

"La década de los noventa se ha visto presionada por esta continua tendencia de apertura y de movilización del capital en el marco de la globalización, se observa que los países han seguido modificando sus regímenes de inversión extranjera hacia sectores antes bastante protegidos [...] Es en función de estas transformaciones que la participación de capital extranjero a incursionado forma mayoritaria en sectores que en la mayor parte de los países estaba reservada al sector público"¹⁶.

¹⁴ Para un sentido práctico, los podemos ubicar a estos defensores como personas egresadas de Yale, Harvard, Oxford que traen ideas de primer mundo a México sin pensar si se adecuan a la realidad nacional.

¹⁵ Véase versión estenográfica, Foro "Inversión Extranjera Directa", 25 de Agosto de 1999, pág. 496

¹⁶ Vidal, Gregorio. Coordinador. "México y la economía mundial. Análisis y perspectivas. Artículo: La inversión extranjera directa en América Latina. Delia Montero Contreras. Ed. Miguel Ángel Porrúa. UAM-I 2001 pág. 200

"En los países en desarrollo la entrada de inversión extranjera se quintuplicó. Este incremento ha obedecido a diversos factores como la intensificación de los procesos de integración, la liberación comercial, pero sobre todo para la expansión concentración de capital transnacional"¹⁷.

La importancia de las empresas radica no sólo en el control que han adquirido en sectores productivos, servicios y mercados internacionales, sino también de su ubicación aparte de los procesos de integración.

"Muchas de los compañías pertenecen total o parcialmente a extranjeros dependen de uno u otro grado de tecnología y del *know-how*, por lo que los pagos referentes intereses y dividendos, que las subsidiarias van a parar a las matrices, además de la utilización de derechos, patentes y por semejantes intangibles. La recepción y el pago de regalías y derechos por licencias es una forma -aunque sea imperfecta- para medir el volumen de los flujos..."¹⁸. Precisamente en este señalamiento que se hace en el artículo, sobre inversión, cabría aplicarlo a las franquicias en México, que como veremos, pagan todo lo anterior a las casas matrices o en su defecto a los dueños de la franquicia master en México.

El proceso de globalización ha propiciado un ambiente de mayor libertad de capital, que el cual se refuerza con la revolución científico tecnológica, políticas apuntan a una disminución de las barreras institucionales en favor del movimiento de éste y la propagación de acuerdos bilaterales o multilaterales. Dentro de los cuales se ve sumergido México, con políticas que obedecen a factores de un modelo e implementación de corte neoliberal, que le obliga a insertando en la economía mundial.

Dentro de preámbulo anterior y con la implementación del modelo neoliberal cambió durante 1982 la política gubernamental en materia de inversión extranjera. Se abandonó la política de crecimiento hacia dentro y se adoptó una política "dirigida hacia las exportaciones". La inversión extranjera se convirtió en una "alta prioridad debido a las limitaciones de financiamiento, a la necesidad de acelerar en lo posible la tasa de crecimiento de la economía y a los requerimientos de modernizar la planta industrial mexicana"¹⁹.

Los efectos del cambio en la política económica fueron el proceso de privatización del sector paraestatal y la promoción comercial de bienes por medio de la reducción de aranceles y de la limitación de categorías de importación. El

¹⁷ Vidal, Gregorio. Op. Cit. pág. 201

¹⁸ *Ibidem*, pág. 211

¹⁹ Valdés-Ugalde, José Luis. (Director General de la investigación) "Análisis de los efectos de Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la economía mexicana: *Una visión sectorial a cinco años de distancia*", Ed. Senado de la República. Primera edición, agosto de 2002. pp. 424.

cambio en política fue radical; de un modelo de sustitución de importaciones se pasó un modelo de libre mercado.

Los principales objetivos fueron abrir más las actividades a una mayor participación de inversión extranjera y eliminar la discrecionalidad de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) para modificar los porcentajes participación. Se pretendió profundizar el proceso de desregulación de las actividades económicas para lograr la simplificación administrativa y propiciar así el incremento de la inversión pública y privada, nacional y extranjera.

Posteriormente, el 27 de diciembre de 1993 se creó la Nueva Ley de Inversión Extranjera. El objetivo buscado con la promulgación de esta ley era establecer un nuevo marco normativo que promoviera la competitividad del país, que brindará certidumbre jurídica a la inversión extranjera en México y que estableciera reglas claras para canalizar el capital internacional a las actividades productivas.

Ciertamente, la IED representa diversas ventajas, no obstante, es necesario considerar que ésta conlleva dificultades. Puede proponerse que en la Globalización no solamente se integran países, sino "micro regiones en el interior de cada país".

El proceso de inversión es un proceso complejo; la inversión se relaciona con el uso y dotación de factores en donde uno de los factores fundamentales es: la capacidad de mano de obra, la capacidad empresarial y la capacidad de administración. La competencia y rivalidad entre las empresas también son un factor clave. Por otra parte, un factor clave que no se ha tomado en cuenta en México "es la demanda y la formación de demanda interna". Se ha pretendido hacer una base "a pura demanda externa", lo cual genera serios problemas de dependencia.

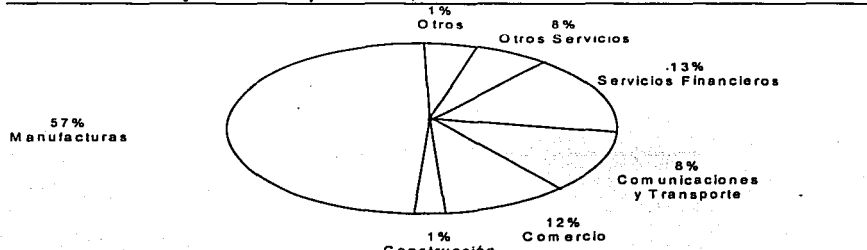
La inversión no solamente depende de los factores anteriores, además de éstos se debe considerar dos factores importantes: Las economías de escala y las economías externas. Las economías externas y de escala provienen del ambiente económico, social y político de la región en que se ubican; son fundamentales para determinar los costos de producción y la calidad del producto, por lo tanto, determinan la localización de las empresas en las distintas zonas de atracción. También existen serios problemas en la economía debido a su poca integración, graves problemas de la condición de infraestructura y uso ineficiente de los recursos naturales.

Podemos enumerar una serie de premisas que nos permitan ver puntualmente el papel de la inversión en México y, que, desafortunadamente sigue permitiéndose la entrada aunque no genere una derrama económica importante:

- * La inversión extranjera directa en México no tiene el nivel de productividad de las matrices y tampoco resuelve los problemas de empleo.
- * Las empresas ubicadas en el sector industrial no producen los bienes que requiere la población.
- * La tendencia de la IED en los últimos años, es ubicarse en el sector servicios y, tanto en éste como los demás sectores, prefieren adquirir empresas ya establecidas, con lo cual no incrementan el acervo de capital y, en cambio, transfieren ahorro interno por medio de repatriación de utilidades y cobro de regalías.
- * Las máquinas no han traído beneficios reales al país; más bien han generado problemas sociológicos, de ecología y desempleo.
- * No ha existido transferencia de tecnología.
- * La revisión de las cuentas nacionales serían de gran importancia para saber realmente cuánto está quedándose en nuestros países.

Cuadro No. 1

Inversión Extranjera Directa por sector, 1994 - 1996



Fuente: Secofi y Bancomext. México: Transición económica y comercio exterior. 2000

1.2 La inserción de México en el contexto de la Globalización.

Los cambios de la economía global se justificaron y propiciaron bajo la doctrina ideológica del "neoliberalismo", que promueve como panacea a la apertura comercial, el libre movimiento de capitales, la desregulación financiera, la

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

privatización y reducción de la economía pública, entre otros preceptos consignados en el llamado Consenso de Washington.²⁰

Uno de los elementos de régimen, donde se encuentran las pautas establecidas por EUA y los organismos económicos internacionales cooptados por este país es el Consenso de Washington de 1979, donde se plantean 10 instrumentos de política para llevar adelante el objetivo de un sistema capitalista mundial basado en la libertad del mercado para operar, donde predominan los más "aptos", en una especie de "darwinismo social", donde la vida social se concibe gobernada por las leyes de la competencia y del conflicto, llevando a una selección natural de la supervivencia del más apto y a la eliminación del más débil²¹.

El denominado "consenso" en realidad, fue un documento adoptado a partir de una reunión realizada en Washington en 1979, entre académicos y economistas norteamericanos, funcionarios de gobierno de ese país y funcionarios del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. No fue un consenso de la "comunidad internacional" en un debate amplio sobre las necesidades y las opciones del mundo hacia el Siglo XXI.

Se confiaba que con el Consenso y como consecuencia de la globalización, iban a aumentar las tasas de crecimiento económico y que iba a disminuir significativamente la pobreza y la inseguridad. Que el flujo de capital y el crecimiento de las exportaciones promovería el desarrollo de sectores con un uso intensivo de la mano de obra.

Intentaremos ir hasta el fondo, ya que ante los cambios acelerados y fluidos como los que hoy concurren en el mundo y en México, exigen una rigurosa consideración teórica-histórica y un tiempo mayor, aunque en el estudio de la

²⁰ John Williamson (Editor), Latin American Adjustment. How much had happened? Institute for International Economics. Washington. April 90. El nombre "Consenso de Washington" fue utilizado por el economista inglés John Williamson en la década de los ochenta, y se refiere a los temas de ajuste estructural que formaron parte de los programas del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo, entre otras instituciones, en la época del re-enfoque económico durante la crisis de la deuda desatada en 1982. Algunos se refieren a la "Agenda de Washington", otros a la "Convergencia de Washington" y unos pocos la llaman la "Agenda Neoliberal". Aparte del Banco Mundial y el BID, conforman el consenso de Washington altos ejecutivos del Gobierno de EEUU, las agencias económicas del mismo Gobierno, el Comité de la Reserva Federal, el Fondo Monetario Internacional, miembros del Congreso interesados en temas latinoamericanos y los "think tanks" dedicados a la formulación de políticas económicas que apuntan a forzar cambios estructurales en Latinoamérica. Desde luego, este consenso de Washington no representa una sola opinión prevaleciente, sino que se compone de acuerdos básicos en materias macroeconómicas pero que incorpora diferentes matices.

²¹ **Los Diez Puntos del Consenso:** 1) establecer una disciplina fiscal; 2) priorizar el gasto público en educación y salud; 3) llevar a cabo una reforma tributaria; 4) establecer tasas de interés positivas determinadas por el mercado; 5) lograr tipos de cambio competitivos; 6) desarrollar políticas comerciales liberales; 7) una mayor apertura a la inversión extranjera; 8) privatizar las empresas públicas; 9) llevar a cabo una profunda desregulación; y 10) garantizar la protección de la propiedad privada.

coyuntura económica actual, nos acotaremos básicamente el examinar a solo hechos, que a juicio personal son relevantes, vinculados con el complejo proceso en marcha de reinserción de la economía mexicana en el mercado mundial.

"La globalización constituye la piedra de toque del edificio neoliberal. Si sus postulados pueden ser comprobados, la puesta de las fuerzas partidistas, y en particular la apuesta de la socialdemocracia, se revelaría como la más viable. Por el contrario, demostrar que los postulados de la globalización son contradictorios y limitados, por lo que ocultan las realidades de la dominación social, ayudaría a abrir caminos para un cambio en los rumbos de nuestro país."²²

Poco a poco, las fuerzas productivas y las relaciones de producción se generalizan en el mundo. Prácticamente, en todos los países existen inversiones y hasta tecnología promovida por empresas multinacionales; paralelamente se están realizando reformas institucionales que van desde la desregulación de la economía hasta la apertura con cambios en la legislación laboral. Este es un camino para las nuevas fronteras de expansión. Un digno representante de este fenómeno es la franquicia, que es la manera más fácil de lograr la expansión.

La globalización, no obstante ser un proceso multifacético y multidimensional, pero desigual, ejerce una enorme presión sobre el mundo de los negocios, más específicamente en los países con un nivel de desarrollo como el nuestro, siendo una de sus características esenciales, la colosal concentración de recursos económicos en las corporaciones globalizadas que marcan la pauta y el ritmo de su dinámica, por lo que, como consecuencia marginan a las unidades empresariales de menor tamaño.

En México, mediante el cambio de su modelo sustitutivo de importaciones al modelo neoliberal, se ha visto impactado por cambio en los procesos de trabajo, la estructura industrial, el posicionamiento en los mercados, la reconfiguración de los patrones competitivos, las políticas públicas, y la inserción externa²³. En conjunto, constituyen mecanismos de ajuste violento y profundo en los distintos espacios económicos que recompusieron el mapa corporativo e industrial en México.

La incorporación a la globalización, permitió, entre otras cosas, entrada de mayores flujos de IED, auge exportador, nuevos paradigmas industriales, un proceso relativamente intenso de asociación de empresas nacionales con extranjeras, y crecimiento de las inversiones directas de empresas mexicanas en el extranjero. uno de los aspectos mas negativos ha sido la agudización de la vulnerabilidad de las pequeñas y medianas empresas, con las expectativas

²² Raúl Ornelas Bernal. Op. Cit. pág. 4.

²³ Estos cambios van en el sentido de insertar a la economía mexicana en la corriente de la globalización. Esto se puede ver a través empresas como son Man Power.

canceladas o precarias de futuro, y los consiguientes efectos socio-económicos en empleo, ingresos, entre muchos otros.

"En 1991 los avances en materia de cambio estructural se manifestaron principalmente en el rápido progreso de la reprivatización de los bancos múltiples [...], en las desincorporaciones de importantes empresas públicas no financieras y en un importante avance de las negociaciones para el TLCAN"²⁴.

La difundida idea de que el ambiente que interactúa hoy con la empresa es el de "los mercados libremente competitivos", es una banalidad teórica²⁵: los mercados del presente son de dimensiones mundiales, con muy poderosos liderazgos globales, sectoriales y subsectoriales, espacios ultra centralizadores de recursos de todo tipo, oligopólicos, hipercompetidos entre este tipo de concurrentes, y con predominio de la innovación constante en procesos y productos, y por la acelerada difusión tecnológica.

"Un factor más de significación de neoliberalismo, son los procesos de asociación aludidos en el mundo y en México, bajo distintas modalidades como son: fusiones, adquisiciones, alianzas, franquicias y otros, tienen tres grandes efectos básicos en las estructuras de mercado actuales:

- Refuerzan la naturaleza oligopólica.
- Aumenta la elevada centralización de recursos de todo tipo de corporativo de negocios, y consolidan o dilatan sus liderazgos a costa de otros productores; los más débiles siempre.
- Genera mayores capacidades competitivas; es decir, constituyen una ecuación empresarial positiva para quienes la obtienen"²⁵. Es decir, para las transnacionales, que son las que tiene el poder económico, pueden cubrir, genera, ampliar y mover sus plantas productivas junto con su producción.

Esta manera de competir, fomentada por el neoliberalismo, que está vigente en los diferentes mercados, determina que, para que las empresas incorporen o permanezcan más allá de la sobrevivencia, deben cambiar sus fundamentos institucionales y prácticas derivadas, así como sus concepciones estratégicas, generando nuevas articulaciones entre sí para acceder a nuevos factores que les den sólida competitividad, como: capital de inversión, tecnologías avanzadas,

²⁴ Banco de México. Informe Anual 1991, México, 1992, pág. 3.

²⁵ "Los mercados libremente competitivos" es una teoría que muchas veces no concuerda con la realidad. Los supuestos en la teoría económica, a criterio personal, en algunos casos no son totalmente viables, es decir, son supuestos simplificadores para obtener una premisa sin muchas alteraciones.

²⁵ Retana Yarto, Jorge. "Revista: Economía Informa". Número 299/ Julio-Agosto 2001. Artículo: Globalización, empresa privada y alianzas estratégicas: un marco analítico y propositivo. pp. 38.

proveedurías mayores, abasto seguro a buen precio y calidad, canales de distribución de dimensión internacional, etc.

Los procesos objetivos de globalización económica -comercial, financiera, productiva y tecnológica- son presentados por la ideología neoliberal como procesos nuevos y avanzados, en los cuales México debe insertarse *precisamente a la manera neoliberal* -con una apertura comercial, liberalización de la inversión extranjera y retiro del estado de sus funciones económicas como orientador, regulador y promotor de crecimiento económico y el bienestar social- so pena de quedar al margen del progreso y del pasaje al primer mundo. De este modo, el modelo económico neoliberal es presentado como el único razonablemente posible bajo el actual entorno mundial.

El neoliberalismo económico presenta la forma de bloques económicos como un proceso implícito del que México no debe quedar fuera, debiendo insertarse al bloque de Norteamérica (TLCAN). La integración de México al bloque de Norteamérica, fue proyectada por los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá como una integración neoliberal, que instituye la igualdad entre desiguales, sin fondos compensatorios ni libre flujo de mano de obra.

La estrategia económica neoliberal basada en la acelerada apertura comercial remata de manera natural en la suscripción del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

La apertura comercial es rasgo esencial e instrumento fundamental de la estrategia económica neoliberal. La tan rápida reducción de los aranceles y de las barreras no arancelarias que protegían a la producción nacional fue adoptada como mecanismo estabilizador de precios y como instrumento fundamental de la estrategia del *cambio estructural*, que induciría la modernización de la planta productiva nacional y el crecimiento de las exportaciones, al obligar a las empresas a elevar su eficiencia y a aprovechar las ventajas comparativas del país bajo la presión de la concurrencia y el libre acceso a la tecnología, equipos e insumos del exterior.

"Lo que concierne a hacer posible la globalización [...] en particular, es necesario acabar con los obstáculos institucionales y económicos -que impiden el desarrollo de la globalización. Ello se sintetiza en dos procesos clave: la privatización y la liberalización o desregulación."²⁶

La razón es simple: mientras la apertura comercial se realizó mediante decretos presidenciales, la reconversión industrial, no puede realizarse de la noche a la mañana; no es cuestión de simple voluntad empresarial, ni puede implantarse mediante decretos presidenciales, reconvertir las plantas industriales existentes

²⁶ Raúl Ornelas Bernal. Op. Cit. pág. 7

requiere tecnología y capital. Por un lado, puede decirse que la globalización ha sido fomentada en parte por la influencia de las fuerzas económicas más dinámicas y en parte por la desregulación gubernamental del comercio, las finanzas y la inversión extranjera. Pero, por el otro lado, la globalización misma ejerce una creciente presión sobre los gobiernos nacionales para profundizar aún más en la apertura exterior de sus economías, sin importar la industria existente dentro del país. El significado de la desnacionalización es permitir que los grandes capitalistas nacionales e internacionales se apoderen de la industria y puedan ejercer presión para que la economía se ajuste a sus necesidades, (con el pretexto de generar más trabajos, a demás de proponer cambios a la ley del trabajo, modificar las prestaciones que tiene los trabajadores, pugnar por mantener la contención salarial, etc.) y solo busquen la ganancia sin importar los problemas que puedan ocasionar a la población más necesitada.

"El resultado de todo ello es una cierta pérdida de margen de maniobrar por parte de los Estados para la elaboración de políticas económicas, cuestión que, obviamente, afecta de manera sumamente desigual a unas y otras economías nacionales y en función de su posición jerárquica en la estructura económica mundial. En cualquier caso, lo cierto es que el papel de los Estados es uno de los aspectos en los que proceso globalizador ha propiciado mayores transformaciones"²⁷.

Dentro de este proceso se dió el cierre y quiebra de muchas empresas orientadas al mercado interno. Como resultado de esto, también, se está provocando un severo incremento en el desempleo; aumento del número de importantes empresas que son adquiridas por firmas extranjeras; y florece la especulación financiera en la bolsa y la banca privatizada.

"La tecnocracia neoliberal afirma que los procesos de globalización y formación de bloques económicos imponen tales condicionantes, que no hay otra manera de participar de estos procesos más que aplicando políticas neoliberales. El estilo neoliberal de integración económica es el peor de los estilos posibles. La razón es sencilla: la mano invisible del mercado tiende de manera espontánea a polarizar la distribución del ingreso y de la riqueza, no sólo al interior de una nación, sino también en las naciones ricas a costa de las naciones pobres. De allí la necesidad de que el estado intervenga en la regulación de los flujos externos de mercancías y capitales, así como en la regulación y promoción interna del desarrollo económico y social"²⁸.

Pero esto se debe lograr, de una manera tal que, permita una mayor equidad social sin caer en los extremos, es decir, no se trata de encontrar un mundo

²⁷ Urceta, Koldo. Op. Cit. pág. 28-29.

²⁸ Calva, José Luis. El modelo neoliberal mexicano. Capítulo 1. pág. 10

utópico dentro del cual todo sea *color de rosa*, sino encontrar un frente común donde se pueda desarrollar un equilibrio.

"La disolución de los Estados-nación y el derrumbe de las fronteras nacionales para arribar a una sociedad mundial y un estado universal, presentado por los ideólogos neoliberales como un evento inminentemente en el mediano plazo, no parece tan cercana. Por el contrario, a la luz del comportamiento real del mundo, los Estados-nación están llamados a desempeñar un papel aun relevante en el desarrollo, y elevar a los pueblos rezagados a estadios más altos de riqueza y bienestar, contrarrestando la tendencia espontánea del mercado a concentrar los beneficios del crecimiento económico en los países ricos"²⁹.

"El Estado ha reducido a un mínimo su función promotora de la acumulación de capital, principalmente porque ha traspasado al sector privado casi todo el complejo empresarial en el que se basó el "milagro mexicano", pero también porque ha llevado a la racionalización del gasto público virtualmente hasta los límites presupuestarios. Esto se da primordialmente del resultado de las correlaciones de fuerzas al nivel internacional, que han implicado la apertura forzosa del mercado interno en México y multitud de países relativamente débiles, con el consecuente abandono de los proyectos nacionalistas. Con la reforma neoliberal las funciones básicas quedaron limitadas a la generación de bienes públicos y a la lucha contra la pobreza. En contraste con la tendencia a delimitar las funciones básicas, las intermedias se han ampliado de manera que el Estado puede dar respuesta a las externalidades, regular los monopolios, superar las falla de información y proporcionar seguridad social con fines distributivos. Aunque los neoliberales condenaron al estado, y acuñaron el concepto de falla del gobierno, pero no lograron evitar que el estado reapareciera con la función mejor definida de corregir las fallas de mercado"³⁰.

Las líneas anteriores confirman que al lado de otros cambios tan importantes en la última década como la unilateral apertura de la economía, el fortalecimiento inaudito de la oligarquía financiera nacional, las reformas constitucionales, legales, administrativas y la concentración salarial.³¹

Es decir, el eje de la estrategia de desarrollo (y de la política económica) es la mayor *internacionalización* de la economía mexicana y su reincursión en el mercado mundial, por medio de una creciente interrelación, concretamente con el mercado del norte de América. Aunque esta estrategia tienen largos antecedentes, a partir de la "crisis de la deuda" de 1982 y en el marco de la acelerada tras

²⁹ Calva, José Luis. Op. Cit. pp. 16.

³⁰ Rivera Ríos, Miguel Ángel. "Investigación Económica". Número 235 Enero-Marzo 2001. Facultad de Economía. UNAM. Artículo: La Transformación Mundial del Capitalismo. Implicaciones para México. pág. 66, 107, 108.

³¹ Hoy por hoy para el régimen mexicano la modernización y el público "el cambio estructural" tienen en el tratado con Estados Unidos y Canadá *un medio y un objetivo principales*.

nacionalización y de la llamada globalización de la economía mundial, experimentó un trascendente cambio *cualitativo*. Con las políticas actuales de gobierno y la consumación de la transformación estructural iniciada en periodos anteriores, también se concretaba este quiebre histórico que evidencian los intereses en el país que ponen como condición para salir del estancamiento económico a el TLCAN y lograr el preconizado "crecimiento sostenible y satisfactorio" que se postula como el verdadero objetivo³¹.

La apertura al comercio y al capital transnacional, en particular al estadounidense con el cual se articula principalmente, también son piezas fundamentales en una estrategia "desarrollista" que desde hace medio siglo ha profundizado la dependencia estructural del país en primer lugar respecto a Estados Unidos, despoja ya de anteriores "pudores defensivos" por el neoliberalismo de los últimos gobiernos.

Se pueda afirmar que lo *fundamental* del intenso proceso de privatización y de reformas constitucionales y legales de los últimos años, que favorecen al sector privado a costa del público y el social de la vieja economía mixta mexicana (con privatizaciones o mayor apertura en las telecomunicaciones, petroquímica básica, siderúrgica, agricultura y silvicultura ejidal y comunal, etc.), la mayor inversión privada extranjera y nacional, el nuevo impulso a las maquiladoras, las franquicias y a las empresas "integradas hacia afuera" del tipo de las automotrices, las modificaciones al sistema fiscal y a la política crediticia, los cambios en la balanza internacional de comercio, de cuenta corriente y de capitales, el crecimiento de la producción de ciertas empresas y actividades y los movimientos de la bolsa de valores, en alguna medida implican nuevas *concesiones* al capital, sobre todo extranjero, que descansará en esa estrategia neoliberal y más y más llevan el sello del TLCAN. [⊕]

Podemos afirmar de manera contundente que, podemos decir: un punto realmente importante para la actual dinámica de la economía es, la mayor interdependencia global como son los acuerdos: TLCAN, TLCEU, a demás de los múltiples tratados con Sudamérica y Centroamérica, es decir, que estamos sumidos dentro de la inercia de la globalización y no en el camino.

³¹ Para el Banco Central, mediante "la estrategia de la presente administración" –periodo salinista- se busca "alcanzar un crecimiento económico sostenible y satisfactorio en un entorno de inflación baja, ya que se conoce que sólo en ese marco es posible lograra aumentos duraderos en el empleo y el bienestar de la población [...]" *Ibid*

[⊕] A mediados de 1992, desde la perspectiva de la economía internacional de México no es posible dejar de mencionar un hecho: continúa la larga y complicada crisis de los antiguos mecanismo de reproducción de las metrópolis desarrolladas, con su caudal de recomposiciones, crecientes desigualdades entre países y clases sociales, menor inversión productiva, mayor desempleo y subempleo y agudas rivalidades entre las empresas transnacionales y las ponencias parapetadas en los respectivos bloques económicos de hoy.

1.2.1 El neoliberalismo: La entrada de las franquicias.

Los antecedentes se remontan a aproximadamente a 1982, donde se realiza un cambio en México, se cambia un modelo agotado de sustitución de importaciones a otro, este modelo es conocido como neoliberal. Este modelo es el resultado permeado por las propias tendencias del capitalismo.

Dentro del capitalismo se encuentra de moda, en la actualidad, la globalización. En donde parece ser la era de las grandes empresas que batallan en el ruedo comercial con espectaculares absorciones de empresas, adquisiciones de paquetes accionarios, fusiones y reestructuraciones. Desde afuera, la pequeña empresa, la que quizá se encuentra en un punto crítico del crecimiento, puede aprender una lección importante o hasta desaparecer. Pero no perdamos de vista a las empresas de renombre que se vuelven aún más grandes aplicando políticas de depredación.

Otro factor que llevó a México a la situación actual es el fenómeno de la globalización y su vertientes, como lo es el TLCAN. Esta integración económica entre los países busca resolver problemas específicos para facilitar el desarrollo económico mediante suscripción de acuerdos, convenios o tratos que utilizan formas legales para poner en practica las medidas negociadas. Esto crea la necesidad de instrumentar mecanismos e instituciones para que los arreglos suscritos tengan plena operación y alcance en los planes previstos.

Sin embargo, los tres países de este región norteamericana se caracterizan por su amplia asimetría debido a las diferencias en tamaño económico relativo, tasas de crecimiento, dotación de factores productivos y trayectorias de evolución económica. Así, el lugar de México en la zona comercial de América del Norte es el de un país de menor desarrollo relativo, situado a la vera de dos de los más grandes países industrializados del mundo.

El TLCAN le trajo a México, una alianza desigual. Se institucionalizó la entrada de empresas transnacionales, subsidiarias, filiales, franquicias e inversiones directas o indirectas, para poder explotar el mercado mexicano y, así buscar una integración económica, sin tomar en cuenta la mediana, pequeña y micro empresa, por la propia inercia del capitalismo, *cuantité* más con las políticas neoliberales.

En cuanto a las repercusiones de la globalización y del TLCAN podemos decir, que la principal consecuencia es la tendencia de adelgazamiento del Estado y la poca ingerencia o control que puede ejercer, por lo cual, se deja en manos de las empresas que pueden lograr con gran presión sus objetivos.

Ahora bien, las empresas no buscan encajar en las condiciones de su nación de manera general, si no que imponen sus condiciones dentro de su campo de

acción; bastaría con poner de muestra la tecnología en su forma general, la cual no se ajusta a las condiciones de un mercado particular, si no que se impone por igual a todos, por lo cual se deduce que se da un fenómeno de homogeneización estimulada por la globalización, pero que tampoco implica una estandarización total. De aquí se desprende que existan economías de escala³², que están más enfocadas a un producto, objeto o un servicio especial.

El problema central a que se enfrenta cualquier gobierno es como asignar los recursos escasos entre diferentes fines; como asignar el capital y el trabajo a la creación de bienes y servicios cuyo rendimiento puede generarse ahora o en el futuro. La respuesta depende de los objetivos que tenga la sociedad o el gobierno y de las tasas de preferencia entre consumo presente y futuro. La evaluación económica es una guía útil para orientar la selección entre proyectos que persiguen un mismo fin. Entre los posibles objetivos de un gobierno o una sociedad están: elevar la calidad de vida, alcanzar el máximo crecimiento posible, programar distribución equitativa de la producción y alcanzar la estabilidad social y política del sistema.

La inversión en capital humano es un proceso que incrementa la productividad del trabajo por medio de la adquisición de conocimientos y su aplicación en las actividades productivas; además, promueven la equidad social. Dicha inversión no incluye los gastos en educación, capacitación, nutrición, así como otros factores que elevan la productividad laboral.

El resultado de cada nivel, en la generación de conocimiento, de habilidades productivas y preparación de las personas para el empleo depende, en cierta medida, de las condiciones económicas y sociales del país, de su dotación de recursos físicos y humanos y de las prioridades políticas. Las técnicas de valuación económica no son suficientes para tomar, pero se les apoya. Estas política neoliberales van a acorde con intereses de los diferentes organismos y empresas capitalistas.

En una economía competitiva donde las cantidades y los precios de los bienes y servicios se determinan por la preferencia y los ingresos de los consumidores, los recursos escasos asignan de modo eficiente entre sus diversos usos; es decir, se logra un óptimo de Pareto³³.

³² Hay un principio que subyace en todo tipo de comercio, y es el de las ventajas comparativas. Según este principio, los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellas mercancías en las que poseen mayores ventajas comparativas frente a otros países. El resultado de esta especialización es que la producción mundial, y en consecuencia su capacidad para satisfacer los deseos de los consumidores, será mayor que si cada país intentase ser lo más autosuficiente posible.

³³ El concepto de eficiencia se utiliza en el sentido paretiano; es decir, dada una situación de eficiencia productiva -con técnicas y recursos existentes- no es posible aumentar la producción de un bien sin reducir la producción de otro u otros.

Las políticas económicas sociales de los regímenes recientes han puesto una atención especial en la educación y la capacitación de población como medio para elevar las competencias, la productividad, y el ingreso por el trabajo así como la competitividad del país. En el Plan Nacional de Desarrollo se establece que el gasto público debe orientarse a alcanzar una mayor equidad (disminuir las desigualdades sociales). Para ello el gasto debe canalizarse en rubros como la educación, ya que con ésta se eleva la productividad de las personas y se abren las posibilidades de acceso a mejores empleos y salarios. Además se insiste en que la educación es uno de los principales instrumentos para enfrentar el desafío más importante de México en el umbral del siglo XXI: "disminuir la pobreza y moderar la desigualdad existente entre los diferentes estratos de la población"³⁴.

Dentro de este contexto neoliberal, es muy fácil pensar que el territorio mexicano es un mercado fértil para la entrada de las franquicias, que desplazan a las micro, pequeñas y medianas empresas.

1.3 El TLCAN y el formato de Franquicias

Bajo los lineamientos de la reordenación y la estructura económica, la política neoliberal fue modificando el esquema de relaciones económicas, comerciales y financieras con el exterior. En este sentido, dió inicio un programa de apertura con el que el país comenzó a vincularse más estrechamente con el exterior. Este proceso llevó a la sustitución de un complejo sistema de protección por otro más simple y abierto que, entre otras cosas, llegó a la incorporación de México al GATT.

Posteriormente, México intensificó los esfuerzos por insertarse en las corrientes comerciales y financieras del exterior e inició una ofensiva de negociación con diferentes países y regiones del mundo. Con la reforma del Estado, la modernización económica, las tendencias globalizadoras de la economía y el fortalecimiento de los llamados bloques económicos, el gobierno mexicano comenzó a pugnar por una tendencia hacia un orden comercial aperturista.

Esto se observa en el marco de las condiciones de los tratados de libre comercio, en las cartas de intención del FMI (Fondo Monetario Internacional) o en cualquiera de los organismos multilaterales como la OMC (Organización Mundial de Comercio) donde la apertura, en buena medida indiscriminada, es impuesta en sectores antes considerados estratégicos para el desarrollo de las naciones³⁵.

³⁴ Poder Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México, 1995.

³⁵ Bastaría con mencionar la influencia que ejerce el grupo de los 7 países más desarrollados para establecer las directrices generales a nivel mundial para promover la apertura de fronteras de los países subdesarrollados, especialmente en los países emergentes.

En virtud de lo anterior, dieron inicio diferentes negociaciones, tendientes a establecer acuerdos comerciales. Una de las principales negociaciones, por el peso e importancia que tiene éstas, son las que implican a los Estados Unidos; las negociaciones comenzaron con este país, posteriormente se integró Canadá; este acuerdo trilateral se conoce como Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN).

La apertura comercial mexicana bajo el acuerdo TLCAN significó ampliar tanto los renglones de comercio contemplados como la velocidad de su desgravación y reconocer nuestros principios incluidos sobre todo en los capítulos de propiedad intelectual, compras de gobierno y solución de controversias.

El interés de México por establecer un tratado de libre comercio con Estados Unidos, en el que posteriormente Canadá decidió participar formando así el TLCAN, significó reconocer formalmente la integración que existía en materia de inversiones y comercio...³⁶

La fuerza del TLCAN radica no sólo en su dimensión económica sino en su significado como esquema de integración regional, en donde se recuperan como razones para participar en bloques las corrientes naturales de comercio y políticas de liberalización comercial.

"Al considerar las razones de Estados Unidos para la firma de el TLCAN, hay que colocar la posibilidad de buscar una disminución del déficit comercial, a pesar de los argumentos oficiales de que está ligado al crecimiento y al empleo estadounidenses"³⁷.

La asimetría entre las economías de los tres socios del TLCAN es uno de los hechos que provocan mayor controversia, con parte de las discusiones sobre si son las economías más pequeñas o las más grandes las que obtienen mayores ventajas. "El hecho es que en 1990 el PIB de Estados Unidos era diez veces mayor que el de Canadá y 25 veces más grande que el de México. Canadá a su vez era una y media veces la economía mexicana"³⁸.

Lo más particular en el TLCAN es la asimetría. La superioridad estadounidense significa la imposición de sus intereses y criterios que la operación, lo que correspondería a la autoridad supranacional que no formo parte del acuerdo, pero sí de la práctica.

³⁶ Vidal, Gregorio. Coordinador. "México y la economía mundial. Análisis y perspectivas. Artículo: Integración en América del Norte: cinco años del TLCAN. Gabriela Correa López. Ed. Miguel Ángel Purrúa. UAM-I 2001. pág. 168

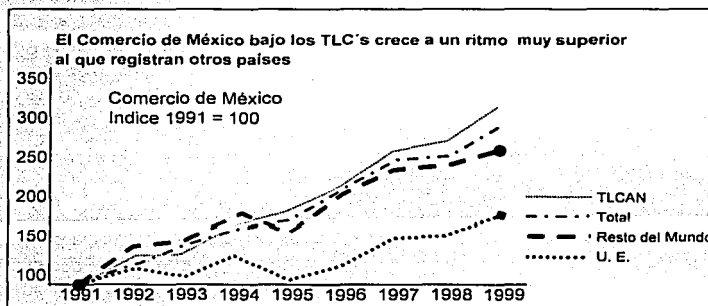
³⁷ Ibidem.

³⁸ Vidal, Gregorio. Op. Cit. Artículo: Integración en América del Norte: cinco años del TLCAN. pág. 170

La estructura y evolución económica de los tres socios del TLCAN es muy diversa, tanto por lo que corresponde a las dimensiones productivas y de mercado, como a la evolución macroeconómica.

Lo que es claro es que el optimismo impera en documentos oficiales: "Reconocemos incremento en el comercio e inversiones. Desde que el TLCAN entró en vigor[...] esta tendencia continuará con la apertura de nuevas oportunidades de comercio e inversión, trayendo más beneficio compañías, trabajadores y consumidores en América del Norte"³⁹. Dentro de este contexto podemos notar que la entrada de las franquicias es más que plausible para los defensores del tratado.

Cuadro No. 2



Fuente: Revista Economía Informa. Número 296. Abril 2001. Facultad de Economía UNAM.

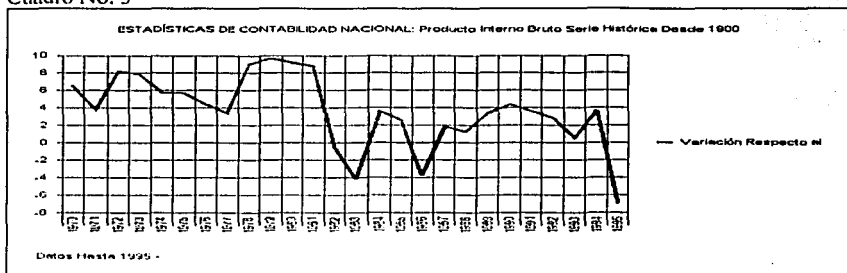
El objetivo más elemental de cualquier estrategia económica es crecer. El crecimiento debe ser, además, sustentable y justo, pero lo básico es que sea real. La primera gran promesa del neoliberalismo y particularmente de los promotores del TLCAN es volver a lograr un crecimiento estable y sostenido. La realidad ha sido otra: que el saldo global del período neoliberal es decrecimiento.

Como podemos observar en el cuadro número 3, a partir del año de 1982, con el cambio de modelo sustitutivo de importaciones al modelo neoliberal a existido un declive del cual la economía, en donde no a logrado una recuperación significativa.

³⁹ Vidal, Gregorio. Op. Cit. Artículo: Integración en América del Norte: cinco años del TLCAN. pág. 177

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro No. 3



Fuente: INEGI. Estadísticas de Contabilidad Nacional. Serie Histórica. www.inegi.gob.mx.

No todo lo que sucede en la economía mexicana en los últimos años se debe al TLCAN. Hay problemas estructurales anteriores. Sin embargo, el TLCAN que entró en vigor el primero de enero de 1994, es un paso más de la reforma estructural que viene desarrollándose en México desde 1982. El modelo neoliberal y particularmente el TLCAN se aparece en México como un cambio ante las reales dificultades del modelo anterior al llamado "desarrollo estabilizador".

Quando se negoció el TLCAN la estrategia económica de la que formaba parte lleva varios años de implementación y ya se habían presentado serias deformaciones y obstáculos para el desarrollo. La pregunta para valorar este tratado es si creó mejores condiciones para enfrentar las dificultades detectadas en un período previo.

Por otra parte, el TLCAN no es sólo, y ni siquiera principalmente, un acuerdo de liberalización comercial; es mucho más que eso. Incluye un nuevo papel del Estado en la economía, nuevos privilegios y derechos de los inversionistas extranjeros, incluso incorpora elementos sustanciales del controvertido proyecto del *Acuerdo de Inversiones* (AMI), reglas de propiedad intelectual sin mecanismos que faciliten la transferencia de tecnología, nuevos ámbitos de liberalización comercial.

Se está ante cerca del 75% de las exportaciones mexicanas que serían con o sin tratado.

Puede decirse que es, exagerado, atribuir todas las exportaciones a la existencia de un tratado. Pero ello no implica que el propio tratado sea irrelevante para la posición de las exportaciones que empezaron, o se han incrementado, a partir del mismo.

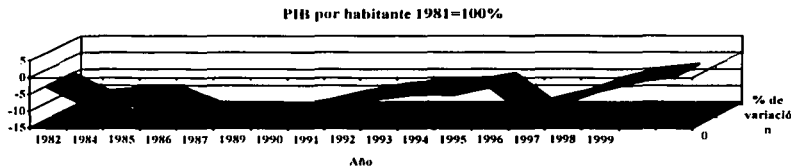
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Con las importaciones ocurre otro tanto. También debe empezar por delimitar las correspondientes a la maquila, luego las vinculadas con la industria automovilística y las de las empresas, de capital extranjero o mexicano, cuyos procesos de producción están sujetos a contratos de transferencia de tecnología, o que son filiales o subsidiarias y franquicias de alguna empresa estadounidense o canadiense, y que con o sin tratado importarían su maquinaria, reparaciones y partes e insumos de esos países.

Lo que sí parece ser cierto, es que ha aumentado la inversión extranjera de origen distinto de Estados Unidos y Canadá que, instalando plantas en México en razón de lo barato de la mano de obra, son atraídas por la posibilidad real de acceder al mercado más grande y voraz del mundo.

Durante el periodo del TLCAN el PIB por habitante ha tenido un crecimiento insignificante: 0.90% en promedio anual. En el periodo de 1996 a 1999 existe tendencia a crecer; pero es hasta 1998 que se logra rebasar los niveles de producción por habitante de 1994⁴⁰. (Ver cuadro).

Cuadro No. 4



Fuente: Calderón Salazar, Jorge A. México en un Mundo Global. Ed. Friedrich Ebert Stiftung.

El que los sectores vinculados con el mercado mundial sean los que tienen mayor crecimiento puede hacer pensar que ello muestra que el TLCAN ha sido benéfico. Ciertamente la estrategia seguida busca convertir al sector exportador en el motor de la economía. Sin embargo, aunque el sector exportador ha sido el más dinámico, no es así, en los hechos, al no ser el motor que arrastre al resto de la economía. Ciertamente crecen las empresas exportadoras, pero son muy pocas y, al sustituirse de importaciones, no crea dinamismo al resto de los sectores. Por otra parte, la necesidad de atraer inversiones extranjeras eleva las tasas de

⁴⁰ Lujan, Berta y Arroyo Picard, Alberto. "México en un Mundo Global". Ed. Instituto de Estudios de la Revolución Democrática (PRD), México 2001. Artículo: El TLCAN: Balance de sus Resultados y Propuesta para una inserción diferente en la economía mundial. pág. 226

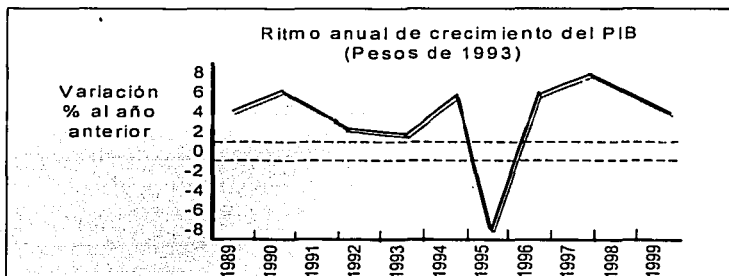
TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

interés, lo que frena el crecimiento de las empresas pequeñas y medianas que se apoyan en el mercado financiero internacional.

Se puede considerar que gran parte de la imposibilidad de la estrategia actual de lograr crecimiento es el olvido del mercado interno; aun hoy, la gran mayoría de las empresas mexicanas producen para él, y no pueden crecer debido a la gran depresión de dicho mercado.

La versión oficial ha pregonado los éxitos del TLCAN y para ello a utilizado el argumento de que hemos tenido superávit comercial y particularmente grande con Estados Unidos. Además, aduce el crecimiento espectacular de nuestras exportaciones y en especial de manufacturas. Sin embargo, el TLCAN no es un simple pacto comercial; es un acuerdo importante que incluye servicios, inversión y propiedad intelectual. A de más con una diversidad de acuerdos y regulaciones que no tocamos por no ser el fin de este análisis.

Cuadro No. 5



Fuente: Calderón Salazar, Jorge A. México en un Mundo Global. Ed. Friedrich Ebert Stiftung.

Sin embargo, lo normal es que tengamos superávit comercial con Estados Unidos debido a que lo surtimos de petróleo y tenemos una extensa relación maquilera. De hecho antes del TLCAN, en plena apertura comercial, hemos tenido superávit comercial con Estados Unidos hasta 1990. Lo alarmante es el déficit durante el periodo del presidente Salinas, incluido el primer año del TLCAN.

A partir de la crisis de diciembre de 1994 se vuelve a lograr un superávit comercial con Estados Unidos. En general ninguno de los principales países exportadores de petróleo tienen déficit comercial, y menos aún con el principal país comprador de su petróleo. México es el cuarto productor mundial de crudo y

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Estados Unidos el primer consumidor, y alrededor del 80% de nuestras exportaciones de crudo van para ese país.

Cuadro No. 6

BALANZA COMERCIAL			
En millones de dólares.			
Año	Exportación	Importación	Saldo
1993	51.886,0	65.366,5	-13.480,5
1994	60.882,2	79.345,9	-18.463,7
1995	79.541,5	72.453,1	7.088,4
1996	95.999,7	89.468,8	6.530,9
1997	110.380,0	109.798,1	581,9

Tomado de: Banco de México, INEGI, SHCP y Secofi

Fuente: Centro de Información y Documentación Empresarial sobre Iberoamérica. México actividad del sector externo. 1998. <http://www.cideiber.com/infopaises/mexico/Mexico-07-01.html>

"Nuestro comercio con Canadá es aún poco significativo. Durante el periodo de vigencia del TLCAN promedio apenas 1.94% del total de nuestro comercio exterior. Incluso durante la vigencia del TLCAN la importancia de Canadá en nuestro intercambio comercial ha disminuido. Globalmente, en 1994-1998 tenemos pequeño superávit comercial con Canadá. Tuvimos déficit en el primer año del TLCAN y pequeños y decrecientes superávits en los años siguientes, para terminar el período (1998) con el déficit más grande que hayamos tenido con dicho país (772 millones de dólares)"⁴¹.

Cuando el peso del mercado interno es importante en una economía no se puede empobrecer a la población, pues ello significaría que no hay a quien venderle el aumento de los volúmenes de producción. El bienestar de la población en este contexto no es sólo una exigencia de justicia, sino una necesidad económica.

El mercado interno, medido por el volumen de ventas al menudeo ha estado deprimiéndose durante todo este período; especialmente agudiza su contracción en el renglón de los pequeños comercios populares, que es donde compra la gente más pobre. En 1998, comparado con 1994, este mercado sea deprimido un tercio (32.8%). Las ventas totales se han contraído en el mismo periodo en un 12.3%.

⁴¹ Lujan, Berta y Arroyo Picard, Alberto. "México en un Mundo Global". Ed. Instituto de Estudios de la Revolución Democrática (PRD). México 2001. Artículo: El TLCAN: Balance de sus Resultados y Propuesta para una inserción diferente en la economía mundial. pp. 234.

Los únicos que han recuperado su nivel de ventas son los supermercados y tiendas departamentales⁴².

A su vez que las importaciones tengan cada vez mayor peso en la oferta total se traduce en menor capacidad de generar empleo. El grueso de las importaciones son productos intermedios vinculados con las exportaciones, por lo que el crecimiento de las exportaciones ya no genera empleo dentro del país. Las exportaciones crecen, pero al sustituirse las importaciones ya no arrastran al resto del economía.

Además, el TLCAN se negoció de tal manera que no hay nada que favorezca el que las grandes empresas exportadores, generalmente transnacionales, compren en el país sus insumos; las reglas de origen, es decir lo requisitos para que pueda ser exportados con bajos aranceles, no exigen alto contenido nacional. El que estas empresas se surtan de importaciones no necesariamente se debe a la falta de competitividad de los empresarios nacionales, ya que el TLCAN se negoció para facilitar a tales empresas su integración interna, es decir de su producción en las diversas partes del mundo; para ellas no hay mejor negocio que comprarse a sí mismas lo que necesitan. El TLCAN, por ejemplo, no les obliga a abrir a concursos sus compras; por ello los empresarios mexicanos ni siquiera pueden competir para ser proveedores de estas grandes exportadoras.

Todo país necesita un fuerte sector exportador. No hay mejor forma de financiar sanamente las importaciones necesarias que con exportaciones y así no caer en déficit comercial. Sin embargo, ello no implica que se descuide el crecimiento del mercado interno. La estrategia económica no debe ser unipolar. Necesitamos un fuerte e integrado sector exportador, es decir exportaciones con alto contenido nacional, y, a la vez, no se debe descuidar de crecimiento del mercado interno.

El sector exportador se ha convertido en un enclave con cada vez menos efecto de arrastre sobre el resto de la economía y en la creación de empleos. El mayor problema de la apertura comercial tal y como se negoció en el TLCAN, son los daños que ha causado a la industria nacional, su profunda desnacionalización y desconexión del resto de la economía. La apertura comercial acelerada y sin política industrial ha llevado a la economía mexicana a un círculo vicioso entre crecimiento y déficit y/o superávit comercial engañoso y desintegración de las cadenas productivas⁴³.

⁴² INEGI. Encuesta sobre establecimientos comerciales, promedio anual tomado de BDINEGI, 2002.

⁴³ En primer lugar, la desnacionalización de la industria es un fenómeno que a criterio personal, se ha gestado en parte, por el cambio al modelo neoliberal y sus premisas que obligan a la apertura indiscriminada de toda la economía. En segundo lugar, a los tratado de libre comercio, que permiten la venta, entrada, fusión y adquisiciones accionarias y demás mecanismos capitalistas, en aras de una "mejor economía", sin tomar en cuenta si es adecuado o no para México. En tercer lugar, la desconexión de la industria al resto de la

Es verdad que el proteccionismo excesivo de los años del desarrollo estabilizador era insostenible; por sus excesos y errores de implementación había llevado a que una parte de la industria nacional se volviera muy ineficiente y poco competitiva. Sin embargo, la apertura comercial por sí misma no genera la competitividad de las empresas nacionales, sólo castiga con la muerte a las que no la logran. La apertura comercial se hizo en México si la política industrial definida e inteligente que apoya a las empresas para que en un determinado plazo puedan ser competitivas, no graduar la apertura conforme a los logros esperados por dicha política industrial. Ello, como hemos visto, llevó sólo en algunos años a un superávit comercial engañoso, sino que lo más grave es que ha provocado una desintegración y desnacionalización de nuestra planta industrial. Esta desnacionalización es un lastre que se trae desde el modelo anterior (sustitutivo de importaciones y su agotamiento) y que no se atacado con políticas adecuadas o en todo caso mal implementadas. Todo esto lo podemos dilucidar con la extinción de las pequeñas y micro empresas que condenaron a la extinción.

Cuadro No. 7

Balanza Comercial de México con América del Norte (1993 – 1999)

Millones de dólares

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999*
Total	-2,050.5	-3,283.3	13,057.4	13,446.4	12,370.6	8,894.3	12,370.6
Canadá	393.3	-137.8	613.1	428.4	188.1	-771.3	188.1
Estados Unidos	-2,443.8	-3,145.4	12,444.2	13,037.9	12,182.6	9,665.6	12,182.6

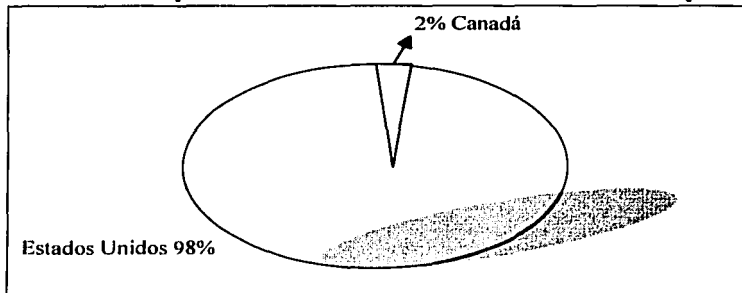
Fuente: SECOFI *Hasta Octubre.

En este cuadro podemos ver un superávit comercial, pero, como ya se menciona, este puede ser engañoso por que una parte de este contiene: insumos, manufactura y productos terminados por empresas transnacionales o estos mismo con un bajo contenido nacional.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

economía es una acción resultante de la mala implementación de los mecanismos de apertura que se esta llevando a cabo, que persiguen insertara a México en la corriente internacional sin a ver tomado en cuenta las necesidades propias de la población.

Destino de las exportaciones de México a América del Norte (1998)



Fuente: Cuadro de elaboración propia.

Esta apertura comercial se inicia mucho antes que el TLCAN, pero la entrada en vigor de dicho tratado hace muy difícil una nueva instrumentación del mismo, que beneficie más a México. Como se puede ver en el esquema, México tiene una gran dependencia del mercado de los Estados Unidos.

La lógica de las grandes corporaciones transnacionales es muy clara: buscan integrar globalmente sus cadenas productivas y no tienen ningún interés en integrar las cadenas productivas del país huésped de la inversión extranjera. Dentro de este argumento podemos ver que sólo se sirve a intereses netamente capitalistas, sin importar nada más que la ganancia.

Es claro que sin política industrial y sin que las reglas de origen exijan un contenido estrictamente nacional, no se generan beneficios a nuestra planta productiva. Esto es visible en los años en que se negoció el TLCAN.

El resultado de la desarticulación prevaeciente de el aparato productivo, esta originada por una estrategia de industrialización hacia fuera; en rigor es una política de maquilación.

El proceso de desregulación y la ausencia de políticas industriales efectivas, el trato nacional y las reglas de origen y la imposibilidad de poner requisitos de desempeño a la inversión extranjera han producido una paulatina desnacionalización y extranjerización de nuestra planta productiva.

Lo pactado en las reglas de origen es muy complicado, ya que es un salto sustancial respecto a los compromisos dentro del GATT. Si el trato nacional y la des-grabación arancelaria eran compromisos que México ya había adquirido al

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

GATT, el TLCAN los agudiza e incluso desaprovecha excepciones que el GATT permite.

Dentro de este Tratado Tripartita, podemos ver claramente una explosión de la entrada de franquicias a la República Mexicana gracias a la globalización y, más en concreto, al TLCAN, que permitió una proliferación descomunal de este formato de negocios y a la política neoliberal y demás organismos internacionales que "sugieren" la apertura indiscriminada de las economías.

Ahora revisemos el TLCAN, en su Primera Parte, Aspectos Generales, Capitulo I, donde textualmente dice:

Artículo 101: Establecimiento de la zona de libre comercio

Las Partes de este Tratado, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, establecen una zona de libre comercio.

Artículo 102: Objetivos

1. Los objetivos del presente Tratado, expresados en sus principios y reglas, principalmente los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

- a) eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;
- b) promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- c) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- d) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;
- e) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

2. Las Partes interpretarán y aplicarán las disposiciones de este Tratado a la luz de los objetivos establecidos en el párrafo 1 y de conformidad con las normas aplicables del derecho internacional.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

En todos los incisos, en especial c y d, nos permite pensar que la explosión de las franquicias se ve cobijada por este tipo de disposiciones, que parece ser, no tienen contemplado la parte que ocupa a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Como ya se mencionó al principio de este capítulo, la ruta económica de los noventa se encamina cada vez más y más a la globalización, y las franquicias no son la excepción las nuevas tendencias del los mercados hacia la apertura, que logran superar las barreras geográficas y que cada día establecen entre los países relaciones más cercanas, ocasionan un nuevo fenómeno en las distintas sociedades, ya que se han encontrado comunes denominadores de gustos y actitudes⁴⁴. Las franquicias han logrado, en mercados potenciales, prosperar fuera de su país de origen, para lo cual han tenido que adaptarse y hacer cambios que les permitan penetrar y posesionarse entre los consumidores y el mercado nacional. Por cierto, la adaptación no ha sido muy forzada, gracias a la política económica existente.

El Departamento de Comercio de los Estados Unidos ha catalogado a diez países como grandes mercados emergentes y por lo tanto, ideales para las franquicias⁴⁵. Ellos son: Argentina, Brasil, China, India, Indonesia, México, Polonia, Sudáfrica, Corea del Sur y Turquía.

1.4 Características generales de una Franquicia

Dentro del contexto actual, de la globalización económica, nos encontramos con múltiples fenómenos económicos; muchos de estos fenómenos se pueden explicar gracias a la globalización, que como ya se ha citado, es la propiciatoria de la entrada y salida de grandes negocios a los países y, a la vez permite, su expansión dentro de los mismos.

Nada resulta hoy día más familiar que visitar un centro comercial. Los establecimientos, los ambientes, las decoraciones, la distribución de los locales, los productos y hasta el personal son muy parecidos, aunque Usted encuentre en la Ciudad de México, Miami, Madrid o Caracas. Esta familiaridad viene acompañada de una gran cantidad de productos y/o servicios de probada reputación o marca, que por un lado son garantía de éxito, y por el otro, disminuyen el riesgo de fracaso a la hora de abrir un nuevo centro comercial.

Ahora bien, esta multiplicación mundial de cadenas vendedoras de éxitos empresariales "seguros", ha sido posible gracias a la rápida evolución de un

⁴⁴ García González, Alejandro. "Las Franquicias", 15 de diciembre de 1993.

⁴⁵ Justis y Judd., Franchising. p. 20

sistema de comercialización llamado "franquicias" y por ende, de una nueva forma contractual que enmarca las múltiples relaciones jurídicas y económicas involucradas en cada iniciación; además de verse beneficiada por la corriente globalizadora y sus políticas neoliberales que permiten la entrada a nuevos mercados para lograr una rápida expansión.

Las franquicias son percibidas como un negocio "seguro" y con éxito, es quizás, debido a que el nuevo comerciante tiene la posibilidad de manejar un negocio propio y sin riesgo, a través de un sistema comprobado que funciona y rinde sus frutos.

Definir a las franquicias es una tarea difícil, sin embargo, enumeraremos una serie de elementos que nos pueden llevar a una definición amplia, de lo que debe entenderse por franquicias.

Entre los elementos más comunes que conforman las franquicias, se ha considerado, los siguientes, de acuerdo a los hermanos González Calvillo⁴⁶:

- 1.- La propiedad, la existencia de un propietario que es poseedor de un nombre, una idea, un proceso o un procedimiento secreto, una pieza de un equipo especializado y un "know-how"⁴⁷ (saber hacer/conocimiento práctico, es decir la experiencia) asociado e involucrado al producto y/o servicio mismo. Igualmente, se incorpora el "goodwill"⁴⁸ en tanto valor "llave" del fondo de comercio.
- 2.- La cesión de una licencia por parte del propietario, a nombre de otra persona, permitiendo el uso de un nombre, idea, proceso o equipo, así como el "know-how" y el "goodwill". Esta cesión implicará necesariamente la existencia de una relación contractual.
- 3.- La inclusión en el acuerdo de cesión de licencia de las obligaciones y deberes de cada una de las partes relacionadas con la operación del negocio.
- 4.- El pago de una contraprestación o regalía por los derechos cedidos por todo el servicio que el franquiciante proveerá al franquiciado; de igual forma, el pago por el abastecimiento de mercancías o productos en exclusividad.

⁴⁶ Idea tomada de: Gonzáles Calvillo Enrique y Rodrigo. "Franquicias Revolución de los 90" Ed. McGraw-Hill. 1994. pág. 23

⁴⁷ Conjunto de conocimientos prácticos no patentados, derivados de la experiencia del franquiciador y verificados por éste que es secreto, sustancial e identificado. En este sentido, el "know-how" será secreto cuando en su conjunto o en la configuración o ensamblaje de sus componentes no es generalmente conocido o fácilmente accesible; será sustancial cuando la información que contiene es importante para la venta y/o prestación de servicios, mejorando la situación competitiva del franquiciado; y será *identificado* cuando su descripción permite verificar si es secreto y sustancial. KLEIDERMACHER, Jaime L: *Franchising. Aspectos económicos y jurídicos*. Editorial Abeledo-Perrot. Buenos Aires, Argentina 1995. p.11.

⁴⁸ Goodwill es, de una manera práctica, el trato de buena fe que se genera entre el vendedor y al adquirente.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Estos elementos básicos son los que normalmente encontramos cuando estamos en presencia de un negocio de franquicias. Sin embargo, las franquicias con el paso del tiempo han evolucionado tanto, que hoy día prácticamente cada nuevo acuerdo de franquicia puede parecer una figura contractual diferente. Es por ello que cada contrato formal, constituirá un tratado independiente que redescubrirá la relación de franquicia punto por punto, marcando las características propias con el afán de describir lo más detalladamente posible las características inherentes al negocio en desarrollo.

El contrato de franquicia se creó para permitir, a decir por los expertos, para la expansión de determinados tipos de actividades comerciales o industriales, por parte de las empresas que carecían del capital suficiente para hacer inversiones directas y para sus programas de expansión con un bajo monto desembolso de capital.

Muchas empresas con conocimientos de mercado y con un producto e imagen buena en él, adoptan este sistema de entregar franquicias a terceros, quienes actúan como propietarios del negocio dentro de un determinado territorio, a su vez estos últimos obtienen beneficios inmediatos y seguros.

El otorgamiento de franquicias permite a las compañías ampliarse con rapidez así como financiar una parte de ese crecimiento con dinero de terceros. Como ningún otro, este sistema de mercadotecnia proporciona al propietario del negocio los recursos necesarios para expandirlo a un ritmo que de otra manera le sería imposible alcanzar y, le proporcionan una fuente adicional de capital difícil de conseguir. Le brinda el dinero y el personal indispensables para explotar mercados distantes que de otra manera quedarían fuera de su alcance.

Sería importante mencionar que en este momento existen negocios franquiciables y catalogados por el organismo correspondiente, y se puede decir que existen en la actualidad gran cantidad de opciones de franquicias; es prudente dividir las alternativas en dos géneros: franquicias de productos: como alimentación y restaurantes, en sus distintas variedades, galletas, pollos rostizados, comida rápida (*fast food*); productos químicos y de mantenimiento; cosméticos y artículos de belleza; bazares; supermercados; heladerías; tiendas de ropas y accesorios; alquiler de equipos de computación; disqueras; zapaterías, entre otros. El otro género corresponde a las franquicias de servicios: talleres mecánicos para automóviles y motocicletas; moteles y hoteles; reparación de calzado; agencias de viajes; salones de belleza; tintorerías y lavanderías de autoservicios; etc.

Desde que llegaron a México, las franquicias han sido un sector de la economía que no ha dejado de crecer. Cuando los primeros empresarios trajeron a nuestro país conceptos hasta entonces desconocidos por el consumidor mexicano abrieron

brecha para todos aquellas personas que querían tener su propio negocio o lograr mayor penetración de su marca y alcanzar sus objetivos de expansión.

Si bien el inicio no fue fácil debido en gran parte a la falta de información sobre el tema ya que solo unos cuantos tenían a su alcance datos sobre el sector; ya la falta de legislación ya que las leyes de nuestro país vagamente definían a lo que se refería el concepto de franquicia.

Ante la complicada situación prevaleciente en la década de los ochenta de graves problemas económicos y políticos, la era de la apertura económica y la inminente globalización, se produjo el cambio que formalizó el concepto de franquicia en México dentro de la nueva Ley de Transferencia de Tecnología.

Los cambios que hoy vivimos expresan una forma de industrialización a nivel mundial donde el proceso de acumulación y las ganancias continúan siendo los factores determinantes en el comportamiento del capital. Para los países desarrollados la dependencia adquiere nuevas formas y la extracción del excedente económico se lleva a cabo a través de nuevos mecanismos que, en pos de la libertad de los mercados contemplan, cada vez menos, el hecho de que estos países están integrados por sociedades, tiene una historia, e instituciones que regulan su convivencia.

La realidad muestra que dentro del movimiento del capital trasnacional en el conjunto de mercados en que éste opera, como son de capitales, bienes y servicios, el de trabajo está cada vez menos presente al suponerse que la oferta y la demanda del mismo tenderán al equilibrio, condicionando a la baja de los precios de la fuerza de trabajo a fin de hacerla atractiva a los posibles oferentes, esto es, se convierte en un factor de distribución del ingreso y a la vez en una perpetuación de la baja salarial, en otras palabras, se convierte en una constante de ingresos raquíticos, pero atractivos para las empresas.

CAPITULO II

EL SISTEMA DE FRANQUICIAS EN MÉXICO

No es posible hablar de una globalización total ya que la internacionalización del capital responde a la selectiva que éste hace de los países, como se puede notar en la corriente de inversión extranjera. Sería ingenuo pensar que las fuerzas del mercado, por si solas, van a conducir a generar empleo y bienestar, la cual se vuelve indispensable, para los países subdesarrollados y llevar a cabo un proceso de integración que le permita enfrentar, en esta fase del capitalismo, la reorientación de la economía hacia el bienestar social.

Ante los cambios manifestados en el entorno económico en México y el mundo, podemos ver la creciente llegada de empresas a territorio nacional. Estas empresas llegan a México, como ya se ha mencionado, en búsqueda de mejores condiciones de producción o de servicios.

En el presente capítulo veremos más detenidamente las franquicias. Después de haber analizado el entorno que permitió su proliferación y expansión, se podrá adentrar en el conocimiento de las mismas.

La importancia de su desarrollo económico, explosión, penetración y saturación del mercado de las Franquicias en México y su entrada con respecto a la puesta en operación del TLCAN, que es una resultante de la globalización, es en donde se esboza la razón de operar de las franquicias en nuestro territorio nacional, por las razones que implica. Ya sea a través de las fuentes de empleo que fomentan, la inversión que puedan generar; la entrada de bienes y servicios, etc.

Aquí analizaremos el porque de la existencia de las franquicias y su proliferación, sus formatos, sus requerimientos y él porque tienen tan alta y amplia penetración dentro del mercado nacional.

2.2 Conceptualización de una Franquicia

Con el TLCAN, la competencia se redefine y hace entrar a México dentro de está y, con ella, una mayor variedad de productos entre los que se puede elegir, precios, calidad y variedad. Los productores tienen más acceso a insumos y componentes, lo que los hace más competitivos, también como exportadores. Y la sociedad recibe mejor información, lo cual, como explicó el economista austriaco Von Hayek⁴⁹ es la fuente de innovación y los aumentos de la productividad.

⁴⁹ La causa del Comercio Internacional debe buscar en gran medida en las diferencias entre la dotación de factores de diferentes países y el efecto del Comercio Internacional tiende a igualar el precio de los factores

Dentro de la tendencia neoliberal, se puede decir que: México obtiene más al abrir sus mercados; el control del gobierno y la hegemonía sobre la economía de cierta manera queda rota o en todo caso descentralizada. México al cambiar de un modelo sustitutivo de importaciones a un modelo neoliberal, se pregonaba que ayudaría a crecer a la economía, y a la población en general; lo cual, desafortunadamente no a ocurrido⁵⁰.

El abrir los mercados a la competencia es mucho más importante que la privatización. Cuando un país tiene que competir con extranjeros, el gobierno ya no puede sentarse pasivamente sobre los medios de producción, usándolos sólo como una fuente de poder local. En vez de sólo coadyuvar a intereses de los empresarios que no les importa el aspecto social de México; los productores mexicanos -estatales o privados- ahora tienen que pensar cómo ganar participación en el mercado contra los invasores del Norte. Desde el inicio del TLCAN en 1994, los políticos mexicanos perdieron su poder incondicional que tiró de los ejes económicos del país, es decir con la firma de un tratado que legitima la igualdad entre desiguales, tiene que adecuarse más concretamente a un entorno internacional, a pesar de que ya exista implícitamente un marco de relaciones con diferentes tratados, además de que a los Estados Unidos se destina el grueso de la exportación. El comercio abierto además revela la ineficacia de los monopolios⁵¹. No perdamos de vista que, también el dejar todo a las fuerzas del mercado no garantiza llegar a un Óptimo de Pareto⁵² dentro de la economía ni a un estado de bienestar generalizado.

En un mercado globalizado, la llamada "imagen país" ya no pesa tanto como antaño. Podríamos simplificarlo claramente con el caso Corona, que se identifica con México y al grupo empresarial mexicano Modelo S. A. de C. V. que es uno de los casos que más éxito a tenido en el mundo.

entre los países, y así sirve en cierta medida como sustituto de la movilidad de los factores. Los países no pueden vivir solos en forma más efectiva de lo que pueden los individuos; así, cada país tiende a especializarse en la producción de aquellos bienes que puede producir en forma más barata que otros países.

⁵⁰ Este punto se explica en el Capítulo I, pero con fines demostrativo de este apartado se retoma la idea.

⁵¹ Bastaría con mencionar a Telmex. Una empresa que tiene un mercado cautivo, es decir, si no es del agrado el servicio prestado y las tarifas, no existe otra compañía con la cual pueda contratar un servicio de telefonía local. No olvidemos que hasta hace algunos años entraron compañías a competir, pero solo en servicio de larga distancia, por ejemplo: ATT y Avantel. Desafortunadamente a penas comienza a entrar la competencia a telefonía local, pero con muy poca cobertura y servicio; por ejemplo: Axtel.

⁵² Muchos países pequeños carecen de la capacidad de influir en sus términos de intercambio por medio de la política comercial simplemente debido a que no controlan una participación suficientemente grande de los mercados mundiales. Para estos países pequeños, el libre comercio es, por supuesto, óptimo de Pareto. Ahora bien, se puede decir que una intervención es buena cuando se restaura el óptimo de Pareto al compensar plenamente la distorsión existente sin dar lugar a una nueva distorsión en el proceso. Esto se logra cuando la intervención de política ocurre en un punto exacto en el cual subyace la imperfección del mercado y es igual al grado de distorsión, así que se compensa completamente la distorsión. Esta es la *regla general* para la intervención óptima, y se aplica enseguida a las imperfecciones específicas del mercado. Para adentrarse más sobre el tema ver: Chacholiades, Miltiades. Economía Internacional. Cap. Noveno.

"Tomemos el caso de *Pepsi Co. Inc.* que es propietaria de Taco Bell Y Pizza Hut. En el momento en que adquirió Kentucky Fried Chicken, alrededor del 70% de los puntos de venta de esta cadena de comida rápida vendían Coca Cola. Con esta adquisición del paquete accionario, PepsiCo, obtuvo el potencial de hacer que muchas de estas unidades se pasaran a sus propias marcas de bebidas gaseosas. El resultado de esto fue que PepsiCo se llevo un 1% de las ventas de Coca Cola en el país"⁵³.

"Un ejemplo considerable es Wendy's International aumentó a más de 3800 sucursales en solamente 18 años. Y luego téngase en cuenta que empresas similares, que se han expandido de la manera convencional abriendo locales. En el caso de los últimos, verá que en el doble de tiempo la mayoría no a logrado la mitad del crecimiento"⁵⁴. La razón es que la Franquicia proporciona una vía rápida a la penetración y saturación del mercado, y a la expansión.

En nuestro país, el crecimiento de esta estrategia comercial ha sido sostenido. Hoy en día, México tiene una gran cantidad de redes o cadenas de franquicias y número de unidades franquiciadas. No obstante, en aproximadamente una década o más años de su aparición dentro del mercado nacional, es necesario hacer un análisis sobre ellas para entenderlas más.

Algunos de los principales problemas que enfrentan las empresas franquiciantes en México son la comercialización, el exceso de centralismo, la limitación de herramientas y los estrechos canales de para poder comercializar su producto y, sobre todo, la falta de experiencia en la venta de franquicias; obviamente, estos inconvenientes genera un importante cuello de botella a la hora de querer desarrollo en su modalidad.

Un aspecto de vital importancia es el financiamiento, que al parecer no esta al alcance; son muy pocas las empresas franquiciantes que otorgan financiamiento. Los Bancos en México no han tomado en cuenta esta estrategia comercial como un interesante sujeto de crédito. Además de que los bancos, en México, no han actuado acorde con la política económica del gobierno, por la razón de que el crédito es muy caro, el interés y los plazos que se pagan en México no permiten el acceso a gran cantidad de potenciales usuarios.

La Franquicia

Ahora veamos que es propiamente una franquicia. Las Franquicias son un método de expansión comercial mediante el cual un dueño o gerente de la

⁵³ Donald D. Boroian. "Las Ventajas del Franchising". Ed. Macchi. Buenos Aires, Argentina. 1993. pág. 17

⁵⁴ Donald D. Boroian. Op. Cit. pág. 18

empresa autoriza a otras personas a comercializar productos o servicios bajo su nombre y marca registrada, observando estrictamente un sistema que él estipula. A cambio, el franquiciado, como se denomina a esa persona (u organización), abona derechos y, generalmente, una regalía permanente. Además el franquiciado se hace cargo de la totalidad de los costos de la puesta en marcha.

En cuanto a las regalías, son pagos que el franquiciatario hace a el franquiciante por el derecho de vender o comercializar los productos y/o servicios. El pago de regalías es el camino usual por el que el franquiciante obtiene continuamente ingresos de las franquicias⁵⁵. La estipulación y el cumplimiento de las mismas varia: puede ser en el momento de firmar el contrato, mensualmente, a través de la compra de productos, cuando se realiza la capacitación o cualquier otro.

La forma de pago de las regalías puede ser mensual o semanal, según se haya definido en el contrato. Los pagos hacienden a cantidades considerables. Para pagar las regalías, los franquiciantes pueden aplicar un porcentaje a las ventas brutas de los franquiciatarios, o bien, cobrar una cuota fija.

Casi siempre las regalías que el franquiciante tiene que pagar oscilan entre 3 y 10% de las ventas, aunque existen excepciones⁵⁶. El acuerdo de franquicias especifica que un incumplimiento del pago de regalías es una violación muy grave al mismo. Generalmente, dicho acuerdo también da derecho al franquiciante a inspeccionar la Información financiera del franquiciatario.

El modelo de franquicias también se ha aplicado con éxito al negocio de remodelación/reparaciones de viviendas, desde hace mucho tiempo, en los operadores locales e independientes. Ahora si bien, el franquiciante que siempre proporciona capacitación en administración para su franquiciado, recoge e introduce al mismo en una amplia red de referencias y, con cada nueva franquicia convertida, amplía la capacidad publicitaria o del negocio en conjunto de todo el sistema.

La franquicia, que es propiamente una adecuación para penetrar en el mercado –sin fuertes desembolsos- y, funciona mejor en una industria fragmentada y expuesta a las fuerzas del mercado que en la organización que tiene una fuerte identidad nacional. Le da a los franquiciados un gran vigor de marketing, poder adquisitivo y, hasta un cierto grado, el mejoramiento de los sistemas comerciales. La principal desventaja del franquiciamiento -en cualquier área- es la renuencia que muchos empresarios independientes cuando sienten que se les pide que subordinen su nombre e identidad a la de una gran cadena franquiciada,

⁵⁵ Di Constanzo Zaragoza, Juan. "Desarrollo del Sistema de Franquicias". ITEMS. pág. 11

⁵⁶ Di Constanzo Zaragoza, Juan. Ibidem

especialmente si no perciben una clara e inmediata necesidad o ventaja del mercado.

“En treinta años, las franquicias, se han desarrollado desde un puñado de puestos de helados y hamburguesas hasta transformarse en una industria de miles y miles de millones de dólares. Si bien las franquicias de un producto y de marca registrada dan cuenta de casi un 75% de los dólares gastados en empresas franquiciadas, se debe recordar que esto incluye las ventas de automóviles a través de concesionarios autorizados, artículo considerablemente más sofisticado que un Big Mac (hamburguesa). En la década pasada, las franquicias han crecido un 15% más rápidamente que las Licencias de Productos, tanto en función de las ventas como la cantidad de establecimientos”⁵⁷.

Pero, como se dice, el pasado quedó atrás. Las franquicias se han transformado en uno de los segmentos más importantes y grandes de las empresas y constituye un método eficaz de expandir una pequeña empresa local hasta convertirla en una gran compañía nacional o hasta internacional. No olvidemos que, en general, este sistema lo aplican las grandes empresas por ser las poseedoras de los recursos disponibles para implementar estrategias, planes, objetivos de gran escala. Muchas veces, a la hora de vender la idea de franquicia, se nos dice que vamos a crecer y ser nuestros propios jefes, pero esto suele ser algo engañoso. El propósito muy concreto de una franquicia es penetrar en otros mercados sin los costos de crear una filial, subsidiaria o hasta una segunda planta, esto se puede adecuar al mercado local, regional o hasta internacional. La franquicia llega a ser un segmento tan importante en una empresa por que permite la expansión de una red de establecimientos para eliminar a la competencia y allegarse recursos.

Para entender que es la franquicia, necesitamos conocer mejor el origen del sistema, y el porqué de su surgimiento y evolución. Para esto, profundizaremos en el concepto de canal de distribución⁵⁸.

Canales de Distribución

Uno de los axiomas más viejos de mercadotecnia dice que hay que tratar de estar muy cerca del cliente. En primer lugar, los canales de distribución cumplen funciones de forma, en cuanto a tiempo, lugar y abastecimiento, entre el productor y consumidor, es decir, son útiles y necesarios.

⁵⁷ Donald D. Boroian. Op. Cit. pág. 31

⁵⁸ Los canales de distribución son los caminos recorridos por los productos y servicios desde el fabricante o vendedor de servicios hasta el consumidor final. Son representados por sus miembros, que son los distribuidores, mayoristas y comerciantes minoristas, que normalmente se denominan intermediarios. Es decir, son una red u organigrama dentro del cual se distribuye el producto o servicio antes de llegar al consumidor final.

En segundo lugar, los canales de distribución cumplen la función de hacer más eficiente la especialización, es decir que el fabricante tiende a especializarse en los productos con pocos ítems, mientras que el intermediario tiende a especializarse en un grupo de productos, identificándose con cierto concepto y facilitando la atención al consumidor final.

La función de distribución es un arma de protección y ampliación de mercados, es una herramienta que mejora la eficiencia de las ventas, la entrega y los márgenes de ganancia. Es una herramienta para ganar ventajas competitivas.

"En la franquicia siempre existen dos figuras participantes. De un lado está la empresa que se propone implementar una red para la distribución de sus productos y servicios, que se denomina franquiciante. Del otro lado está la persona física o jurídica que se propone instalar una o varias unidades de distribución, de acuerdo con los patrones definidos por el franquiciante"⁵⁹.

Entonces, podemos definir la franquicia como un sistema de comercialización en el que existe una aproximación mayor entre los participantes del sistema, buscando un aumento de eficiencia en relación con la competencia y un equilibrio de resultados entre sus miembros, en una relación de largo plazo.

La franquicia puede ser vista también como una alternativa de crecimiento, aunque esto es más una consecuencia que una definición.

Desde el punto de vista del franquiciatario, la franquicia es simplemente una forma de establecer el negocio "propio". La franquicia debe ser tomada como una herramienta creadora de empleo, pero más adelante revisaremos que tipo de empleo. Para el franquiciado, lo más importante al analizar sistema de franquicia en su análisis de riesgo y retorno.

"Es una metodología a través de la cual una empresa poseedora de un determinado know-how de producción y/o distribución de un producto o servicio que, además normalmente, es poseedora de la marca que lo identifican, cede a terceros poseedores de capital, el derecho exclusivo de distribución de productos o servicios, en determinado local o área geográfica, por determinado periodo de tiempo, siguiendo sus patrones de operación, de forma tal que estos terceros se convierten en uno de sus canales de distribución"⁶⁰.

La franquicia es una evolución de los sistemas de canales de distribución, es una evolución del comercio minorista a través de la formación de redes más profesionalizadas. Se podría decir que, el franquiciante instala para el franquiciado un negocio similar al suyo, que ya está aprobado y aceptado por el público.

⁵⁹ Mauro C., Paulo; Saporosi, Gerardo. "Sea su Propio Jefe a través del Franchising" Ed. Macchi. pág. 22

⁶⁰ Mauro C., Paulo; Saporosi, Gerardo. Op. Cit. pág. 23-25

La franquicia presenta una visión sistemática del canal de distribución, en donde lo que interesa es el resultado global y la eficiencia del conjunto, para el franquiciatario y, que es muchas veces el dueño o franquiciador maestro, y no una sola de las partes, ya sea el franquiciado o algún proveedor.

"La franquicia, como evolución del sistema de canales de distribución, se inició allá por el año 1863, a través de la empresa Singer Sewing Machine Company. La franquicia de industrialización y distribución de bebidas fue iniciada por Coca Cola en 1899. Apenas comenzando este siglo, fueron las compañías de automóviles y las compañías de petróleo las que iniciaron la distribución de sus productos a través de este sistema"⁶¹. Este es uno de los indicios de el comienzo de las franquicias, aunque, un modo antiguo.

"La franquicia evolucionó a partir de la finalización de la Segunda Guerra Mundial, no solamente por el crecimiento del número de empresarios que ingresaron al sistema, sino también por el perfeccionamiento del concepto. Este "boom" ocurrido en Estados Unidos se debió al fuerte crecimiento de la demanda de post Guerra y a la generación intensa de nuevas oportunidades. El nuevo "boom" de las franquicias, trascendió las fronteras de Estados Unidos para instalarse prácticamente en todo el mundo"⁶².

Es significativa la importancia de las franquicias en la sociedad y en la economía americana, como alternativas de expansión, como factor de "distribución" de la renta, y de integración de los mercados, principalmente los minoristas. Pero en el caso mexicano no es así, las franquicias están desplazando a los pequeños y micro empresarios y, mucho menos, son un factor de distribución de la renta, por la cantidad y calidad de trabajos que generan. En México, que es un país con notables carencias, valdría la pena, buscar un política que permita un expansión o creación que permitiera la suficiencia e independencia económica de el mercado nacional.

"Con relación a la expansión internacional, trescientos cincuenta y cuatro franquiciadores americanos en el año 2000, ya han franquiciado 32.000 unidades en el exterior, y la mayoría pretende crecer de esta forma para independizarse del mercado interno y la recesión"⁶³.

En este punto es donde se puede ver que el TLCAN es una puerta de entrada de este formato de negocios, más aun con la crisis que tiene Norteamérica y es de trascendencia revisar la entrada de tantas franquicias a México, con el afán expansionista de la industria americana.

⁶¹ Mauro C., Paulo; Saporosí, Gerardo. Op. Cit. pág. 29

⁶² Mauro C., Paulo; Saporosí, Gerardo. Op. Cit. pág. 30

⁶³ Alonso Prieto, Mariano con la colaboración de Tormo y Asociados. "Una Franquicia para mi Nuevo Negocio". Ed. Selina Olmedo. Madrid 1997. ITESM. pág. 40

El auge de las franquicias en el mundo, ha sido impresionante, aunque menos avasallador que en los Estados Unidos, esta tendencia a la mundialización de las mencionadas franquicias se facilita fundamentalmente con la globalización de los mercados, el desarrollo de las comunicaciones y la expansión de la economía mundial.

Es muy probable que el TLCAN acelere la concentración de la propiedad de capital de México⁶⁴ y, al menos en un corto y mediano plazo, contribuya a incrementar la sumamente desigual distribución del ingreso en el país. Ambos desarrollos tendrán consecuencias para la estructura de clase social y económica de México.

Las condiciones de libre mercado favorecen a los empresarios poderosos porque la competencia sin restricciones, inevitablemente, resulta en que el más fuerte elimina al más débil.

El efecto más claro del TLCAN será remover restricciones a la competencia continental y con eso a la concentración de los activos de capital en manos de los competidores más fuertes -corporaciones transnacionales, multinacionales, filiales, subsidiarias y franquicias de Estados Unidos y Canadá-.

"El TLCAN formó parte de la política general del gobierno, sobre todo con el fin de remover trabas tanto a la iniciativa privada como la inversión extranjera. En sí mismo, el efecto inevitable será la aceleración de la concentración de la propiedad de capital"⁶⁵.

La aceleración de la concentración de la propiedad de capital alterará el perfil de las clases económicas del país. Las concentraciones de grandes montos de capital en manos de los grandes empresarios le dará mayores ventajas para eliminar a los pequeños comerciantes de varios de los diferentes mercados de productos y, por lo tanto, disminuir las posibilidades de empleo independiente. Cuando los grandes negocios se extiendan abrirán puestos para la nueva clase media y la clase trabajadora. En resumen, los próximos años y décadas, si las presentes políticas económicas continúan, existe la posibilidad de un desplazamiento en masa desde posiciones de pequeños negocios independientes hacia posiciones de clase trabajadora. Un solo K-Mart, una de las tiendas más grandes de mercancías de descuento en Estados Unidos, estratégicamente

⁶⁴ Como ya se ha mencionado el TLCAN a traído a México una serie de inconvenientes: se firma muy a pesar de que la industria nacional, en general, no se encuentra a un nivel de competencia internacional; se permite la entrada, más abiertamente, de todo tipo de empresas y formatos de empresas que están desplazando a la mediana, pequeña y micro empresa nacional; los aranceles y otros tipos de impuestos ya no se aplican o se aplican de manera preferencial, dejando al gobierno sin una fuente de ingresos considerable. Además de existir otros factores como el trato a las empresas mexicanas con los vecinos del norte, ellos imponen medidas fitosanitarias, de calidad y de otro tipo de medidas con el fin de bloquear el acceso a su mercado.

⁶⁵ Russell W. James. Clases Sociales y El Tratado de Libre Comercio. pág. 56

localizada en la ciudad de México destruiría cientos, sino miles, de *tianguís*. Para una pequeña parte existirá un cambio de gerentes y profesionales hacia posiciones de nueva clase media. Así, la clase capitalista, media nueva y trabajadora se extenderán cuando se reduzcan las posibilidades de los pequeños negocios debido al fortalecimiento de las posiciones de los grandes negocios.

La fórmula se ha ido extendiendo por todo el mundo, siguiendo los pasos evolutivos como de tantas otras técnicas, eminentemente comerciales y financieras y cuyo origen se sitúa en los Estados Unidos.

"La libertad de movimiento laboral es la variable más importante que produce uniformidad en condiciones de vida entre las regiones y entre las sociedades capitalistas. A este respecto el TLCAN producirá libertad en movimiento capitales pero no de mano de obra"⁶⁶.

El gobierno mexicano tiene la esperanza y la expectativa de que el libre comercio traerá más inversión extranjera que, a su vez, creará más trabajos para compensar la pérdida de pequeños negocios. Pero lo que el gobierno mexicano no ha tomado en cuenta, es las implicaciones que conlleva con esto, como son: la dependencia que se generaría con las empresas extranjeras (filiales, subsidiarias, franquicias, etc.) en el mercado nacional, además de otros tantos factores.

Pero, como han demostrado numerosos casos de la historia, de las épocas en que las personas pierden sus tierras o son privadas de sus negocios por la fuerza de la competencia de mercado, el ritmo de creación de nuevos trabajos es pocas veces suficiente, por lo menos en el corto plazo, para compensar la destrucción de formas tradicionales de empleo, y pocas veces transcurren tales épocas con tranquilidad política y social.

En cualquier escenario, la cuestión clave es si la transición se realizó mediante la fuerza de mercado, sin planificación con respecto sus consecuencias sociales, o si habrá planes para amortiguar los golpes inevitables para que los miembros de la PEA desplazados no sean simplemente arrojados a la calle sin los medios para poder sobrevivir*.

⁶⁶ Russell W. James. Op. Cit. pág. 58

* No se pretende con este análisis indicar que el TLCAN va a iniciar un proceso que va a llevar a un punto extremo de la eliminación de todos los negocios pequeños de México. Implica sólo las tendencias que indica que muchos negocios pequeños van a desaparecer porque no tiene en la capacidad para competir con empresas grandes, especialmente las extranjeras. Entre los negocios pequeños que van a sobrevivir, están los que ocupan rinconcitos del mercado, cuyo provecho no es tan significativo para las empresas extranjeras como tampoco ha sido para las grandes empresas mexicanas y aquellos que ofrecen productos y/o servicios especializados de calidad no muy común.

Desgraciadamente, los negociadores neoliberales del TLCAN, tanto en la ciudad de México como en Washington parecen más inclinados a celebrar la lógica del mercado que ha preocuparse sobre sus consecuencias sociales y políticas.

"No obstante, mientras el Estado tome actitudes de *laissez faire* respecto a la distribución del ingreso, más crecerá esta desigualdad. En este sentido, el tratado de libre comercio está íntimamente ligado a las políticas neoliberales por parte del Estado Mexicano. Esto es, el Estado Mexicano no está siguiendo consistentemente políticas para frenar las tendencias del mercado. Más bien estar intentando remover tantos obstáculos como sea posible a las fuerzas naturales de mercado. El crecimiento de la desigualdad en el ingreso será, por lo tanto, una lógica consecuencia de estas políticas"⁶⁷.

2.3 Desarrollo del Sistema de Franquicias

Esta parece ser la era de las empresas titánicas que batallan en el ruedo comercial con espectaculares absorciones de empresas, adquisiciones de paquetes accionarios, fusiones y reestructuraciones⁶⁸. Desde afuera, la pequeña empresa, quizá la compañía que se encuentra en un punto crítico del crecimiento, puede aprender una lección importante. Las empresas de renombre se vuelven aún más grandes aplicando un concepto al que se puede llamar " el poder de los canales de distribución" (franquicia). En términos más sencillos, al poseer un canal de distribución, entonces se tiene poder.

Otro aspecto importante del desarrollo de las franquicias sería las características de los franquiciatarios, que deben ser diferentes a lo se observa en otros países; aquí predomina el franquiciatario inversionista sobre aquel que opera el negocio franquiciado directamente.

Dentro del desarrollo de la franquicia podemos ver que, cuando ambos socios (franquicia y franquiciado) trabajan en forma conjunta, es la forma más adecuada y que puede producir un entorno altamente exitoso para el interesado, el franquiciador. Para el franquiciante, constituye un medio de expansión que no requiere enormes inyecciones de capital. Así mismo, puede proporcionar un efectivo mecanismo para lograr una penetración profunda y saturación del mercado antes de que la competencia pueda maniobrar en territorio nacional. La franquicia es una alternativa viable de la practica costosa y lenta de abrir locales

⁶⁷ Russell W. James. Op. Cit. pág. 60

⁶⁸ Un ejemplo muy claro es el conglomerado Volks Wagen que adquirió a Lamborghini, Seat, Audi, Skoda, Bentley. Otro ejemplo es Grupo Carso que absorbió a diferentes empresas como Samborsn, Sears, El Globo, Telmex y otras tantas empresas. Un par de ejemplos más son General Motors que mediante estrategias financieras se hizo de Dodge, Jeep y Lancia que compro a la Ferrari y a Alfa Romeo.

propios de la empresa. Teniendo franquiciados que coadyuve a captar capital, compartir los riesgos y proporcionar un personal administrativo entusiasta y comprometido, el crecimiento y la expansión de la empresa pueden ser veloz y relativamente sencillo. Ahora bien, esta multiplicación mundial de cadenas vendedoras de éxitos empresariales "seguros", ha sido posible gracias a la rápida evolución de un sistema de comercialización llamada "franquicias" y por ende, de una nueva forma contractual que enmarca las múltiples relaciones jurídicas y económicas involucradas en cada iniciación.

Para el franquiciante es un intento de lograr el sueño de ser dueño de una empresa, pero con gran parte del riesgo eliminado, pero con un costo de subordinación. En efecto el franquiciado puede estar en condiciones de lanzar una nueva empresa sin ningún de esos trastornos comunes del proceso de crecimiento. Otra persona ya a cometido -y corregido- los errores más importantes, eliminado la mayoría de los defectos e inventando un sistema que funciona. Es como el cocinero que usa una receta creada y probada por un chef experto; puede estar bien confiado en que va obtener buenos resultados en el primer intento. Y existe a ese nivel de conformidad que los franquiciados tiene por disponer de servicios de apoyo continuo: saber que aunque se dediquen a los negocios para beneficio propio, nunca están solos. También significa obtener beneficios cuando se efectúan adquisiciones y se hace publicidad en forma colectiva. En pocas palabras es la subordinación de el empresario local a los intereses de el franquiciador y el nivel de conformismo y poca visión de los empresarios mexicanos.

Con la integración entre Estados Unidos, Canadá y México, en el TLCAN, los franquiciantes americanos consideran la entrada Canadá como la entrada a cualquier otro estado americano. Debido a esto, la franquicia de negocios canadienses también creció mucho, y sus redes también penetraron rápidamente en los Estados Unidos.

Canadá es uno de los país con una alta propensión a la entrada de franquicias, a nivel mundial. Un fuerte influencia americana, por la frontera, la lengua y las costumbres, los canadienses pueden incrementar considerablemente la participación de la franquicia en su comercio.

"Las relaciones comerciales de Canadá con E.U. son cuantitativamente más importantes que las correspondientes a México y E.U. En efecto Canadá tuvo en 1989 un flujo comercial con Estado Unidos de 171 mil millones de dólares, mientras que México y Estados Unidos, en el mismo año fue de 52 mil millones de dólares"⁶⁹.

⁶⁹ Caballero Urdiales, Emilio. "El Tratado de Libre Comercio México Estados Unidos Canadá". UNAM. pág. 40

De los países que conforman la región norte del continente americano Estados Unidos, Canadá y México se caracterizan por tener niveles de desarrollo económico distintos, siendo México el país menos desarrollado.

"Tanto Canadá como México realizan con E.U. la mayor parte de su comercio internacional; las exportaciones de Canadá hacia E.U. representaron en 1989 el 71% de sus exportaciones totales y las exportaciones canadienses provenientes de E.U. ascendieron al 64%; las cifras correspondientes para México son 63 y 67% respectivamente"⁷⁰.

Por su parte, México, a pesar de estar en un estado de "desarrollo", con las políticas neoliberales, con ya se había mencionado en el capítulo anterior, facilita el avance de las franquicias americanas y canadienses en el territorio mexicano, como de hecho ya está ocurriendo. El hecho de tener una frontera tan extensa con un bloque, como lo es el TLCAN, es un punto más a favor de las franquicias que tienen y tendrá un fuerte desarrollo en México durante los años siguientes.

La realidad económica internacional está demostrando que el camino hacia el desarrollo se basa en la cultura de comercio enlazada con una política de puertas abiertas y libre cambio. Cada país tiene diferencias económicas significativas que le generan ventajas y desventajas comparativas, en las cuales se originan las ganancias que surgen al comercio de las naciones entre sí.

El nuevo modelo de desarrollo consiste en enfocar el país hacia el mercado internacional mediante la exportación de sus productos, aprovechando las ventajas de el diferencial de recursos y tecnología con los que cuentan. Cuando cada nación se esfuerza por aprovechar esas ventajas, se genera una gran competencia internacional.

Bajo esta filosofía macroeconómica de eficiencia en el libre intercambio⁷¹, surgen las franquicias, una forma de hacer negocios exitosos mediante un sistema que sea constituido en un *modus operandi* comercializable. Una franquicia, según su definición técnica, una alternativa de expansión para negocios bien adaptados.

No obstante la sencillez del concepto, el éxito internacional de la franquicia requiere de una explicación que justifique porque, a pesar de las diferencias entre los países, existen marcas y productos que satisfacen por igual a los consumidores en todo el mundo.

⁷⁰ Caballero Urdiales, Emilio. Op. Cit. pág. 40

⁷¹ Bajo el planteamiento de comercio internacional y política neoliberal se busca un libre intercambio de bienes y servicios, logra la eficiencia de mediante la reducción de aranceles y zonas de libre comercio, ya sea de una manera preferencial o a manera de tratados. También es hablar de ventaja comparativa, especialización, etc.

Una primera explicación es que las economías comparten ciertos aspectos de propician la aparición de negocios similares, como lo es la receptividad del ser humano de la mercadotecnia, y de forma general, la exigencia de satisfacer sus deseos y necesidades mediante bienes y servicios.

Por ello, es necesario analizar ciertas circunstancias que han influido en el desarrollo de la franquicia, a partir de la premisa de que todo el mundo tiende, hacia una economía global, dentro lo cual existen tres factores principales que han propiciado las internacionalización.

1. Las innovaciones tecnológicas. Los procesos tecnológicos influyen dado que, al hacer más eficiente los procesos, a los países y a las empresas logran ventajas comparativas sólidas y el estímulo necesario para buscar la internacionalización.
2. La homogeneización. En la actualidad, la mayoría de los consumidores, gracias al poder de mercadotecnia, comparten gustos y actitudes .
3. El juego estratégico mundial. El juego consiste en riesgo e inversiones que pueden generar pérdidas al principio, pero que en el mediano plazo facilitan la obtención una buena posición competitiva, apoyado en una estrategia internacional.

Sin embargo, algunas franquicias tienen éxito en algunas culturas y en otras no, simplemente es porque existen diferencias en las actividades sectoriales de cada región o de cada país, y sobre todo, en la habilidad de lograr la adaptación de la franquicia. La franquicia McDonal's tiene penetración en casi todas las regiones del planeta, pero un ejemplo puede ser la cultura de Medio Oriente; en dicha región no se acostumbra consumir el tipo de alimentos que ofrece esta franquicia, muy a pesar de que pudieran darse adaptaciones de parte de la franquicia. Un caso contrario a esto, es el mexicano, aquí se impuso la costumbre de consumir hamburguesas, a demás de que se hicieron adaptaciones a las franquicias, como la introducción de las bolsitas de salsa de chile jalapeño.

2.3.1 FORMATOS DE FRANQUICIAS

En la actualidad existen un gran cantidad de formatos de franquicias. Las franquicias son un tipo de negocio que tiene tan amplia penetración que a adoptado un sin fin de formas para logra una mayor penetración en los mercados locales y, una vez alcanzado el éxito, a mercados internacionales. Ya habiendo tocado el desarrollo de las franquicias, tomemos más puntualmente, las modalidades que se han desarrollado. Los tipos de adaptaciones nos dan la capacidad que tienen las franquicias para penetrar, posesionarse y desplazar a sus competidores. Comencemos, con una definición bastante general de lo que debe tener una franquicia, para posteriormente adentrarnos en los formatos existentes.

De acuerdo con la Asociación Mexicana de Franquicias⁷² los elementos que contiene una franquicia son:

- Posicionamiento de marca en el mercado.
- Productos probados y aceptados.
- Bienes y servicios que ofrecen un Plus al consumidor.
- Demanda a largo plazo.
- Transmisión de conocimientos vía manuales, capacitación y asistencia técnica (Apoyo continuo).
- Conocimiento de la inversión total, antes de emprender el negocio.
- Estrategia de mercadotecnia y comercialización probadas por el franquiciante maestro, que son transmitidas inmediatamente al franquiciatario, para la aplicación en su negocio o punto de venta.

1a.- Franquicias de distribución de productos o servicios.

FRANQUICIANTE = PRODUCTO/SERVICIO + MARCA

Este es el modelo del sistema precursor de la franquicia, y sus características básicas concentran en el desarrollo del producto o servicio, más que en la operación del negocio. Será mucho mayor libertad al franquiciado, pero también menos soporte operacional. Ejemplos típicos de estas franquicias son los concesionarios de automóviles, el canal de distribución de neumáticos, los combustibles, las embotelladoras de gaseosas, etc.

1b.- Franquicia de Formato de Negocio

FRANQUICIANTE = PRODUCTO O SERVICIO + MARCA + KNOW HOW OPERATIVO
+ SUPERVISIÓN CONTINUA

FRANQUICIANTE = NEGOCIO COMPLETO

Este modelo de franquicia se inició después de la Segunda Guerra Mundial, como evolución del modelo anterior. Además de preocuparse por el desarrollo del producto o servicio, este tipo de franquicia desarrolla al máximo la operación del propio negocio, teniendo esta forma el franquiciado mayor probabilidad de que éxito y el franquiciante mayor participación y competitividad en su mercado. De esta manera existe un mayor control de los patrones de gestión de las unidades que componen la cadena.

⁷² Asociación Mexicana de Franquicias. Directorio de Socios, segundo semestre de 1996. p. 6

Este sistema exige del franquiciante una inversión para adquirir experiencia en la operación de la unidad que va a franquiciarse y para estructurar, y sistematizar y "duplicar" su negocio.

El grado de relación entre franquiciante y franquiciado es muy superior en este modelo y el nivel de intercambio de información entre las partes también. Dicho de otra forma, la socialización de los resultados es mayor por parte del franquiciante, el grado de libertad es menor por parte del franquiciado. El compromiso entre las partes es muy fuerte en este tipo de franquicia.

2a.- Franquicia individual

Cuando se cede el derecho de implantar y operar una unidad específica, en un determinado local exclusivo. Un mismo franquiciado puede tener más de una franquicia individual, dependiendo de su desempeño y sus condiciones financieras.

2b.- Franquicia regional

Cuando se cede el derecho a implantar y operar el número de unidades que determinada región puede soportar. Por ejemplo el estado de Guanajuato o Michoacán.

En este caso, ambas partes deberán ser muy cuidadosas, ya que en el caso del franquiciado, su versión será mucho mayor (honorario de ingreso, acuerdos fijando plazos para la apertura de determinado número de unidades, etc), y en el caso del franquiciante, se da la situación de que un territorio entero está en manos de un solo franquiciado, lo que plantea exigencias de calidad y relaciones de poder a ser debidamente analizadas.

Una variación de este tipo de franquicia se da cuando el franquiciante otorga al franquiciado regional el derecho de subfranquiciar en su territorio, es decir, vender y controlar franquicias individuales. Esto torna más compleja y delicada a este tipo de franquicia.

2c.- Franquicia Maestra

Cuando se cede el derecho de implantar y operar unidades en determinado territorio, generalmente un país, y esto puede ser hecho por el franquiciado maestro o por quienes éste elija como subfranquiciados en diferentes localidades. De esta forma, el franquiciado maestro podrá subfranquiciar unidades individuales

o regionales, de acuerdo con la distribución geográfica aprobada por el franquiciante original.

El nivel de complejidad y riesgo es mayor todavía en este caso particular, ya que el franquiciado pasara a actuar como franquiciante en ese país, debiendo absorber toda la cultura y capacidad del franquiciante original. Además de esto, el franquiciado maestro deberá pagar una suma significativa para tener este derecho, que va a depender del potencial del territorio. El franquiciante original, tendrá un control menor sobre el franquiciado maestro. El contrato de franquicia con un franquiciado individual será firmado por el franquiciado maestro y no por el franquiciante original, siendo también el franquiciado maestro el que recibe todos los pagos.

Este tipo de franquicia se usa normalmente para expansión internacional ya que el franquiciante encuentra muchas dificultades para instalarse por su cuenta y riesgo.

2d.- Franquicia de supervisión

Se cede el derecho de, en nombre del franquiciante, instala y supervisar las unidades que previamente aprobó ese franquiciante. El contrato se celebra entre el franquiciante y franquiciado, pero en el medio está el franquiciado supervisor que hace los trabajos de captación, selección de franquiciados, aprobación del punto comercial, asistencia en la instalación, entrenamiento, inauguración, supervisión de la operación y otros servicios acordados con el franquiciante.

Está la forma de operar de Benetton en algunos países, y representa una forma de sustituir a la "filial", muchas veces onerosas e ineficiente.

El franquiciado supervisor tiene que hacer una inversión inicial baja, ya que no suele estar obligado a instalar una unidad propia de la franquicia en cuestión y recibe parte de los honorarios de ingreso y de los demás servicios cobrados por franquiciante.

Como en cualquier negocio que se inicia, el otorgamiento de franquicias implica una buena dosis de riesgos y de oportunidades. En la concepción de los más fervientes creyentes de las franquicias se dice: "si se dedica a crecer por su cuenta sin otorgar franquicias, podría estar desperdiciado años mientras que sus competidores se expanden, quizás empleando este mismo sistema de mercadotecnia que usted teme aplicar"⁷³.

⁷³ Steven S. Raab con Gregory Matusky. "Franquicias: Ventajas y desventajas de su venta". pag. 18

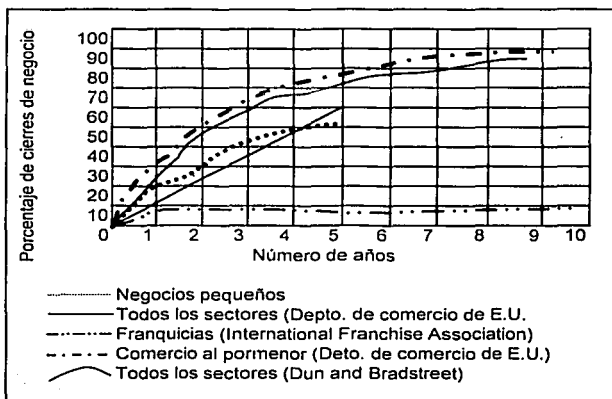
Las franquicias también llevan mucho trabajo, riesgos y sacrificios que son elementos que forman parte intrínseca de la fórmula de las franquicias. No caigamos en la idea de que operar franquicias hace que mucha gente mejore tremendamente su vida; que permite que muchos individuos tengan eso que desean más que nada: su propio negocio y una oportunidad de probarse a si mismos; no siguiendo las normas de un jefe sino por medio de su propio trabajo y talento.

Las franquicias poseen un historial de éxitos que dejan chicos a los negocios independientes; es decir, que es un medio que permite desplazar a los competidores como son: las empresas medias, pequeñas y micro de una región o país.

"Existe un índice de fracasos del 70% ... que es un mal presagio para todo empresario independiente. El siguiente cuadro nos muestra los índices de fracasos de los negocios estadounidenses"⁷⁴.

Cuadro No. 9

Comparación de Riesgo entre Franquicias y Otros Sectores



Fuente: Steven S. Raab con Gregory Matusky. Franquicias: Ventajas y desventajas de su venta.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

⁷⁴ Steven S. Raab con Gregory Matusky. Op. Cit. pág. 20

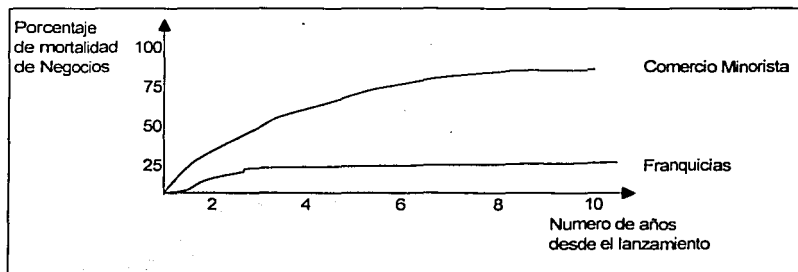
2.4 Significado de un Sistema de Franquicias en México

Sería un error suponer que la Franquicia es un método de expansión utilizado exclusivamente por pequeños empresarios. La Franquicia no es solamente una extraordinaria herramienta que contribuye a la expansión de las pequeñas empresas, sino que también puede ser un catalizador que contribuye a las empresas grandes lo sean aún más. Generalmente, estas últimas son las que más aplican este concepto.

Es importante señalar que los medios juegan un papel fundamental en el desarrollo de un sector como el de las franquicias; por ejemplo, las franquicias de McDonald's o las de Chili's. También hay que destacar el apoyo que en estos años han recibido de parte del Gobierno: las labores de protección (Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual –IMPI-) y por el otro las de promoción; que han sido en buena parte, un determinante de su consolidación y su expansión en México, gracias a la apertura que se está gestando en la economía.

En la próxima década, observaremos que los franquicias mantendrán como sector, niveles de crecimiento considerables. La franquicia es una figura que cae como anillo al dedo en muchos de los programas que pretende establecer el nuevo gobierno en México⁷⁵, es casi de asegurarse que veremos en el corto plazo la aparición de nuevas redes de franquicias, en su mayoría de origen extranjero, que permitirán que un número mayor de mexicanos pueda acceder a su "propio" negocio. No perdamos de vista que conlleva implicaciones para el mercado y empresarios locales entrar a este formato.

⁷⁵ El gobierno mexicano, en la actualidad, sigue perpetuando las consignas de el modelo neoliberal, con mínima intervención del gobierno y libre competencia; además de buscar consolidar las políticas indiscriminadas de apertura comercial (como TLCAN, TLCUE, APEC, etc.) en aras de una economía con una integración a la internacionalización. Estas políticas, tratados y acciones permiten la entrada de empresas transnacionales, multinacionales, filiales y franquicias para explotar el mercado mexicano y sus virtudes.

Relación de Riesgo: Franchising vs. Sistema convencional

Fuente: Mauro C. Paulo. Sea su propio jefe a través del Franchising.

El cuadro nos muestra la relación que existe en mortalidad del comercio minorista contra la mortalidad de las franquicias en el mismo periodo de años. Podemos darnos cuenta que en un lapso de 10 años el 25% de las franquicias se mueren a diferencias de que en el transcurso 10 años el comercio minorista mueren más del 75% de los comercios. Esto nos quiere decir que, desde un punto de vista empresarial, es más seguro invertir en una franquicia que puede operar más años, con todas sus implicaciones y defectos. Lo interesante de este formato es que dejaran una derrama económica dentro de México, con creación de empleos, entrada de nuevos servicios y productos, etc. pero lamentablemente, para el caso de nuestro país, las cosas no son así.

Por que no pensar que nuestras franquicias pocas o muchas que sean puedan exportarse, para competir con las norteamericanas o las canadienses.

La franquicia continuará su desarrollo a nivel mundial, siendo un efecto patente e indiscutible de una manera positiva o negativa de la globalización, permitirá la modernización empresarial, en un sentido capitalista. Además facilitara el abasto y el consumo de bienes y servicios con altos estándares de calidad, aunque no perdamos de vista que en algunas franquicias solo utilizan insumos de exterior.

Podemos afirmar lo que alguna ocasión se dijo de ellas: "será una de las formas más importantes de hacer negocios en el siglo XXI", y al parecer esto ya es una realidad. Pero, por otro lado, también puede condenar a las pequeñas y micro empresas que no logren competir adecuadamente. La existencia de las micro, pequeñas y medianas están supeditadas a la competencia de grado superlativo y a la falta de no tener la capacidad financiera, logística, administrativa, etc. que les permita competir contra este tipo de empresas. Estas formas de hacer negocios en el siglo XXI, como se dijo anteriormente, abarcará el mercado de forma muy considerable por contar con un respaldo bastante considerable, como lo es una

gran empresa, que tiene el poder de franquiciar y coadyuvar a sus franquiciatarios que le traerán un ingreso seguro.

Obviamente, como hemos mencionado, México no está exento de estas tendencias y ha demostrado ser tierra fértil para el desarrollo de las franquicias locales y extranjeras. Eso es evidente, sobre todo cuando se trata de proyectos provenientes de los Estados Unidos, y es que franquiciantes y franquiciatarios están aprovechando la similitud de los mercados y la familiaridad que tienen los consumidores mexicanos con los productos y los servicios de el país del norte. Sin embargo, esto no significa que cualquier proyecto tenga el éxito asegurado. Las franquicias deben poder adoptarse a las características particulares del mercado mexicano, pero lamentablemente, la realidad parece ser distinta. Se puede ilustrar este último argumento con la introducción de pizza mexicana, los sobrecitos de salsa de chile jalapeño, el pollo Kentucky a la mexicana, los hot dog con chile jalapeño picado, además de múltiples adaptaciones e implantación de estilos de comida que en algún momento no se encontraban en la dieta del mexicano.

Sin duda alguna, las franquicias que actualmente inundan nuestro mercado son hoy en día, la gran mayoría, una exitosa realidad, desde un punto de vista del empresario. Hoy en este sector hay un número impresionante de personas que ven a la franquicia como una alternativa más amplia y más rápida para su expansión.

Desde un punto de vista del consumidor, una franquicia brinda la seguridad de la homogeneidad. Los consumidores suponen que la pizza que compra en coyoacan será idéntica a la que recibieron de la misma franquicia en el Estado de México. Lo mismo para Hoteles, hamburguesas, etc.

El otorgamiento de franquicias ayuda a las grandes empresas a desarrollar los mercados desatendidos, así como los internacionales. Además de aumentar las ventas y las utilidades para sí mismo; y por sí fuera poco, les permite ganarle terreno a los empresarios nacionales, por que en su gran mayoría las franquicias son de origen extranjero.

A medida que las franquicias estadounidenses se trasladan a otros países para aprovechar las oportunidades de los florecientes mercados del extranjero, mayor es también el número de países del mundo que están adoptando el sistema de franquicias. A México puede ubicársele dentro de esta tendencia.

Es posible esperara que las franquicias de comida para los gustos mexicanos y asiáticos aumenten su participación en el mercado."La franquicias son la ola del futuro"⁷⁶ dice Andrew KostECKA del Departamento de Comercio de los Estados Unidos⁷⁶.

⁷⁶ Steven S. Raab con Gregory Matusky. Op. Cit. pág. 23

Siguiendo este orden de ideas, podemos encontrar la existencia de otras características que son relevantes en el caso mexicano: mayor visión a mediano y a largo plazo, mayores necesidades de tecnología y, por lo tanto, de capital e inversión, todo lo cual supone una mayor necesidad de trabajo asociado y vinculado, tanto a nivel producción como principalmente de distribución, a demás de buscar una política adecuada para un óptimo desarrollo.

Se aprecian los esfuerzos por sobrevivir que realizan los minoristas, manteniendo sus negocios abiertos muchas horas por día, sábados, domingos y feriados inclusive, yendo a buscar con sus propios vehículos los productos en oferta o promoción que publican los mayoristas, a veces a distancias desproporcionadas para todo análisis racional en términos de costo-tiempo-beneficio.

Los sectores minoristas están fuertemente amenazados. Muchos van a sobrevivir, en barrios periféricos o en zonas alejadas de los centros comerciales, pero sus niveles de operación serán muy reducidos, y les alcanzarán, en la mayoría de los casos, para sobrevivir apenas. Al parecer esta es una gran realidad para toda aquella industria mexicana que no entre en el sistema de franquicias

¿Cuáles son los elementos que provocan este surgir de la franquicia en México?

-Los cambios de clima social y económico en México y en otros países desarrollados. Como ya se ha mencionado, en el capítulo anterior, la política neoliberal es uno de los detonantes de esto.

-La incorporación en masa de la mujer al mundo del trabajo. Las familias con dos salarios empezaban a solicitar empresas que proveyeran producto y servicios rápidos, conveniente y a precios razonables. Como la franquicia ofrece siempre el mismo producto o servicio, al mismo precio y del mismo modo, los consumidores saben de antemano lo que van a recibir a cambio de su dinero. "Se pone de moda en el viejo eslogan de: -una mejor sorpresa es no tener sorpresas-". Es precisamente la rapidez con las que han venido sucediendo en los últimos años acontecimientos característicos de todos los ordenes comerciales, lo que ha planteado a nuestro comercio tradicional la disyuntiva de desaparición o adaptación⁷⁷.

-El aumento del número de familias con dos salarios ha hecho crecer su disponibilidades económicas y, en consecuencia, el acceso de un número siempre mayor de personas a la compra de servicios; aunque no olvidemos que para muchas familias apenas alcanza con los dos ingresos.

⁷⁷ Alonso Prieto, Mariano. Una Franquicia para mi Nuevo Negocio. pág. 22

-La limpieza doméstica, mantenimiento del jardín ó del automóvil, los asesores fiscales, legales, consultores, etc. La televisión y los medios de comunicación social han terminado por cerrar el círculo, permitiendo crear una general identificación del producto.

-Los sistemas de telecomunicaciones permiten a las empresas desarrollar campañas tendentes a identificar el producto a escala internacional. No es exagerado decir en la década de los noventa, es corriente viajar por los países desarrollados y comprar aproximadamente los mismos productos y servicios que se compran en el país de origen.

Por su naturaleza, las franquicias han incrementado la participación del sector terciario de la economía. Restaurantes, servicio de paquetería, salones de belleza, son ejemplos de industrias de las cuales las franquicias tienen mucho éxito. Por ello, impulsan la transformación de la economía otorgándole preponderancia al sector terciario y cada vez más hay empresarios que reconoce en buenas posibilidades de expansión vía de franquicias.

2.5 Marco legal de las franquicias en México

Las franquicias han traído al mundo de los negocios nuevas expectativas, tales como dar la oportunidad a los pequeños y medianos empresarios de ser "propietarios" de un negocio basado en una tecnología, con una marca y un seguimiento de un know-how previamente comprobado dentro de un ámbito, así como ampliar el mercado competitivo de ciertos países para el ofrecimiento de productos y servicios.

Hoy por hoy, en nuestro país es considerado uno de los sectores de comercio que registran un mayor crecimiento, y son cada vez más de los negocios franquiciados, no sólo de origen extranjero como en un principio, sino también nacional.

Como resultado de lo anterior, debido al interés empezaba a despertar el desarrollo de la franquicia en México, en febrero de 1989 se constituyó la Asociación Mexicana de Franquicias, A. C. cuyos propósitos fundamentales consisten en la difusión y promoción de las franquicias en nuestro país así como en el mejoramiento de las condiciones legales con el objeto de propiciar un crecimiento sostenido de las franquicias en México.

Ahora bien, resulta sumamente difícil poder alcanzar las expectativas planteadas mientras un país no cuente con un cuerpo legal que regule, en forma eficaz y detallada, tanto el procedimiento a llevarse a cabo para la apertura,

desarrollo y difusión de las franquicias, como el instrumento que contenga dicha operación, razón por la cual resulta de ley que proteger regule la conducta de las partes, sin dejar de limitar a las mismas, en la mayor medida posible, su libertad de contratar, además de buscar que este sistema vaya acorde con la política nacional.

“El primer antecedente que puede encontrarse es el de Singer Sewing Machine Company, empresa fabricante máquinas de coser, cual alrededor de mil ochocientos cincuenta, se enfrentaba un serio problema de distribución. El dilema de la empresa consistía en cómo distribuir su producto a nivel nacional estadounidense, sin contar con un gran capital, durante una época en que las ventas no eran buenas en virtud de lo innovador y poco conocido de producto. Así esta compañía comenzó con un método bastante cercano a lo que es una franquicia”⁷⁸.

La evolución de las franquicias de los Estados Unidos tuvo una tendencia a la internacionalización y la exportación de franquicias que era cada vez más clara y lógica. Se facilitan las condiciones para exportar una franquicia principalmente por la globalización de los mercados, la interrelación de los países y la creación de zonas de libre comercio. De esta forma las marcas, los conceptos y las grandes ideas llegan a los demás países con mucha mayor velocidad, al utilizando el “aterrizaje” y la promoción a nivel mundial de una franquicia extranjera.

A consecuencia de la gran cantidad de irregularidades jurídicas y abusos que los franquiciatarios estaban sufriendo por parte de los franquiciantes, surgió la necesidad de reglamentarlas⁷⁹.

A raíz de lo anterior, se originó que la oferta de franquicias se transformaba en un contrato oficial por escrito, mismo que el Estado debía de revisar; los abusos por parte de los franquiciantes disminuyeron en forma significativa.

Esta reglamentación sentó las bases en materia de regulación de la oferta de franquicias de los Estados Unidos y, años más tarde también se legisló en México sobre este tipo de circunstancias.

La reglamentación a cargo del gobierno federal de Estados Unidos se dió en octubre 1979 con la llamada a Comisión Federal de Comercio (Federal Trade Commission -FTC-), organismo gubernamental encargado de regular y supervisar los métodos y prácticas comerciales que promulgo un reglamento de aplicación nacional para el otorgamiento de franquicias. Este es uno de los primeros países en regular a este sistema.

⁷⁸ Torres de la Rosa, Alejandra. “El contrato de franquicia en el derecho mexicano”. pp. 7

⁷⁹ Torres de la Rosa, Alejandra. Op. Cit. pág. 8

En el caso de México las franquicias han traído nuevas expectativas a territorio nacional, entre las que destacan el poder emprender y ser propietarios de un negocio, contar con una tecnología comprobada internacionalmente para la operación de un negocio y el ofrecer a los empresarios mexicanos la oportunidad de cubrir un mercado cada vez más exigente para la comercialización de sus productos o servicios. Además de también traer una serie de problemas al no existir una regulación propia para este formato.

No fue hasta el año de 1991 que fue promulgada la Ley de Propiedad Industrial, cuando se concedió por fin una definición legal al término franquicias, que contribuía a generar confianza y seguridad entre aquellas personas que se aventuraban a entrar en un formato de negocios altamente novedoso. Las obligaciones y derechos que marca la Ley, sin duda han contribuido al fortalecimiento y maduración del mercado de franquicias en nuestro país, otorgando certeza jurídica tanto a franquiciantes como a franquiciatarios. La nueva Ley de la Propiedad Industrial, que en su artículo 142 define a la Franquicia de la siguiente manera:

"Existirá una Franquicia, cuando con la licencia de uso de una marca 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 designe."

Marco Jurídico de las Franquicias en México.

En esta definición, nuestra legislación establece las condiciones y supuestos que deben darse para que se pueda hablar de Franquicia. Es decir, no basta el que a una organización comercial se le denomine Franquicia o no. Si existe licencia de uso de una marca, transmisión de conocimientos y asistencia técnica hay Franquicia, independientemente de la denominación que se dé a la figura comercial.

La modernidad a generado nuevas formas en las relaciones políticas y económicas de los países, que se manifiestan a través de la apertura de fronteras, las relaciones internacionales, los contratos comerciales y las desregulaciones de las importaciones y exportaciones, entre otras. Estas situaciones han motivado a los países a modificar las normas jurídicas aplicables y adecuar las a las nuevas relaciones existentes.

La Ley de Fomento y Protección a la Propiedad Industrial (LFPI) de 1991, sustituye a la antigua Ley de Inversiones y Marcas y la de Transferencia de Tecnología, surge como una respuesta a los reclamos, no sólo nacionales sino también internacionales, de dar mayor oportunidad de desarrollo económico,

fomentando la creación e invención de nuevos productos y procesos y la transferencia de tecnología adecuada para el crecimiento industrial del país.

Una de las novedades más importantes de la LFPPI, a la que debido a las últimas reformas se ha denominado Ley de Propiedad Industrial (LPI), en la introducción de un concepto de franquicia más adecuado a la práctica de esta nueva forma de comercialización de negocios.

Teniendo ya un marco legal como respaldo, el sector inició un fuerte desarrollo sostenido, el cual fue puesto a prueba con la crisis económica de mediados de los noventa (1994, 1995), en la cual la mayoría de las franquicias que operaban en ese momento en nuestro país compraban insumos en el exterior, teniendo que enfrentarse al aumento del valor de los mismos ya que eran cotizados en dólares y la paridad cambiaría no beneficiaba a nuestra moneda.

En 1993 se publicó la nueva Ley de Inversión Extranjera (LIE), misma que abroga la anterior ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera del año 1973⁸⁰. En la nueva ley se establece como principio general el que "la inversión extranjera podrá participar en cualquier proporción en el capital de sociedades mexicanas", salvo las excepciones que la propia ley señala. A diferencia de la ley anterior en esta última se amplía significativamente las áreas de actividad económica en las que puede haber inversión extranjera, mediante la limitación expresa de actividades reservadas de manera exclusiva a mexicanos. Por otra parte, se amplía el porcentaje de inversión extranjera en otras actividades económicas como transporte, uniones de crédito y financieras, etcétera.

"Las disposiciones de esta LIE significan, para las franquicias para la celebración de los correspondientes contratos, la posibilidad de que el franquiciante extranjero pueda constituir sociedades mexicanas con 100% de inversión extranjera, que sean franquiciatarios con las que celebre el acuerdo. Es decir, el franquiciante tendrá subsidiarias y filiales, algunas con el 100% de inversión extranjera, que serán los franquiciatarios"⁸¹. En este sentido, de estas inversiones pueden llegar a desplazar a la inversión mexicana. Sin embargo, la posibilidad de mayor inversión extranjera en muchas actividades económicas, es probable que tenga como efecto un mayor desarrollo de la franquicia en México y un efecto no muy plausible para las empresas pequeñas y micro, que no lograr este formato.

El favorable ámbito legal que fue creado, aunado a una llegada cuantiosa de franquicias, sobre todo americanas, que consideraban a México como un buen lugar de expansión, y la relativa facilidad con la que se adapta el entorno, formo un gran interés entre los grandes empresarios mexicanos, quienes al tener

⁸⁰ Arce Gardollo, J. "El contrato de Franquicia". Themis, México, 1995. p. 30

⁸¹ Torres de la Rosa, Alejandra. Op. Cit. pág. 14

conceptos fácilmente aplicables aprendieron el esquema y lo implementaron en sus empresas⁸².

En todos los países en que las franquicias se han desarrollado, las asociaciones del ramo han tenido un papel fundamental. Esta es de gran relevancia para hacerse escuchar, es de interés estudiar el peso y su fuerza como asociación. Así como si resuelve las controversias que se generan entre franquiciante y franquiciatario.

Cada vez son más los parecidos existentes entre un centro comercial localizado en México D.F. y otro ubicado en los estados Unidos de Norte América. A nadie le sorprendería encontrar en cualquiera de los dos, los mismos nombres comerciales, las mismas marcas, el mismo ambiente y los mismos empaques, sabores y procedimientos. La homogeneidad y la tranquilidad van de la mano, se mueven por el mundo, produciendo familiaridad y confianza en el visitante y ahorrándole, al mismo tiempo, la incertidumbre de lo desconocido.

Esta particularidad ha contribuido a disminuir en buena parte los riesgos que implica abrir un centro comercial. La presencia de marcas conocidas en todo el mundo ofrece al inversionista un margen de seguridad y éxito en la evolución del centro comercial.

Ahora bien, este auge mundial de cadenas vendedoras de éxito empresarial "seguro", ha sido posible gracias a la rápida evolución del sistema de franquicia y por ende de una "nueva" forma de contratar. Digo "nueva" pero en realidad existe desde hace varios años, lo cual no deja de ser una paradoja porque en la actualidad se le considera la empresa del futuro.

A pesar de que en los últimos tiempos, las franquicias han adquirido reciente interés en el mundo jurídico, no existe en la mayoría de las legislaciones una normativa⁸³ que regule adecuadamente este aspecto tan importante del tráfico comercial. México no es la excepción; de allí que se hace necesario iniciar las discusiones pertinentes para la creación de una nueva y acorde legislación en materia de franquicias. Es de vital importancia regularlas de manera estricta, para que no desplacen a la mediana, pequeña y micro empresa mexicana.

Por ello, una nueva ley en la materia sería de gran relevancia⁸⁴ para las partes, vale decir el franquiciante, franquiciado y hasta el que no puede franquiciar para

⁸² Revista: Newsweek. Suplemento especial de franquicias. 2002

⁸³ Las lagunas en la normatividad de las franquicias se ve claramente en los contratos de la franquicia DRY CLEAN. En esta, si se quiere adquirir la franquicia y todo lo que lleva, se tiene que firmar un contrato que no tiene una traducción, se tiene que firmar el contrato en el idioma inglés; por supuesto que ni pensar que este contrato tenga una adecuación al derecho mexicano.

⁸⁴ Esta nueva ley debe contemplar el no permitir que se firmen contratos para franquiciar con regulaciones ajenas a las mexicanas, o en su defecto, que se encuentre debidamente fundamentadas en el derecho

que dentro del mercado no se den políticas de depredación. Hasta ahora el negocio de franquicia ha funcionado de una forma que abarque todo el segmento de mercado donde se mueve. Aquí es donde también debe legislarse sobre colusiones y cuestiones oligopólicas. Por un lado, el franquiciante lleva las mayores ventajas en la negociación, puesto que la política económica a permitido su proliferación en aras de crear empleos.

Ahora bien, si se revisa el tipo de contrato que exige una franquicia: el franquiciado se suscribirá sumisamente a una especie de contrato de adhesión mediante el cual acepta todos los términos y condiciones establecidos como una propuesta dicotómica de "lo tomas o lo dejas". Por otro lado, el franquiciado se ve atraído por la "garantía de éxito rápido y seguro" y por la fuerte ilusión de hacer realidad el sueño de manejar un negocio 'propio'.

Algunos de los posibles abusos que se dan con mayor frecuencia, a la hora de contratar una franquicia, son: el franquiciante exige que el franquiciado pague en lapso cortos y en monedas duras, a sabiendas de que el empresario local devenga pesos en un ambiente devaluado e inflacionario; lo obliga además a absorber el costo de los impuestos que le correspondería pagar a aquél en calidad de receptor de ingresos gravables, asimismo le impone el tiempo del contrato y la aceptación de una supervisión y control permanentes.

Si bien es cierto que la falta de asesoría jurídica, generalmente por parte del franquiciado es uno de los principales causantes de este tipo de abusos, hay que reconocer que la carencia de una legislación adecuada y la política correcta, impide que las partes involucradas en dicho contrato conozcan de antemano los lineamientos que permitan una fluida relación entre franquiciante y franquiciado.

La ausencia de regulación estricta en esta materia es un factor que crea inseguridad, temores y perjuicios a las partes operantes de este tipo de contratos. En la medida que dispongamos de una Ley, que permita la negociación de franquicias sobre la base de las características específicas de cada región o mercado, todos saldremos beneficiados.

2.5.1 Nueva Ley de fomento para la Protección de la Propiedad Intelectual

Si una persona requiere registrar un nombre o marca para algún producto o servicio, en México, debe hacerlo ante el Instituto de Mexicano de la Propiedad

internacional y no a los intereses del franquiciario, y mucho menos permitir que si se necesita arreglar un contrato de franquicia se tenga que viajar al extranjero.

Intelectual (IMPI), pero debe tomar la precaución de que no sea igual o parecido a uno existente, pues ello impedirá su registro.

Una vez registrado el nombre o marca, se cuenta con el derecho legal de demandar, si se presenta el caso, a quien utilice esa marca de manera incorrecta y fuera de lo prescrito en algún contrato. Por eso es que en el contrato del sistema de franquicias, el franquiciante cede el derecho de uso de su marca al franquiciatario. Es necesario recordar que en el contrato de franquicias el franquiciante debe aclarar al franquiciado los derechos y obligaciones en relación con la marca registrada.

La legislación es producto de la creciente necesidad de México de promover el desarrollo de la industria y la protección de quienes por su actividad creativa desarrollan nuevos productos o procesos.

En el artículo 87 de la LPI establece que "Los industriales, comerciantes o prestadores de servicios podrán hacer uso de marcas en la industria, en el comercio o en los servicios que presten. Sin embargo, el derecho de uso exclusivo se obtiene mediante su registro en el Instituto". Cuando se habla del Instituto, la LPI se refiere al Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI). Con ello, queda claro el registro de la marca otorgar derechos de exclusividad. El hecho de que una marca no se ha registrada pero que sea usada de manera reiterada en establecimiento o productos crea derechos, siempre que dicha marca no haya sido registrada con anterioridad.

Por otro lado, en el artículo 136 de la LPI se establece que: "El titular de una marca registrada o en trámite podrá conceder, mediante convenio, licencia de uso a una o más personas, con relación a todos o algunos de los productos o servicios a la que se aplique a dicha marca. La Licencia deberá ser inscrita en el Instituto para que pueda producir en efecto de perjuicio de terceros".

El usuario autorizado de una marca no podrá a su vez transferir el uso de la misma a otras personas, salvo que en el convenio o contrato celebrado con el titular de la marca se haya previsto esta posibilidad.

2.6 Asociación de Franquiciatarios y su función

Nace la Asociación Mexicana de Franquicias

En el caso de México también fue un grupo de hombres de negocios que tuvieron la visión de desarrollar el formato de las franquicias. En 1987 surgieron las primeras franquicias como tales, sin embargo se dieron impedimentos por parte

de las autoridades que obstaculizaron el desarrollo, ya que no existía una ley como marco regulatório de este tipo de negocios.

Los percusores de las franquicias en México tuvieron que cobijarse bajo otras leyes como la de licencia de marca, transferencia de tecnología y distribución, esto con el objeto de operar legalmente las operaciones de las franquicias. En 1991 es cuando se logra alcanzar una ley que pudiera proporcionar a los empresarios un marco legal.

A finales de 1988 se concibió la iniciativa de crear la Asociación Mexicana de Franquicias A.C., (A.M.F.).

La primera reunión se llevó a cabo el 10 de noviembre en el University Club de la Ciudad de México. A dicha reunión asistieron: Robert Miller y Josefina Contreras de la sección comercial de la Embajada de Estados Unidos en México; Gunther Mauraher, director de Restaurantes Vips; Luis Luna Neve, director de Kentucky Fried Chicken; Enrique González Calvillo como representante de la Asociación Internacional de Franquicias y de la firma González y Calvillo Asociados; Ramón Ruenes Galguera y Rodrigo González Calvillo de Citibank; Juan Huerdo de la Cámara de las Artes Gráficas; Alberto Romo Chávez de la Cámara Americana de Comercio de Guadalajara y René Morato Fontana, director general de Franquicias Howard Johnson de México, quien se convirtió en el primer presidente de la Asociación Mexicana de Franquicias. Juan Huerdo y Luis Luna Neve también fueron de los primeros presidentes que tuvo la A.M.F.

A finales de 1988 la Asociación tenía 12 socios. Hoy en día casi 150 empresas conforman la Asociación Mexicana de Franquicias.

Objetivos de la creación de la A. M. F.

- Difundir la cultura de las franquicias a nivel nacional
- Profesionalizar al sector de las franquicias
- Interactuar con entidades gubernamentales para establecer leyes y reglamentos
- Apoyar a las empresas mexicanas en la expansión del formato de franquicias a nivel nacional e internacional.

A una década de haberse formado la A.M.F., México está preparado para el desarrollo de este tipo de negocios a nivel nacional e internacional, pero sobre todo para iniciar el nuevo milenio con gran éxito en lo que será el negocio de las franquicias.

Por otra parte la documentación legal va mucho más allá de un simple contrato de franquicia y de una Circular de Oferta. Puede involucrar, entre otros, contratos de abastecimiento, licencias de software, convenios de publicidad y otros temas que son de nivel estratégico

Objetivos

En la Asociación Mexicana de Franquicias tienen como Misión:

"Velar por los intereses del Sector de Franquicias en México, ofreciendo a nuestros Asociados servicios y beneficios que eleven sus estándares de calidad y reduzcan costos, mediante la participación en diversos foros gubernamentales y privados, así como la organización y desarrollo de eventos de interés para el sector"⁸⁵.

Con base en esta Misión, nuestro gremio tiene los siguientes objetivos:

- Desarrollar y promover acciones que permitan mejorar las condiciones en la que se encuentra el sector de Franquicias en México.
- Organizar eventos de capacitación para los Miembros Asociados y público en general.
- Establecer normas que promuevan el profesionalismo de las Empresas Franquiciantes y Profesionistas que participan en el sector de Franquicias en México.
- Participar con organismos y asociaciones públicas y privadas en la promoción del sector de Franquicias en México.
- Representar a las franquicias ante el Sector Gobierno y gestionar ante éste acciones y legislación que permitan mejorar las condiciones en la que se encuentra el sector de Franquicias en México.
- Desarrollar un banco de estadísticas del sector.
- Trabajar conjuntamente con otros sectores de la iniciativa privada en un plan general de desarrollo, promoción y supervisión de programas privados y gubernamentales que beneficien al sector de las franquicias.

Beneficios

Algunos de los beneficios a destacar de pertenecer a la Asociación Mexicana de Franquicias son:

- Paquetes Informativos y boletines electrónicos que lo mantienen informado de las últimas noticias y eventos del sector.
- Organización de desayunos en los que se exponen temas de interés y actualidad para los empresarios y se logra un positivo intercambio de experiencias y conocimientos entre los participantes.
- Descuentos especiales para socios en todos los eventos organizados por la Asociación.
- Cursos de Capacitación y Programa de Certificación para Ejecutivos en Franquicias.
- Gestoría y representatividad ante entidades gubernamentales para defender los intereses de los asociados como sector.
- Interacción e intercambio de información con otras agrupaciones empresariales y asociaciones de franquicias a nivel mundial.

⁸⁵ Versión de la Asociación Mexicanas de Franquicias.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- Mención en el Directorio oficial de la AMF "Franquicias HOY", el cual se distribuye en librerías con cobertura nacional.
- Promoción de los socios a través nuestro sitio web www.franquiciasdemexico.org.
- Feria de Franquicias.
- Programa de Certificación para Empresas Franquiciantes.
- Convención Anual.
- Premio Nacional de la Franquicia.
- Acceso a la librería más completa de franquicias en México.
- Bolsa de Trabajo.

Cabe mencionar, que la Asociación es una agrupación que permite obtener peso como sector dentro de la industria en la que se mueven las franquicias. Este peso cada vez es más evidente por el grado en el cual esta proliferando este formato, gracias a la política aperturista neoliberal que esta en boga.

Retomando todo el capítulo tenemos como corolario la desafortunada apertura comercial que no a llevado a los empresarios mexicanos a lo que prodigaban a los cuatro vientos la política neoliberal y su libre y competido mercado, que solo ha condenado a los empresarios que no lograron competir, a demás de la mala implementación del sistema. Aunque, no todo se le puede cargar a el gobierno, también los empresarios mexicanos no entraron en la dinámica capitalista de buscar mejorar, disminuir costos, optimizar su manera de producir o brindar algún servicio, abrir nuevos nichos de mercado, etc.

Con un entorno propicio y cercano, como lo es el mexicano, es muy fácil darse cuenta de que es tierra fértil para la entrada de franquicias a territorio nacional. El problema de la entrada de este tipo de formatos de negocio, es la poca derrama económica que deja, es decir, no genera la cantidad de empleos que se necesitan en México (sin mencionar la calidad de estos), la depredación de los mercados locales, y la extinción de los negocios micro, pequeños y medianos.

Ahora tomemos en cuenta, las lagunas de la ley en México, estas permiten el abuso de los franquiciantes a través de una mala o inapropiada regulación. La ley no obliga, a hacer explícito, que si se necesita arregla algún aspecto jurídico, se tenga que hacer en México, por la simple y sencilla razón, de que sus operaciones son en México; retomemos el caso de Dry Clean, a manera de ejemplo, esta franquicia tiene sus contratos para franquiciar en el idioma ingles y, no se descarte que existan otras franquicias con cuestiones de este tipo.

Desafortunadamente, la Asociación Mexicana de Franquicias, no proporciona la información necesaria para hacer un estudio más amplio sobre ella y sus afiliados.

CAPITULO III

EJEMPLO DE FRANQUICIAS EN MÉXICO

En este apartado no pretendemos de ninguna manera presentar un diagnóstico completo de la economía mexicana o del sector industrial; sin embargo, conviene tener presente algunas características sobresalientes del desarrollo industrial en las últimas décadas, particularmente en lo que respecta a la política económica seguida hasta hace algunos años.

En este apartado es donde podremos darnos cuenta de las carencias que permitieron la entrada de las franquicias y su proliferación en el territorio nacional, gracias a errores de implementación económica, política, factores socio-económicos nacionales así como internacionales.

3.1 Estructura Industrial en México

México se enfrenta hoy a la problemática propia de una economía moderna sin haber resuelto plenamente los problemas de una economía tradicional.

Para toda economía en vía de desarrollo es de primera importancia obtener una alta tasa de crecimiento de las oportunidades de empleo productivo bien remunerado. Sólo la incorporación de una creciente proporción de la fuerza de trabajo a la producción logrará en forma permanente el incremento del nivel de vida de las mayorías y una equitativa distribución del ingreso.

Como en la mayoría de los países latinoamericanos en sus primeras etapas de desarrollo, el sector de comercio exterior presentaba una parte considerable de la economía y no la industrialización.

"A partir de la década de los cuarenta se pudo observar un gran transformación estructural y un rápido crecimiento de la economía, impulsado en un principio por la Segunda Guerra Mundial. A este crecimiento coadyuvaban en forma esencial las políticas económicas gubernamentales, la más importante de las cuales fue la de sustitución importaciones"⁸⁶.

Dentro de esta década, la producción del sector industrial, en la cual se llevó a cabo el grueso de sustitución importaciones, aumentó un forma constante simplemente porque no habían productos importados disponibles.

⁸⁶ Trejo Reyes, Saúl. "Industrialización y el Empleo en México". FCE. pág. 18-21.

La Segunda Guerra Mundial tuvo una influencia importante en el desarrollo de la industria nacional. No sólo propició la acumulación de una gran cantidad de divisas a través de la expansión de los mercados para nuestras exportaciones sino, también, ofreció a industriales nacionales un mercado totalmente protegido, en el cual, pudieran crecer e incrementar sus utilidades.

Cuando finalizó el conflicto bélico, el proteccionismo gubernamental tomó principalmente la forma del promotor de la industria, posteriormente las políticas proteccionistas, que ayudaron al crecimiento, se transformaron en aranceles; al principio se utilizaron en forma muy reducida, además de otras medidas, tales como las cuotas y los permisos de importación.

"Originalmente se intentó llevar a cabo la sustitución de importaciones en todas las industrias; sólo después se inició la aplicación de algunos criterios de selectividad. Por consiguiente, la industrialización fue resultado tanto de las políticas gubernamentales como de las condiciones favorables creadas por la guerra"⁸⁷.

La política proteccionista como principal instrumento de desarrollo industrial creó un mercado altamente protegido y, por lo tanto, dio lugar a condiciones de tipo monopolístico en muchos mercados, al no estar sujetos los productores a competencia alguna, interna o externa, en términos de menores precios y mayor calidad. Por lo tanto, se crearon utilidades monopolísticas para el sector industrial y en particular para las actividades de sustitución de importaciones.

Dado el alto grado de proteccionismo al sector industrial, las utilidades generadas en esta forma han sido sustanciales. Aun cuando gran parte de las mismas se han invertido posteriormente en el país, y al no haber cedido el paso a la creación de empleos bien remunerados con los incrementos en la producción industrial, no ha existido un mecanismo de participación de los beneficios del desarrollo nacional para la clase obrera en general, ni para la clase consumidora popular, pues casi siempre los incrementos en la productividad industrial no se han traducido en una disminución de los precios de los artículos producidos por dicho sector.

"Años más adelante, en la década de 1950, la sustitución de importaciones continuó siendo la base de la política gubernamental de desarrollo industrial, no obstante este período sería difícil y de lento crecimiento"⁸⁸.

En una primera etapa de sustitución se lleva a cabo generalmente actividades productoras de bienes de consumo final y se importa la mayoría de los insumos intermedios y bienes de capital; posteriormente se inicia la sustitución

⁸⁷ Trejo Reyes, Saúl. Op. Cit. pág. 23

⁸⁸ Casar I., José. "La Organización Industrial en México". Ed. Siglo XXI. pág. 25

importaciones de bienes intermedios, una vez que el tamaño del mercado de dichos bienes y las condiciones de la política económica lo permiten y, finalmente, se producen en el país los bienes de capital. No perdamos de vista que dentro de este proceso sustitutivo, se va modificando continuamente la importancia relativa de los distintos tipos de actividades industriales.

"Después de 1960, la sustitución de importaciones se ha dirigido cada vez más hacia el reemplazo de las importaciones de bienes intermedios y de capital"⁸⁹.

La sustitución de importaciones y el cambio estructural acelerado han sido los aspectos sobresalientes del desarrollo industrial de la economía mexicana que aproximadamente comenzó a partir de 1940.

En la década de 1960, hay dos aspectos de la política gubernamental que han sido invariables en el curso de este período. El más importante de ellos es el papel que el gobierno ha jugado como inversionistas. El segundo aspecto de la política gubernamental es que está permaneció constante con el modelo sustitutivo de importaciones.

Esta política implementada de apoyo indiscriminado a la industrialización ha tenido también una influencia negativa sobre la eficiencia del sector industrial, sobre su competitividad en los mercados internacionales y sobre la distribución del ingreso. Los costos de la ineficiencia industrial, necesaria al principio del proceso de desarrollo, han recaído sobre la mayoría de los consumidores nacionales, mientras que los beneficios se han concentrado en un estrato muy reducido de la población: la clase media y alta.

Estas características del proceso de industrialización enmarcado en un modelo sustitutivo de importaciones, se encuentran en el libro *Industrialización y Crecimiento de los Países en Desarrollo* parecen ser las más acertadas en describir este fenómeno, por lo que se enumeran a continuación:

1. Su fomento correr a cargo de los poderes públicos, que actúan sobre todo a través de estímulos indirectos.
2. Como objetivos generales, la política industrializadora basada en la sustitución de importaciones busca el desarrollo acelerado del sector manufacturados en particular y del industriales en general y una reducción de la vinculación de economía respecto al exterior, especialmente desde el punto de vista comercial.
3. Esta política nace en el marco una fuerte protección arancelaria, que porque intenta tratar con más rigor a las importaciones de productos no esenciales o de consumo lleva precisamente al fomento de su producción nacional.

⁸⁹ Trejo Reyes, Saúl. Op. Cit. pág. 34

4. Las condiciones que acompañan la aparición y desarrollo de la industrialización sustitutiva importaciones no favorecen aumentos importantes de productividad en los sectores sobre los que actúa esta política.

5. La inflación suele presentarse como una de las características estructurales que acompañan a este tipo de proceso económico.

Creo que está lista de características resume las que pueden considerarse fundamentales para delimitar con trazos precisos la industrialización sustitutivas importaciones. A demás de encontrar una vertiente que explica la entrada, en esta época de empresas, de subsidiarias, de filiales y franquicias a México.

3.1.1 Proceso de Industrialización en México

El acelerado crecimiento de la población de México, y la desigual distribución del ingreso crean problemas sociales, políticos y económicos que es urgente resolver.

La política económica que se implementó para el proceso de industrialización en México comenzó a formarse a partir de la Segunda Guerra Mundial. Surgieron de por un lado fuertes presiones externas e internas que exigían una rápida industrialización, dando lugar a la política proteccionista como instrumento de desarrollo.

La política de industrialización con base en la sustitución de importaciones - política fundamentada en consideraciones esencialmente nacionalistas, en sentido político y económico- a dado como resultado, paradójicamente, una mayor preponderancia a las inversiones extranjeras en el proceso de desarrollo nacional y una mayor dependencia del aparato productivo respecto a las importaciones de materias primas y de bienes de capital.

Este mercado ha sido aprovechado por las inversiones extranjeras como una forma de explotar sus recursos (capital), así como su tecnología y sus métodos de organización. De esta manera, gran parte del desarrollo industrial del país ha estado ligado a una participación creciente de la inversión extranjera o privada⁹⁰. El incremento en la misma se ha traducido en un flujo creciente de pagos al exterior por concepto de utilidades, regalías, tecnología, derechos, franquicias, etcétera.

⁹⁰ Trejo Reyes, Saúl. Op. Cit. pág. 36

Así, la concentración de la inversión en actividades que crean pocos empleos ha agravado el problema de la ocupación resultante de la alta tasa de incremento demográfico.

A lo largo de las cuatro décadas que siguieron a la consolidación, en los años treinta, de las instituciones surgidas de la Revolución Mexicana, se fue desarrollando una estructura industrial que transformó radicalmente el perfil económico de México; encontró sus límites al terminar los años setenta y comenzar los ochenta, cuando el auge petrolero se convirtió en la crisis de la deuda, revelando la fragilidad de la organización económica, y en particular la industrial, del país.

"Durante el lapso que va de la devaluación de 1954 al año de 1970, la economía mexicana consigue crecer a un ritmo acelerado. Este proceso de expansión fue encabezado por un rápido proceso de crecimiento industrial apoyado en dos oleadas de sustitución importaciones"⁹¹.

México, al igual que otros países semiindustrializados, cuenta con un sector industrial relativamente suficiente para el tamaño de su economía en aquellos momentos.

"La composición de la industria, sin embargo, está fuertemente sesgada en favor de la producción de bienes de consumo y algunos bienes intermedios, como consecuencia del escaso desarrollo de los sectores que producen bienes de capital. La inserción de la economía mexicana en estos flujos de comercio internacional, por otra parte, se caracteriza por un predominio de las manufacturas dentro de las importaciones y bienes primarios dentro de las exportaciones"⁹².

"La ausencia de un sector productor de bienes de capital desarrollado implica que el proceso de acumulación tiende, en ausencia de aumentos exógenos en la demanda agregada, a autoderrotarse"⁹³.

El proceso de sustitución de importaciones dinamizó el crecimiento económico a partir de inicios de los años cincuenta, y que para 1970 había conformado el perfil industrial de México, fue llevado a cabo por distintos tipos de empresas en los distintos sectores y periodos.

Los distintos tipos de empresas se expandieron, y en muchos casos se modernizaron aceleradamente, pero resultaron incapaces de profundizar el desarrollo industrial en el sentido de iniciar actividades productivas nuevas en el país, destinadas a satisfacer una demanda que se expandía rápidamente.

⁹¹ Casar I., José. "La Organización Industrial en México". Ed. Siglo XXI. pág. 10

⁹² *Ibidem*. pág. 11

⁹³ *Ibidem*. pág. 12

El comienzo de los ochenta, marca prácticamente el final de un largo periodo expansión y transformación económica del país y, en particular, de su aparato industrial. Una sencilla razón, es que la expansión industrial fue permitida por un patrón de desarrollo específico: el asociado a la sustitución importaciones.

Más allá de los errores en el manejo de política macroeconómica, que agravaron los desequilibrios que generaba el propio proceso de crecimiento y, en consecuencia, el plazo en el que se precipitó la crisis; y más allá, también, de las violentas fluctuaciones en el clima económico internacional, que influyeron en el mismo sentido, el hecho es que: "durante la década de los setenta la economía mexicana entró en una trayectoria cíclica de creciente intensidad asociada a problemas recurrentes en la balanza de pagos. Estos problemas, a su vez, estaban determinados fundamentalmente por la incapacidad del sector industrial para financiar, con exportaciones, las importaciones que requería su expansión"⁹⁴.

Ahora bien, en relación con las ventajas de costos derivadas del desarrollo de ciertas actividades productivas y no productivas complementarias de las empresas, es pertinente señalar que su relevancia puede ser mejor entendida a través de la noción de "activos intangibles". Aquí la idea es que las empresas exitosas, como las franquicias, en la mayoría de las industrias, poseen uno o más tipos activos intangibles tales como know - how, sistemas altamente eficientes de promoción de ventas, la propiedad de una marca prestigio, capacidad de diferenciar tecnológicamente el producto, etc., que provocan que si el mercado en cuestión se encuentra protegido la empresa se convierte en multinacional o en franquicia, que es el formato de moda.

La depresión mexicana de los años ochenta y la necesidad de reformar el patrón de industrialización y la inserción de la industria mexicana en el comercio mundial coinciden en el tiempo con los intentos de reestructuración industrial de la mayor parte de los países -con economías industrializadas o desarrolladas-, en respuesta al cambio tecnológico y a los reacomodos de la posición económica relativa de distintas áreas del mundo. Dentro de estos intentos, la importancia de estrategias nacionales de política industrial que, apoyadas en el mercado, miren sin embargo más allá del horizonte que el mismo mercado impone, se reconoce hoy en prácticamente todo los países.

Ninguna estrategia de política industrial tiene garantizado el éxito.

En particular, cabe señalar que si bien la política cuyo principal eje fue un esquema de protección generalizada contribuyó a conformar una estructura industrial cuyo crecimiento tendió a convertirse en insostenible al cabo de un cierto periodo, a demás de, una "política" centrada en la eliminación de toda intervención en lo interno tanto como en lo externo, que tampoco parece ser la vía para

⁹⁴ *Ibidem.* pág. 14

modificar el patrón de especialización en un sentido que permita recuperar la capacidad de expansión de la economía.

De lo anterior se deduce que es necesario pensar en la fórmulas de política industrial que promuevan directamente el desarrollo ordenado de las industrias básicas, en particular las que producen bienes de capital no ha sido el adecuado.

El análisis sugiere que la política industrial más bien de ser vista como apoyo al conjunto de políticas que buscan modificar la estructura e influir en el comportamiento de las empresas en los distintos grupos de industrias; en función del objetivo estratégico de modificar la inserción de la industria mexicana en los flujos de comercio.

La reforma neoliberal de la economía que se ha puesto en marcha pone un fuerte y casi exclusivo énfasis en la eficiencia de mercado como mecanismo para mejorar el desempeño y modificar la inserción de la industria en el comercio internacional.

Todo lo anterior debe ser objeto de una valoración más detallada de la que es posible ofrecer aquí, por la simple y sencilla razón, que el análisis solo es para demostrar las deficiencias que permitieron la entrada de las franquicias al territorio nacional.

Pero podemos observar que, en primer término: "La industrialización sustitutiva de importaciones puede estimular, aunque sólo sea momentáneamente, el nivel total inversiones de la economía por dos razones básicas. Una de ellas se refiere a la reacción de los abastecedores extranjeros, que, ante las trabas a la entrada de los productos en el mercado que hasta aquel momento había estado abierto a los mismos, pueden decidir invertir en la producción interior para superar las barreras arancelarias* la otra, a la aminoración, aunque sea transitoria, de los fuertes niveles de consumo de las clases que resultaban mayormente beneficiarias de la fase de economía abierta como resultado del encarecimiento relativo de los bienes importados"⁹⁵. No olvidemos, que México tiene firmado un tratado de Libre Comercio con América del Norte y este obliga a dar preferencias a empresas, productos y servicios que pueden no ser gratos a la industria nacional.

También se puede añadir un elemento adicional que explica un obstáculo de parte de la inversión pública a la industria: me refiero al impacto que experimentan los ingresos fiscales como resultado de la deterioración de las exportaciones y de las subsiguientes restricciones impuestas a las importaciones. En efecto, como es bien sabido, en las naciones en vías de desarrollo con economías abiertas y un

* Para un tratamiento más detallado de este problema, véase: Joaquín Muns Albuixech. Industrialización y Crecimiento de los Países en Desarrollo. Capítulo Noveno.

⁹⁵ Joaquín Muns Albuixech. "Industrialización y Crecimiento de los Países en Desarrollo". Capítulo Tercero.

comercio significativo, los ingresos del gobierno pasan a depender en buena medida de las transacciones con el exterior, de modo que su reducción súbita significa un fuerte trauma para los ingresos del gobierno. Como consecuencia de este impacto adverso y ante la inflexibilidad de los gastos corrientes, el gobierno se ve obligado a reducir considerablemente la inversión, lo cual agudiza en cierta manera problema del problema de la insuficiencia de infraestructuras que padecen México y que, lamentablemente, repercute en la industria.

El desarrollo industrial no podría explicarse sólo como un resultado de un proceso de acumulación de capital. Si bien dicho proceso ha sido quizás el principal factor explicativo del aumento o disminución de la producción, debe considerarse también el centro de los conflictos que conlleva el crecimiento de la industria. El proceso de toma de decisiones de política económica, en particular las que afectan las perspectivas del sector industrial, ha sido constantemente el campo en el cual diversos sectores sociales y económicos ha luchado por tener una mayor participación de los beneficios de crecimiento económico.

La relación entre las decisiones en materia de política industrial, por una parte, y los objetivos de bienestar social u independencia económica, por otra, no ha ido de la mano desde un principio. En las primeras etapas de crecimiento industrial, una de las justificaciones de la necesidad sacrificar ingresos de diversos grupos y concentrarnos para beneficio de un grupo pequeño empresarios era que, en el largo plazo, este proceso generaría beneficios para toda la población nacional. Los beneficiarios inmediatos serían los capitalistas nacionales, a la vez que crearían un número creciente de empleos bien remunerados en el sector industrial nacional. Al mismo tiempo, el país dependería de cada vez menos de las importaciones, como resultado del proceso de sustitución de las mismas. Sin embargo, a través del tiempo los supuestos básicos de tales políticas han cambiado, o bien nunca estuvieron apegados a la realidad.

Por otra parte, ha sido creciente la participación de capital extranjero en el proceso de industrialización. Igualmente, conforme ha avanzado dicho proceso, la economía se ha vuelto más vulnerable a los acontecimientos económicos internacionales y a decisiones tomadas fuera del país, pues la maquinaria, insumos y tecnologías importadas son indispensables para funcionamiento adecuado del aparato productivo. "A lo largo de las últimas cinco décadas, la economía no sólo se ha vuelto mucho más compleja, sino que al mismo tiempo se ha tornado totalmente interdependiente con el sistema económico internacional, en aspectos financieros, tecnológicos, comerciales, etcétera"⁹⁶. Esta tendencia refleja, más que el efecto deliberado de alguna política, la influencia de las grandes corrientes de cambio internacional, de las cuales difícilmente se puede sustraer una economía como la mexicana, aún más con los tratados firmados, como el TLCAN. De tal manera, gradualmente se ha ampliado el área de conflicto entre ciertos grupos de

⁹⁶ Trejo Reyes, Saúl. "El Futuro de la Política Industrial en México". pág. 243

empresarios nacionales y las empresas extranjeras que, con libertad de acción, prácticamente podrían arrasar la débil e insuficiente industria nacional.

3.2 La empresa mexicana en el marco de la Franquicia

"No es necesario ser Burger King o The Coffee Factory para franquiciar. Cualquier negocio que ofrezca un buen servicio y/o producto –que sea transmisible, que tenga calidad y sea atractivo- puede entrar en el sistema, siempre y cuando tenga el manual de operaciones, el contrato, la elección del franquiciatario, la transferencia de tecnología y la visión de largo plazo, entre otras cosas"⁹⁷. Esta primera visión que se presenta suele ser engañosa, en realidad, el pequeño y micro empresario podrían entrar en este sistema, pero desafortunadamente el mercado en su mayoría se encuentra abastecido y acaparado por las grandes empresas, tanto nacionales como transnacionales, y no pueden entrar en guerra los empresarios medianos, pequeños y micro que no tengan el poder de los grandes franquiciantes, desafortunadamente se nos vende la idea de: "Como sistema de comercio asociado la Franquicia se contempla con una solución ideal para la renovación del comercio tradicional, toda vez que plantea una evolución hacia la especialización y la calidad de gestión del pequeño comercio"⁹⁸; Cabría hacerse una pregunta: ¿No existe otra forma de renovar al pequeño comercio sin que sea una franquicia?

Como ya se ha mencionado en apartados anteriores, la empresa mexicana, la industria, sufren de problemas estructurales para poder entrar en una competencia feroz, dentro del mercado local y mucho menos en el mercado internacional, por lo cual el sistema de franquicias puede ser perjudicial; solamente las grandes empresas pueden entrar en este formato que les permite expandirse con un monto mínimo de capital, por que como esta la actualidad económica, las medianas, pequeñas y micro empresas están condenadas a la extinción.

Con anterioridad mencionamos que las franquicias representan un sistema de expansión comercial, que permite al franquiciatario reducir los riesgos de inversión, disminuir los problemas administrativos, y al franquiciante producir utilidades por medio de capital que otros invierten. En otras palabras, el empresario mexicano estará, mientras en contrato lo obligue, a subordinarse al los intereses de el franquiciatario.

El deseo de crecer y diversificarse de las empresas franquiciantes, a través de penetrar en mercados interriacionales, ha tenido un auge con la globalización. Sin embargo, el establecerse en el extranjero les presenta un reto que tardaron en

⁹⁷ Di Costanzo Zaragoza, Juan. "Desarrollo del Sistema de Franquicias". Idea tomada del Capítulo Primero.

⁹⁸ Alfonso Prieto, Mariano. Op. Cit. pág. 24

resolver exitosamente, ya que representaba un terreno desconocido tanto por las diversas regulaciones existentes en los países donde planeaban establecerse, como por los distintos disgustos, preferencias y tradiciones culturales.

"También se encontraron estas empresas con problemas que las cadenas de proveedores que con frecuencia no podía surtir la demanda que se les solicitaba, como en la calidad que se les exigía, incluso en la distribución con frecuencia carecían de la infraestructura logística para surtir los pedidos. Se calcula que en el presente existen más de quince mil franquicias en el mundo, de todos los giros, tamaños y nacionalidades y un creciente número de negocios que están buscando sistema de comercialización opcionales, donde las franquicias se sitúan en primer lugar"⁹⁹.

"El auge las franquicias se debe a varios elementos, entre ellos tenemos el que permite a las empresas crecer con rapidez y financiar parte de dicho crecimiento con el dinero de otras personas. Las primeras franquicias empezaron como empresas familiares, que al tener éxito comenzaron a establecer sucursales. El crear nuevas sucursales resulta muy costoso, ya que se debe invertir en locales, contratación de personal, pago de nóminas, gastos promocionales y de publicidad local. Otro elemento es la facilidad de explotar diferentes mercados, incluso los más distantes"¹⁰⁰. Puede convertir empresas pequeñas locales en grandes compañías regionales, nacionales o internacionales. Aquí es donde la industria y, más particularmente el empresario mexicano, pueden encontrar una manera de penetrar en los mercados, siempre y cuando, el capital sea nacional.

"A las empresas les permite incursionar en mercados nuevos o desatendidos en el extranjero, desarrollando mercados en los que antes no había pensado. De esta manera las grandes empresas desarrollan sus mercados"¹⁰¹. Así es como llegan a México las grandes y no tan grandes franquicias.

"El sistema de franquicias ha sido bien recibido y su número crece día con día en México; la Asociación Mexicana de Franquicias, proporcionó datos, de 1997 en que operaban 450 franquicias con poco más de 16 mil establecimientos, con ventas por tres mil millones dólares y crearon 30 mil empleos en el año, generando inversiones superiores a los 200 millones de pesos"¹⁰².

El giro con mayor número de franquicias es el de comida rápida extranjera con 13.5% del total; siguiendo el giro de restaurantes y bares con 7.6%, en tercer lugar se encuentran los talleres y servicios automotrices con 6.2%. Es interesante

⁹⁹ Alba Aldave, Ma. Cristina. "Las Franquicias como estrategia de empresa mundial en América Latina".
pág. 135

¹⁰⁰ Alba Aldave, Ma. Cristina. Op. Cit. pág. 82

¹⁰¹ Alba Aldave, Ma. Cristina. Op. Cit. pág. 83

¹⁰² Rogelio Varela, Franquicias: La fórmula Mágica, Mundo Ejecutivo. pp. 60 - 88

observar cómo los giros relacionados con alimentos suman 33% del total. El número de empresa de comida rápida no mexicana en el país podría ser un elemento para comprobar la penetración cultural*.

Las franquicias que operan o que están interesadas en hacerlo en México, de capital estadounidense, representan el 66.4%, mientras que las de otros países constituyen sólo el 4.1%, entre ellos Canadá con 22 franquicias, Brasil con 2 y Alemania, España, Holanda, Francia, Suiza e Italia con 1.

Cuadro No. 11

Distribución de las franquicias que operan en México por país de origen		
País	Número Absoluto	Número Relativo
Alemania	1	0.1
Brasil	2	0.2
Canadá	22	3.4
España	1	0.1
Estados Unidos	444	66.4
Francia	1	0.1
Holanda	1	0.1
Italia	1	0.1
México	196	29.4
Suiza	1	0.1
Total	670	100.0 %

Fuente: Tesis Doctoral. Las Franquicias como estrategia de empresa mundial en América Latina. Ma. Cristina Alba Aldave. UNAM 2002.

México ocupa el octavo lugar a nivel mundial por el número de empresas franquiciantes. El crecimiento de las franquicias en México se da entre 1988 y 1994, al pasar de 42 a 397 empresas franquiciantes, lo que representó un incremento de 845%¹⁰³. Los factores que influyeron de manera decisiva en el auge de las franquicias fueron: Las modificaciones al reglamento de Inversiones Extranjeras y las leyes de Transferencia de Tecnología y la de Fomento Industrial. Dónde se facilitan los trámites para la inversión de empresas extranjeras en México.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

* Datos obtenidos de: Alba Aldave, Ma. Cristina. Op. Cit

¹⁰³ Rogelio Varela, Op. Cit. pág. 56

3.3 Como se puede franquiciar una empresa en México

¿Cómo se puede franquiciar una empresa en México? Esta pregunta es de gran importancia para poder entender por que existen tantas en el territorio nacional.

En la actualidad, el poder más grande de cualquier empresa es su poder de información. El negocio que tiene más ventas y, por lo tanto, más ingresos, es generalmente el que se ha dado a conocer más. La franquicia es un excelente plan de mercadotecnia aunado a un producto o servicio de excelencia. Por ello el diseño de la mezcla de mercadotecnia de la franquicia forma parte de la creación misma del sistema.

Si bien, no olvidemos que en México, las carencias que ya se explicaron en el proceso de industrialización, permiten que el formato de franquicia tenga una clara y rápida vía de expansión, sin cuantiosos desembolsos de capital, obliga en medida de lo posible a que se franquicie una empresa que busca ampliar sus horizontes.

Las franquicias pueden funcionar con éxito que sectores de la economía donde los pequeños negocios son independientes, y por lo general sus dueños son jefes de familia de escasos recursos. Administran de negocio de manera poco organizada y sin tecnología apropiada; estos negocios ofrecen gran atractivo a los grandes franquiciantes por la razón de que ya cuentan con una demanda establecida; los consumidores los identifican como proveedores de productos o servicios necesarios. La demanda ya existe, los clientes conocen el establecimiento y acepta los productos, es decir, los sectores independientes también ofrecen una ventaja competitiva. En México tenemos el caso de las pequeñas farmacias, que bajar sus ventas por la competencia de las grandes cadenas que ofrecen un grandes descuentos, deciden comprar una franquicia como la de Farmacia del Ahorro.

Sin embargo, para pequeño propietario que se convierte en franquiciatario el panorama diferente, ya que pasa de ser dueño real a dueño "virtual", sujeto a las estrictas reglas que impone el franquiciante, sin poder de decisión, pagando regalías de por vida y sin la propiedad real de su negocio.

Los empresarios dueños de las franquicias forman un segmento muy especial dentro de la clase empresarial, es decir, esta categoría de empresarios tiene una visión más amplia de la generalidad. Son más emprendedores, les gusta invertir en nuevos retos, no se asustan de las situaciones nuevas, gustan del trabajo y su meta es entrar a un mercado nuevo, donde vender sus productos o servicios.

"Antes de realizar cualquier inversión o incursión en la puesta en marcha de una franquicia, un aspirante a franquiciador tiene que comprobar que su empresa,

en la estructura de su empresa y él mismo pueden abordar con garantía un proyecto que lejos de terminar cuando se instala la primera franquicia va mucho más allá de ese momento¹⁰⁴.

Han descubierto que deben operar con la comunidad donde se establecen, desarrollar a sus nuevos socios, capacitar tanto a sus nuevos empleados, como a los de los franquiciatarios; en cuanto a su administración gerencial, tienen como constante el romper toda clase de vínculos con el pasado y con lo tradicional. Siempre están innovando el manejo de la compañía, e invierten mucho tiempo y dinero en investigar nuevos mercados, maquinaria, procesos productivos, nuevos productos; piensan en sus negocios con éxito a largo plazo. Evitan la duplicidad de funciones, rechazan el control férreo y la burocracia en la relación de la oficina matriz con los franquiciatarios. Innovan y modifican el sistema distributivo de la localidad donde se instalan, con procesos novedosos como el servicio a domicilio, compras por Fax o Internet, teléfono, establecen cadenas de tiendas y utilizan un horario muy amplio, con negocios abiertos las veinticuatro horas del día. Modifican el proceso de comercialización industrial, eliminando algunos intermediarios, que se traduce en costos menores de materia prima que dará un precio más bajo a la venta. Además, el precio de los productos se traduce, con el volumen que manejan.

"La clase empresarial tradicional, la de los pequeños empresarios, de los negocios familiares, se encuentra muy distante de esta mentalidad. Con la existencia en América Latina de una gran cantidad de micro y pequeñas empresas de orden familiar, donde los negocios son heredados, donde no existe preocupación para plantear cambios en los métodos de administración gerencial, o se encuentran inmersos en la continuidad que alguna vez les dio buenos resultados, no se han preparado ni actualizado; como consecuencia van perdiendo mercado y su capital social se va reduciendo constantemente. Cuando se dan cuenta de los cambios a su alrededor, ya es muy tarde para reaccionar, y es en este punto, en el que más difieren con los negocios de franquicias, donde la innovación y las técnicas modernas nunca cesan, ya que son impuestas desde la oficina matriz. Se debe buscar un cambio de la mentalidad de los empresarios tradicionales, para evitar el cierre de sus negocios".¹⁰⁵

En un entorno difícil para crear empresas exitosas en nuestro país, los empresarios prefieren invertir en franquicias, porque representan una forma más rápida, no sólo para entrar en los negocios, también para acceder a la nueva tecnología, estrategias de mercado, capacitación personal y productos o servicios reconocidos y ampliamente aceptados por el público consumidor. Refiriéndonos un poco a la historia, recordemos que 1982 se promulgo la Ley de Transferencia de

¹⁰⁴ Casa, Francisco y Casabó, Manuel. "La Franquicia (Franchising)". Ed. Edicions Gestió 2.000, S.A. Barcelona. pág. 69

¹⁰⁵ Alba Aidave, Ma. Cristina. Op. Cit. pág. 99

Tecnología, y debido a que en ella se establecían restricciones a la inversión extranjera, las franquicias internacionales no pudieron establecerse en el país, sino hasta finales de la misma década, como resultado de las modificaciones de dicha Ley, que permitió la apertura de mercados y la entrada de recursos financieros.

Enumeraremos una serie de factores que debe tomar en cuenta el empresario mexicano para poder franquicia, de acuerdo a los cánones:

1. Tener marcas y servicios sin fronteras, que satisfagan necesidades iguales de consumidores en diferentes lugares y que sean exitosos en su lugar de origen.
2. Estar dispuesto a invertir un tiempo considerable en la preparación de manuales y material publicitario para integrar un paquete de franquicia.
3. Contar con los medios de financiamiento adecuados y un profundo conocimiento de la industria en la región en donde se desea iniciar la expansión.
4. Detentar un producto que satisfaga una necesidad real del mercado y que haya logrado antigüedad y reconocimiento en el mismo.
5. Finalmente, quien desee franquiciar debe tener una actitud muy positiva hacia el monitoreo continuo, ya que los franquiciatarios lo requerirán asiduamente durante las etapas iniciales del proceso de comercialización del sistema de franquicias.

Fuente: Di Constanzo Zaragoza, Juan. "Desarrollo del Sistema de Franquicias". 1997

Existen organismos que ofrece asesoramiento sobre este tema, tales como International Franchise Association, la American Franchise Association (AFA), la Asociación Mexicana de Franquicias (AMF) y la Federal Trade Commission (FTC), instituciones que brindan información indispensable para tomar decisiones.

3.4 Una empresa operante en México

Como las franquicias extranjeras representan una salida de capital muy importante para nuestro país, que las franquicia de capital nacional se exporten, para que ingresen divisas por este concepto. Las franquicia mexicanas que se exportan son las siguientes:

Cuadro No. 12

1. Bye - Bye	Ropa y Accesorios
--------------	-------------------

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2. Julio	Ropa y Accesorios
3. Ferrioni	Ropa y Accesorios
4. Domit	Calzado
5. Ópticas Devlyn	Salud
6. Diversiones Moy	Diversión y Entretenimiento
7. Funny Chips	Diversión y Entretenimiento
8. Helados Holanda	Helados
9. Helados Bing	Helados
10. La Baguette	Panadería
11. Nutrisa	Tiendas de Especialidad
12. El Fogoncito	Comida Rápida Mexicana
13. El Tizoncito	Comida Rápida Mexicana
14. Bisquets Obregón	Panadería
15. Taco Inn	Comida Rápida Mexicana
16. Sushi Itto	Comida Rápida no Mexicana
17. Electrónica Steren	Tienda de Especialidad
18. Computel	Servicios
19. Pemex	Taller y Servicio Automotriz
20. Grupo Calinda	Hoteles y Moteles
21. Holiday Inn de México	Hoteles y Moteles
22. Muebles Segusino	Mueblerías
23. Kiko Donas	Cafeterías
24. Hawaiian Paradise	Helados
25. Centro SOI	Capacitación y Educación
26. Tequila Rock	Restaurantes y Bares

Fuente: Tesis Doctoral. Las Franquicias como estrategia de empresa mundial en América Latina. Ma. Cristina Alba Aldave. UNAM 2002..

3.4.1 El empleo en las franquicias

Con tasas de desempleo y subempleo bastante malas, ¿puede decirse que una economía como la mexicana funciona bien porque hay estabilidad de precios corrientes, del tipo de cambio, superávit primario del gobierno, reducción del peso de la deuda pública, y otras indicaciones del cambio de tendencia con respecto a la década pasada ? Creo que hay que dudarlo seriamente, aunque sería injusto no decir que podríamos estar peor todavía, de no haberse revertido las tendencias montadas por la economía sustitutiva de importaciones que hizo eclosión en 1982.

¿Que mucho podrá ayudarnos el Acuerdo de Libre Comercio? En cuanto se traduzca en nuevos puestos aquí, si. En cuanto a que haya movilidad de la mano de obra hacia allá, queda pura y simplemente descartado. Conclusión inapelable: en materia laboral se recrudescerá el proteccionismo; por lo que recaerá en México

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

la mayor parte del esfuerzo para abatir los niveles de desempleo y subempleo existentes. En la realización de ese empeño, la inmigración de tecnologías obsoletas intensivas en mano de obra más allá de las maquiladoras podría ser facilitada por el TLCAN.

Por lo que tenemos el doble condicionamiento del empleo en México: por una parte, el perfil tecnológico y organizativo que se irá haciendo predominante en Estados Unidos será cada vez menos creador de empleo masivo, como en el caso de las franquicias; y, por otra parte pero al mismo tiempo, México tendrá que superar la insuficiencia dinámica que tradicionalmente tiene para crear puestos de trabajo; cometido en el cual bien puede colaborar el TLCAN, pero no solucionar las tendencias poco empleadoras del largo plazo.

Los estados del país que cuentan con mayor número de franquicias son: Distrito Federal, Guadalajara, Monterrey y Querétaro¹⁰⁶. Pero también en estos estados es donde se sufre de un alto grado de subempleo.

En todo el país: "Desde el primer semestre de 1995 -después de los errores de diciembre- la dinámica de crecimiento se redujo en 57%, debido a la economía disminuida y a la devaluación de la moneda. A partir de esa fecha, los empresarios analizan y valoran más la adquisición de una franquicia extranjera, porque la cuota inicial y los pagos por regalías deben realizarse en dólares"¹⁰⁷.

El problema que se presentó en este periodo fue realmente difícil, que ya casi "el 50% de las franquicias establecidas tenían créditos en dólares" —como se menciona en la tesis de posgrado de la Doc. Ma. Cristina Alba Aldave- y utilizaban equipo de importación en sus instalaciones y productos importados necesarios para dar el servicio, así como insumos, como en el caso de Chillí's Grill and Bar, lo que afectó a gran cantidad de franquicias que generaban empleos y algún tipo de ingreso, por el lado de los impuestos, para el gobierno.

"Por el número de personas que trabajan en cada unidad de franquicia, no se puede considerar que incorporan cantidades importantes de mano de obra, nueve personas en promedio por establecimiento; el personal operativo se subespecializa y si deja ese empleo, su capacitación sólo le servirá para trabajar en otro similar. Sin embargo, si el franquiciatario deja la franquicia, su experiencia e instalaciones le servirán para ser competidor del franquiciante. El número de empleados que ofrecen las franquicias es relevante, no por unidad, sino por la cantidad de sucursales que tienen las cadenas de estos negocios"¹⁰⁸.

¹⁰⁶ Alba Aldave, Ma. Cristina. Op. Cit. pág. 131

¹⁰⁷ Alba Aldave, Ma. Cristina. *Ibidem*.

¹⁰⁸ Alba Aldave, Ma. Cristina. Op. Cit. pág. 156

La globalización de la economía ha sido una de las principales causas de este drástico descenso de la cantidad de trabajadores con un empeno digno¹⁰⁹.

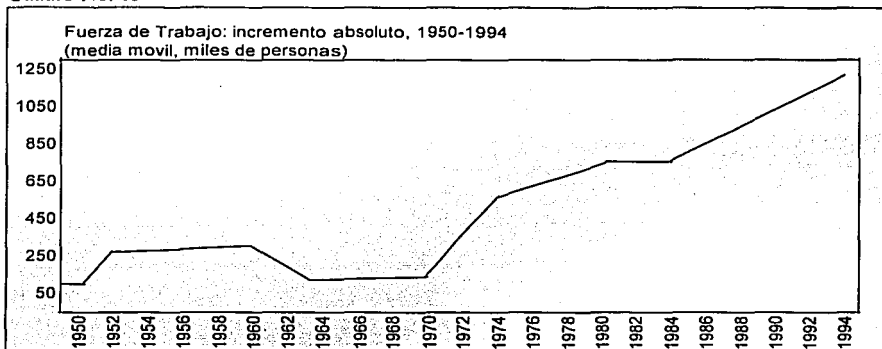
En los últimos años, en la sociedad mexicana se dieron cambios muy profundos, provocados en gran parte por las crisis económicas, a la corriente neoliberal y, por supuesto, a la tasa de crecimiento de la población.

Las políticas aplicadas los cambios ocurridos, afectaron de una u otra manera, a todos los sectores de la sociedad, en especial a los trabajadores. El desempleo, los bajos salarios, la migración (de unos Estados a otros y hacia los Estados Unidos); el incremento tan notable de la participación de la mujer en la economía, son apenas algunos rasgos de una realidad bastante compleja.

La flexibilidad laboral o desregulación del mercado de trabajo, a corto plazo, supone un aumento del número de empleos; ¿Pero cuál sería el costo social y humano que por ello pagan la sociedad y millones de personas?

La liberación de la economía sin una contrapartida social, no asegura ni la estabilidad política ni la justicia social. Se puede decir que la política neoliberal, la globalización, y la falta de política social eficaz es la causa principal que acentúa las profundas desigualdades sociales, por ser la que sirve a intereses de las grandes corporaciones y transnacionales, y no a intereses de equidad, ante la creciente fuerza laboral.

Cuadro No. 13



Fuente: Enrique Cárdenas. *La Política Económica en México. 1950-1994*. FCE. México 1996

¹⁰⁹ Ander - Egg, Ezequiel. "Reflexiones en torno al proceso de Mundialización / Globalización". pp. 25 a 61. Ed. LUMEN Humanitas. Buenos Aires, Argentina 1998.

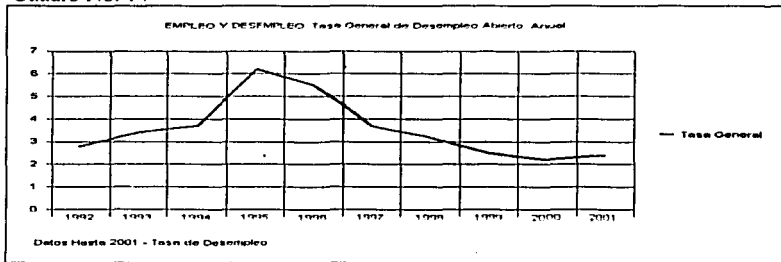
**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

En este orden de ideas, se anexan los siguientes puntos:

* Esta profunda brecha desigualdades, de explotación e injusticias produce exclusión social. Dentro de la lógica del modelo neoliberal, una parte de la población está constituida por seres humanos superfluos a los que ni siquiera se los necesita para ser explotados.

* Otro efecto negativo de carácter social, se expresa en las elevadas tasas de desocupación, aunque esto -en parte- se debe también al desarrollo tecnológico que, con la combinación de robótica e informática, exige cada vez menos mano de obra.

Cuadro No. 14



Fuente: Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo. INEGI Indicadores Económicos. 1992-2001

* La libertad de mercado y la flexibilización laboral, impone a un tercio de la clase trabajadora (considerada a escala mundial), salarios cada vez más bajos y mayor inseguridad laboral. Ello acompañado de la creciente posibilidad que tienen los empleadores de contratar y despedir a discreción.

Todo esto es "normal" en la propia legalidad y en la lógica interna del modelo neoliberal de economía globalizada, cuando para cualquier ética sería una cosa repudiable.

No cabe duda de que uno de los mayores responsables de las consecuencias políticas y sociales que crean estas situaciones son el FMI y el BM. Ni hablar de las multinacionales y del capital internacional. A demás de rematar, en un gobierno mexicano que no a logrado combatir de manera significativa el desempleo ni mucho menos los bajos salarios. No basta permitir la entrada de empresas como: multinacionales, subsidiarias, franquicias, etc. para crear empleos.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Otro de los aspectos importantes en el contrato de franquicias es el que se refiere a la capacitación del franquiciatario y sus empleados, así como la naturaleza de la relación laboral que establece entre el franquiciante, el franquiciatario y los empleados del negocio franquiciado. Para los efectos de las normas de trabajo, el artículo 16 de la Ley Federal del Trabajo establece que: "se entiende por empresa la unidad económica de producción o distribución de bienes o servicios y por establecimiento la unidad técnica que como sucursal, agencia y otra forma semejante, sea parte integrante y contribuya a la realización de los fines de la empresa"¹¹⁰.

Así pues, el sistema de franquicia opera como una empresa productora, distribuidora prestado una de bienestar y/o servicios en uno o varios establecimientos.

También las relaciones jurídicas existentes entre el franquiciatario y sus trabajadores encuentran su regulación en artículo 20 de la LFT, según el cual "se entiende por relación de trabajo, cualquiera que sea el acto que de origen, la prestación de un trabajo personal subordinado a una persona, mediante el pago de un salario"¹¹¹.

Por lo que respecta a las nuevas relaciones laborales, éstas han sido estudiadas sobre todo en relación con la flexibilización de los contratos colectivos de trabajo y en menor medida con una nueva cultura laboral. "Hay evidencias de un recambio del patrón de relaciones laborales de la Revolución Mexicana (carácter tutelar del Estado, corporativismo y rigidez contractual) hacia de uno de tipo flexible"¹¹².

Al parecer, la política y cultura empresariales se mueven entre el autoritarismo y la autorregulación o vigilancia grupal de los trabajadores más que la compartición de las decisiones.

3.5 Ventajas y Desventajas del Sistema

Para incursionar en el negocio de franquicias es necesario que el inversionista evalúe con todo detalle las ventajas y desventajas que este sistema le puede deparar, tanto para los franquiciantes como para los franquiciatarios.

Cuando el propietario de un negocio piensa convertirlo en franquicias debe contar con una marca reconocida y aceptada en el mercado, así como un equipo

¹¹⁰ Dí Constanzo Zaragoza, Juan. Op. Cit. pág. 59

¹¹¹ Dí Constanzo Zaragoza, Juan. Ibidem

¹¹² Enrique de la Garza, "Reconversión industrial y transformación del patrón de las relaciones laborales en México". A. Anguiano (coord.). La modernización de México, UAM- X. 1990.

de trabajo con la capacidad técnica y conocimiento de su mercado para poder elaborar los manuales, anticipar los requerimientos necesarios, tener la capacidad de asesorar a los franquiciatarios y brindarles asesoría. Es indispensable que también cuente con un equipo de abogados que conozca la legislación de cada país, para que elaboren los contratos de acuerdo a la ley.

El capital.

¿De donde obtienen el dinero para expandir las empresas exitosas? Algunas optan por vender acciones para obtener el dinero, y a su vez renunciar a una cierta cantidad de autonomía y control. Otras acuden al banco. Pero el Banco requiere garantía y, existe garantía de sobra en cualquier empresa.

El modo más eficiente de expandir sin abandonar el control de la empresa o sus activos es vendiendo franquicias. Sin embargo, se debe aclarar que -por lo menos al principio- el dinero que éste obtenga por las mismas ventas no servirá sino para pagar los gastos de creación de un programa de franquicias y capacitación de sus franquiciados. El franquiciatario será dueño de la empresa y todo lo que implica. Sin embargo, una cadena de establecimientos franquiciados lo hacen obtener un poder de mercado, y mucho más con de una legión de representantes de ventas ó distribuidores franquiciados que utilicen el nombre y, además, abonen regalías de manera permanente, que constituye ciertamente, una forma de capital, para el franquiciatario.

Poder Adquisitivo.

A medida que crecen las franquicias, el poder adquisitivo colectivo puede convertirse en una ventaja significativa, en términos absolutamente de mercado. Todo, desde los equipos hasta el inventario, puede ser comprado por los franquiciados a proveedores autorizados con descuentos por compras colectivas. En efecto, para los franquiciados de empresas orientadas a los productos, los ahorros provenientes de compras colectiva a menudo sobrepasan los honorarios que abonon por regalías. Si el franquiciado puede reducir el costo de las mercancías en un 10 o 20%, esa cantidad da derecho a mayores ganancias finales. Existen también ventajas por compra colectiva para las empresas orientadas a los servicios, incluyendo mejores equipos que le faciliten al franquiciado agilizar su tarea, con menos gastos y mayor eficiencia. Como franquiciante, tal vez tenga que dedicar cierta parte de los ingresos a desarrollar una nueva tecnología, o productos y/o sistemas que beneficien en forma conjunta a sus franquiciados y logre exprimirlos más.

Otra ventaja de la compra colectiva de franquicias es la capacidad de construir fondos comunes para programas de publicidad y relaciones públicas. De aquí la importancia de tener un nombre reconocido en el comercio. El efecto acumulativo de la publicidad -especialmente la televisiva- por parte de las empresas que tienen franquicias apuesta un virtual nicho en ciertas áreas a la competencia directa de las micro, pequeñas y medianas y, por supuesto, contra los gigantes que tienen nombres conocidos. Por ejemplo, podemos hablar de que hace muchos años en México abundaban los pequeños restaurantes (fondas, torterías, lugares de comida corrida, etc.). Actualmente, en la mayoría de las grandes ciudades, solamente en los grandes como McDonald's, Burger King, Linys, Toks, El Portón, Vips, etc. hacen de la comida tradicional y no tradicional, que son sus principales actos al menudeo. Desde luego, el poder adquisitivo de cualquier tipo puede corresponder a cualquier cadena: franquicia o no. Pero es probable que la que crezca más rápidamente sea aquella que extrae el mayor beneficio de la compra colectiva. Y las cadenas franquiciadas, como es de notar, tienden a volverse más grandes en menos tiempo.

INGRESOS

No sirve de mucho expandirse a través de franquicias o cualquier otro método, ha no ser que por lo menos una de las metas se ha de índole financiera. De modo que será interesante preguntarse ¿qué grado de efectividad tiene la franquicia como fuente de ingresos para franquiciante?

La expansión a través de unidades de propiedad de la empresa asegura que toda la ganancia proveniente de una unidad dada vaya a la compañía. Por otra parte, está también debe hacerse cargo de todas las pérdidas e inversiones de capital de una unidad. Por el contrario, la mayoría de los franquiciantes, en términos estrictos, no tienen nada que ver con las ganancias o pérdidas de cada una de las unidades. Si el franquiciado hace mucho dinero, estupendo, por que pagara más regalías; y en casi todas las franquicias se paga regalías sobre el monto de venta. Otro aspecto es: no comparte en ninguna pérdida en la que pueda incurrir el franquiciado, porque estos generalmente abonon regalías por las ventas totales y no por las utilidades. Esto, por supuesto, no implica que los anticipados no tengan éxito.

Los franquiciantes puede obtener ingresos de seis fuentes:

- 1º. Los derechos de ingreso en las franquicias.
- 2º. Las regalías.
- 3º. Los derechos de publicidad.

- 4°. Venta de productos a los franquiciados.
- 5°. Venta de servicios adicionales a los franquiciados.
- 6°. Alquiler de la propiedad.

Ventajas para los franquiciantes:

Crecimiento del negocio de manera más rápida que con otra alternativa comercial, además de la expansión rápida y controlada.

Expansión del negocio en segmentos en los cuales no penetrado.

Expansión del negocio en mercados remotos, incluso a nivel internacional.

El crecimiento del negocio se realiza a través del dinero de otros.

La minimización de riesgos, a partir de la atomización de las necesidades de inversión.

Ingresos constantes mediante el cobro de regalías.

Publicita la empresa con dinero de la corporación.

Obtiene "socios" creativos y leales que le proporcionen innovaciones y sugerencias para mejorar el sistema.

La simplificación de los procedimientos de administración del negocio, obviamente respecto a una organización vertical propia y extendida.

La reducción de los costos operativos, ello debido al ingreso del negocio a una economía de mayor escala.

Óptimo retorno de la inversión en la publicidad y promoción del producto y/o servicio, a partir de mayor volumen en la actividad.

El franquiciante no tiene responsabilidad financiera en caso de quiebra de un franquiciatario.

Desventajas para los franquiciantes:

Para una franquicia bien planeada y elaborada las desventajas son invertir fuertes cantidades de dinero en la capacitación y supervisión de los

franquiarios, para que no pierda el control en la uniformidad del sistema, en la calidad y en el servicio que brinda al consumidor.

Inversiones que se recuperan a mediano y largo plazo, fundamentalmente en el área de investigación y desarrollo.

Omisión fraudulenta del franquiciario en sus ingresos, para reducir el pago de las regalías.

Franquiarios poco disciplinados que realizan modificaciones u alternan la calidad de la materia prima, o modifican el precio al público.

Pueden sufrir el atraso de los pagos que deben hacer los franquiciarios.

Un franquiciario insatisfecho se puede convertir en un competidor.

Aunque en principio no pareciera que existiesen desventajas para el franquiciante, cabe mencionar que la realidad dicta que ciertas situaciones del negocio de franquicias pudiesen considerarse como poco ventajosas para el franquiciante, a saber:

a.- Rentabilidad unitaria más baja, ya que la misma consistirá en un porcentaje de los beneficios del franquiciado.

b.- Dispersión y relativización del control y dominio de la franquicia en cada expresión local.

c.- Necesidades de incorporación de estructuras de mayor sofisticación para atender las necesidades del sistema.

d.- Modificación del status personal del franquiciante, quién deberá ponerse al frente de un sistema que contará con nuevos protagonistas: Los franquiciados.

Así como hemos visto la serie de ventajas que ofrece este negocio para el franquiciado, es importante igualmente hacer mención a los inconvenientes que se puede presentarse para el franquiciado, entre ellos, podemos citar:

a.- Limitación en cuanto a sus posibilidades de obtener mayores beneficios del negocio, en tanto deberá pagar royalties, regalías u otra contraprestación por la esencia misma de la franquicia.

b.- Aunque forme parte de un sistema de franquicia, no tendrá acceso a la propiedad de la marca.

c.- Aceptación de una supervisión y control permanente de su negocio.

d.- La incertidumbre en cuanto a la duración del contrato que podrá estar sujeta a un plazo determinado o a determinarse.

Ventajas para los franquiciatarios:

Para los franquiciatarios existen también algunas ventajas al adquirir una franquicia, como el invertir en un negocio que ofrece productos y/o servicios aceptados y reconocidos por los consumidores, el recibir la asesoría técnica constante y los conocimientos sobre el mercado y los consumidores. Con este sistema los riesgos de fracaso son menores.

El comerciante con la franquicia se evita los riesgos y el trabajo que conlleva el inicio de cualquier negocio y se involucra en una actividad comercial ya instalada que sin duda le deja, entre otros beneficios, los siguientes:

a.- Pertenencia a una cadena de comercialización prestigiosa e identificable por parte del público consumidor.

b.- Acceso inmediato a beneficios.

c.- Provecho de una planificación previa del franquiciante, en la cual el franquiciado participa del beneficio de una economía a gran escala y focaliza sus esfuerzos en resultados programados.

d.- Participación y provecho de la notoriedad de una marca.

e.- Asistencia técnica permanente en estudio de mercado, localización de locales, formación de personal, inversión en técnica de apoyo en punto de venta y promoción, asesoramiento en política de gestión, contabilidad, auditoría interna, etc.

Ofrece un producto ya probado y aceptado por los consumidores.

El riesgo de fracasos es menor en este sistema de negocios.

Recibe asesoría del franquiciante en la ubicación y acondicionamiento del local y en la adquisición del equipo necesario.

Adquiere los conocimientos (know-how) del franquiciante para manejar el negocio.

Campañas publicitarias y promocionales corporativas (pagando un porcentaje en regalías).

Es beneficiario de descuentos de los proveedores por volumen de compra corporativo.

Desventajas para los franquiciatarios:

Si la franquicia es extranjera, el costo, gran parte del equipo y las regalías se pagan en dólares. Muchas veces la materia prima es importada, como en el caso de Chilli 's Grill and Bar. Todo ello significa un riesgo, por la fluctuación de nuestra moneda.

El franquiciatario arriesga su patrimonio, si la franquicia falla, él perderá todo.

Acatar las imposiciones y limitaciones que impone el franquiciante, lo que reduce su libertad de acción

Supervisión constante de parte del franquiciante.

Así como hemos visto la serie de ventajas que ofrece este negocio para el franquiciado, es importante igualmente hacer mención a los inconvenientes que se puede presentarse para el franquiciado, entre ellos, podemos citar:

- a.- Limitación en cuanto a sus posibilidades de obtener mayores beneficios del negocio, en tanto deberá pagar royalties, regalías u otra contraprestación por la esencia misma de la franquicia.
- b.- Aunque forme parte de un sistema de franquicia, no tendrá acceso a la propiedad de la marca.
- c.- Aceptación de una supervisión y control permanente de su negocio.
- d.- La incertidumbre en cuanto a la duración del contrato que podrá estar sujeta a un plazo determinado o a determinarse.

El contrato de franquicia se creó para permitir la expansión de determinados tipos de actividades comerciales o industriales, por parte de las empresas que carecían del capital suficiente para hacer inversiones directas y para sus programas de expansión.

Muchas empresas con conocimientos de mercadeo y con un producto e imagen buena en el mercado, adoptan este sistema de entregar franquicias a terceros, quienes actúan como propietarios del negocio dentro de un determinado territorio, a su vez estos últimos obtienen beneficios inmediatos y seguros.

Todas estas adaptaciones de contrato, de mercado, de costumbres empresariales, etc. son una de las vertientes que nos deja las carencias de una falta de estructura y una capacidad productiva en México.

Podríamos comenzar desde el cambio de un modelo a otro neoliberal sin una implementación adecuada. La falta de una política acorde con las necesidades del mercado interno y de la población; se tendría que sumar a esta cadena de factores la carencia de una industria fuerte y competitiva que es el lastre de malos manejos, poca capacidad y falta de interés por el medio en el cual se desenvuelven, por que de todos es cabido que tenían un mercado cautivo.

Si bien, el análisis puede no tener fin, por la cuantía de factores que influyeron en los proceso de industrialización en México, cabe señalar que se podría buscar una mejora significativa, en la actualidad, al mercado local, si se regulara adecuadamente la entrada de empresas a territorio nacional.

Ahora bien, con esta entrada de empresas y diversos formatos de negocios, puede lograrse un avance en materia económica al traer nuevas tecnologías, procesos productivos y formas de hacer negocios, pero no perdamos de vista que, estos deben aportar algo significativo a México y no solo explotar sus recursos y cercanía a una de las más grandes economías del mundo, Estados Unidos.

Las franquicias no son un mal formato empresarial, sino que el gran problema de las franquicias en México es, que están entrando una cantidad importante que desplaza a las medianas , pequeñas y micro empresas; el tipo de empleo que genera es muy precario y, por su puesto los salarios no son muy decorosos. Lo interesante que podría resultar de este formato es que en México se crearan, expandieran y fomentaran a las nacionales, para que dejen una derrama económica importante, a diferencia de las extranjeras.

CONCLUSIONES

Uno de los primeros argumentos que podemos concluir es que una política económica aperturista, como lo es la neoliberal, es la que permite la entrada de cualquier tipo de industria, empresa, negocio hasta la entrada de capital golondrino, en su afán de atraer inversiones a México.

En este campo, se puede decir que es una política general e indiscriminada, es decir, una política que no tomen cuenta las peculiaridades tecnológicas y de mercado de cada grupo de industrias, de intereses nacionales, está, muy probablemente, condenada al fracaso.

Esta concepción sería que, más que insistir en el debate de la protección y apertura, habría que discutir si la política comercial debe ser o no el eje de la estrategia de política económica y de la concepción de bienestar público.

En cuanto al Proceso Industrial: No se trata de volver al proteccionismo a ultranza, si no de racionalizar la apertura comercial, subordinándola a una política industrial que estimule el desarrollo armónico del aparato productivo nacional, elevando su articulación interna y aminorando las desigualdades en su desarrollo, impulsando preferentemente las ramas industriales con mayores efectos multiplicadores sobre la producción, el empleo, el ingreso y la inversión.

El diseño de la política industrial para los próximos años requiere de una definición explícita del papel al que aspira el país en el sistema económico internacional. La creciente participación de México en el comercio internacional, que por necesidad deberá darse a partir de la incorporación del país a los diversos tratados, pero poniendo énfasis en el TLCAN, que entraña riesgos y dificultades, que sin embargo no son en modo alguno comparables a la certidumbre de los profundos problemas económicos y sociales que resultarían de la continuación de una estrategia deliberada de ineficiencia del aparato productivo nacional. Al mismo tiempo, el entendimiento claro del contexto internacional en que deberá ubicarse el crecimiento industrial en el futuro es vital para el buen éxito de dicho proceso, que en el pasado se ha visto seriamente obstaculizado por una concepción demasiado aislada de las grandes tendencias mundiales de cambio. Dada la interdependencia con el exterior que caracteriza la economía mexicana, se requiere definir las estrategias de política en función de los recursos de la sociedad y también de las condiciones externas que determinan, en un grado importante, las posibilidades de éxito de cualquier política.

La necesidad de considerar de manera explícita el marco internacional no es en modo alguno nueva. Históricamente, México ha tenido una participación amplia en el sistema económico internacional, como el resto de los países del continente. En

las relaciones económicas del país con el exterior, han sido de importancia en el comercio, las inversiones extranjeras directas y los flujos financieros del exterior hacia el país.

Con las "nuevas" tendencias de este capitalismo pujante, deberían fomentarse las franquicias nacionales, nacidas con visión empresarial y en sectores estratégicos, que puedan ayudar al desarrollo económico de la sociedad, fomentando, adsorbiendo y mantenido los empleos de la población al evitar el cierre de los medianos y pequeños negocios, satisfaciendo las necesidades de los consumidores, cumpliendo con esto una función social, generando utilidades y por consiguiente impuestos.

Las franquicias que inundan el mercado en el periodo lamentablemente en su mayoría son de origen extranjero. Tenemos que reconocer que el formato de franquicia es una opción muy viable, que permite una rápida y amplia manera de expandirse, aunque lo que generan va a parar a una matriz en el extranjero.

Hace falta una legislación que proteja el patrimonio de quienes compran franquicias, sobre todo después de que se abrogó la Ley de Transferencia de Tecnología y se abolió el registro obligatorio de los contratos de tecnología que facultaban a la autoridad para que revisara y aprobará los contratos que protegían de posibles fraudes a los franquiciatarios.

En cuanto a la información disponible y veracidad de esta, por parte de la Asociación Mexicana de Franquicias, considero que dada su importancia para decir si una persona se interesa o no por el sistema, y que parámetros que puede emplear para hacer una selección de alguna franquicia, debería haber alguna fuente que no tuviera intereses creados en apoyar a predeterminados franquiciantes, como ocurre hasta el momento con quienes publican la información, por ejemplo: "Entrepreneur" tiene anuncios pagados en la revista, para CONEXPO, todos sus clientes en exposiciones. Esta institución podría ser INEGI, la que a través de sus censos tuviera mayor información y más clara, fundamentalmente sobre el tipo de franquicia que se está vendiendo, si opera ya en el país o sólo están ofreciendo sus franquicias; si ya tienen experiencia operando franquicias en el país de origen, porque alguna ni siquiera tienen franquiciatarios o unidades propias; cuántas exportan en la actualidad, a donde exportan; cuantas y cuáles lo van a hacer en el futuro inmediato.

Lamentablemente, lo planteado en la hipótesis del trabajo, no se lleva a cabo. Las franquicias no podrían generar un efecto multiplicador sobre la economía, como se preveía, estas no generan un flujo importante de ingresos hacia las familias y hacia la propia economía mexicana. Además de crear empleos que, como ya se menciona en el trabajo, solo sirven para contratarse en otra franquicia similar y, por supuesto, mal pagados.

Contratos redactados deficientemente en la forma y en el fondo. Pueden presentar cláusulas que no se adecuan al marco legal vigente y por lo tanto no se puede exigir su cumplimiento por la vía legal, como puede ser el no contar con cláusulas de información confidencial o están mal redactadas, sin pactos de no competencia.

En el caso de franquicias extranjeras, las traducciones de los contactos resultan aplicables bajo la legislación del país de origen, generalmente en inglés, pero inaplicables en México.

En la actualidad de México, se deben revisar que las franquicias deban cumplir con:

Las Franquicias que no cuentan con la Circular Oferta de Franquicias (COF) exigida por el Reglamento de la Ley de Propiedad Industrial (artículo 65, fracción séptima). No puedan opera en México.

Checar el cumplimiento contractual del franquiciante y la entrega en tiempo y forma el manual de operación o la asesoría técnica, a el franquiciatario.

Inadecuado e insuficiente suministro de materias primas y otros insumos. En la mayoría de estos casos, se le obliga al franquiciatario utilizar proveedores ya establecidos, que desafortunadamente, como en el caso Chilli 's Grill and Bar, son de origen extranjero.

Además de: revisar la dificultad para asimilar el concepto de franquicia, ya que la creatividad del franquiciatario queda relegada, debido a que "adquirió un paquete completo" que no admite alteraciones. Es poco lo que puede innovar o modificar el franquiciatario porque toda la operatividad se encuentra detallada en el manual de operación.

Si la franquicia es extranjera, el pago de regalías se va al exterior, así como la inversión en equipos. En algunos casos, como ya se menciona, la importación de insumos que están sujetos a un riesgo por la fluctuación cambiaria y a otros factores políticos y sociales.

El franquiciatario arriesga su patrimonio, si la franquicia falla, él perderá todo.

Acatar las imposiciones y limitaciones que dicta el franquiciante, lo que reduce su libertad de acción.

Existe el riesgo con las franquicias extranjeras de que no logren comprender las diferencias culturales, o se adapten poco a los hábitos de consumo nacionales y, al no permitir adaptaciones, el franquiciatario no obtenga éxito comercial. El

porcentaje de empresas que no aceptan cambios en sus productos y/o servicios es de un elevado porcentaje.

Falta de estudios objetivos que permitan a realizar una asignación adecuada de territorios, sobre todo cuando se trata de franquicias regionales.

Ausencia de cláusulas el contrato para defenderse de un franquiciante poco ético o incompetente.

Aun cuando el franquiciatario, mediante sus inversión, forma parte de la franquicia maestra y sea considerado como socio, jamás tendrá derecho a la propiedad de la marca.

No importa el número de años que lleve el franquiciatario en el negocio, cada vez que su contrato vence deberá pagar regalías por renovación del contrato.

Por último, el gran problema de las franquicias en México es que son, en su mayoría, de origen extranjero. Lamentablemente, desde un punto de vista nacionalista, sería ideal que las franquicias fueran de origen nacional en su mayoría para así, gran parte de los ingresos generados se quedaran en México, a diferencia de lo que pasa con las extranjeras.

Una industria fuerte es aquella que tiene su planta industrial con un 70% de capital nacional, lo cual no ocurre en México, y por lo consiguiente, permite la entrada de empresas, filiales, franquicias que desplazan a las nacionales y hacen dependiente a la industria nacional de estos factores.

BIBLIOGRAFÍA

- 1.- Alba Aldave, Ma. Cristina. "*Las Franquicias como estrategia de empresa mundial en América Latina*". UNAM. Tesis de Doctorado. México 2000.
- 2.- Alonso Prieto, Mariano con la colaboración de Tormo *Y* Asociados. "*Una Franquicia para mi Nuevo Negocio*". Todo lo que necesita conocer para ser franquiciado. Ed. Selina Olmedo, Madrid. Impreso en Iragra S.A. ITESM
- 3.- Ander – Egg, Ezequiel. "*Reflexiones en torno al proceso de Mundialización / Globalización*". pp. 25 a 61. Ed. LUMEN Humanitas. Buenos Aires, Argentina 1998.
- 4.- Arrizabalo, Xavier; Blas Jesús. "*Crisis y ajuste en la economía mundial. Implicaciones y significado de las políticas del FMI y BM*". Ed. Síntesis Economía. Serie Actualidad. Impreso en España 1997.
- 5.- Autores: Corporación Financiera Internacional (Miembro del grupo del Banco Mundial); Servicios de Asesoría sobre Inversión Extranjera (Servicio conjunto de la CFI y el Banco Mundial); - "*Inversión Extranjera Directa*". Washington, D. C. Estados Unidos de América. 1997.
- 6.- Bouzas Alfonso / De la Garza Enrique. "*Flexibilidad del Trabajo y contratación colectiva en México*". Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Ed. Cambio XXI. Primera Edición 1998.
- 7.- Caballero Urdiales, Emilio. "*El Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos, Canadá*". Volumen 1. Informe para la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados. Facultad de Economía. UNAM. 1991
- 8.- Calva, José Luis. "*México más allá del Neoliberalismo*". Opciones dentro de un cambio global. Ed. Plaza & Janés Editores. Impreso en México 2000.
- 9.- Calzada Falcón, Fernando; Gutiérrez Lara, Abelardo Aníbal; con Colaboración: Herrera Núñez, José Manuel. "*Un Tratado en Marcha*". Ed. El Nacional S.A. de C.V. México.
- 10.- Cárdenas, D. Constanzo, Vilalta. "*Franquicias*". Ed. McGraw Hill. México 1997.
- 11.- Casa, Francisco; Casabó Manuel. "*La Franquicia (Franchising)*". Ed. Edicions Gestió 2.000, S.A. Barcelona 1989
- 12.- Casar I. José; Márquez Padilla, Carlos; Marván, Susana; Rodríguez G., Gonzalo; Ros, Jaime. "*La Organización Industrial en México*". Ed. Siglo XXI Editores. Primera edición 1990.
- 13.- Chacholiades, Miltiades. "*Economía Internacional*". Cap. Noveno. Ed. McGraw – Hill. Impreso en México. Traductor: Fernando Montes Negret.

- 14.- Cordera, Rolando; Tello Carlos. *"México la Disputa por la Nación"*. Perspectivas y opciones del desarrollo. Ed. Siglo XXI. 8ª Edición 1989.
- 15.- Di Costanzo Zaragoza, Juan; Vilalta y Perdomo Alejandra; Cárdenas Durán, Donato. *"Desarrollo de Sistema de Franquicias"*. ITESM. Ed. McGraw – Hill. 1997 Impreso en México.
- 16.- Donald D. Boroian. *"Las Ventajas del Franchising"*. Ed. Macchi. Buenos Aires, Argentina. 1993.
- 17.- Enrique de la Garza. Artículo: Reconversión industrial y transformación del patrón de las relaciones laborales en México. A. Anguiano (coord.). *"La modernización de México"*. UAM- X. 1990.
- 18.- Ferenz Feher Tocatli. *"Franquicias a la Mexicana"*. Ed. McGraw Hill.
- 19.- Fernández Sax, John. *"La Globalización Propuesta y Paradojas"* Globalización e Imperialismo. "Compendio Delectivas". Globalización Crítica. Un Paradigma. Investigación Económica No. 234 Octubre – Diciembre del 2000.
- 20.- González Calvillo Enrique. *"Franquicias: Revolución de los 90"*. Ed. McGraw- Hill. México.
- 21.- Hermida A. Jorge. *"Marketing de Concepto + Franchising"*. Claves para armar un proyecto que le permita competir y crecer en su mereado. Ed. Ediciones Macchi Buenos Aires – Bogotá – Caracas – México D.F. 1993
- 22.- Herrera Toledano, Salvador; Macedo Martínez, Javier. *"El Tratado de Libre Comercio y la Industria en el Estado de México"*. Retos y Perspectivas. Ed. El Colegio Mexiquense, A. C. Toluca, México.
- 23.- Hirsch Joachim. *"Globalización, Capital y Estado"*. Editorial UAM–X 1996.
- 24.- Lerma Alperstein, Aída. *"Globalización – Regionalización"*. Ed. Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco. Primera Edición 1999. División de Ciencias Sociales y Humanidades. ARTICULO: La Inversión Extranjera en la Globalización. López Velarde Aura Adriana.
- 25.- Melvin Burke. Coordinado por Carlos Maya Ambia. *"México en América"*. Globalización y Empresas Transnacionales. Ed. Plaza y Valdez. Universidad Autónoma de Sinaloa.
- 26.- Muns Albuixech, Joaquín. *"Industrialización y Crecimiento de los Países en Desarrollo"*. Ed. Ediciones Ariel, Barcelona. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Barcelona. Colección "Laureano Figuerola". Impreso en España.

- 27.- Ornelas Bernal Raúl (Doctor). "*Inversión Extranjera Directa y Reestructuración Industrial*". Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM 1991.
- 28.- Ornelas Bernal Raúl (Doctor). "*Globalización y Hegemonía. Elementos para una crítica del pensamiento dominante*". Ponencia presentada al seminario de la Economía Mexicana. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM 2000.
- 29.- Paulo C. Mauro, Gerardo Saporosi. "*Sea su Propio Jefe a través del Franchising*". Todo lo que necesita saber antes de comprar una franquicia. Ed. Macchi Buenos Aires – Bogotá. 1993.
- 30.- Pérez Miranda, Rafael; Costamagna Tartaglia, Elisa M. "*Políticas Económicas sobre Inversión Extranjera y Transferencia de Tecnología en América Latina. (apuntes para una investigación)*". UNAM. ENEP Acatlán.
- 31.- Purvin, Robert L. "*Franquicias. Fraude en las Franquicias*". Ed. CECSA.
- 32.- Raab S. Steven y Matusky Gregory. "*Franquicias: Ventajas y Desventajas de su Venta*". Ed. LIMUSA 1987. Versión al español: Franquicias México, S.A. de C.V. Traductor Roberto Haas.
- 33.- Rogelio Varela, Franquicias: "*La formula Mágica, Mundo Ejecutivo*". Suplemento. Núm. 233, año XIX Volumen XXXIII, México, septiembre 1998.
- 34.- Rozo, Carlos A. "*La Globalización Propuesta y Paradojas*". La experiencia de los países industriales. Investigación Económica No. 234 Octubre – Diciembre del 2000.
- 35.- Russell W. James. Clases Sociales y El Tratado de Libre Comercio *. "*Libro: El Tratado de Libre Comercio: entre el viejo y nuevo orden*". Editoras: Bárbara Driscoll de Alvarado; Mónica C. Grawbrill. Editorial CISAN. *Traducción: Ana Maria de Lourdes Aguado Molina.
- 36.- Sotelo Valencia, Adriana. "*Globalización y Precariedad del Trabajo en México*". Ed. El Caballito. Capítulo 1.
- 37.- Steven Raab con Gregory Matusky. "*Franquicias. Como Multiplicar su Negocio*". Ed. Limusa 1991. Versión en Español: Franquicias México, S.A. de C.V. Traductor Roberto Hass.
- 38.- Torres de la Rosa Alejandra. "*El Contrato de Franquicia en el Derecho Mexicano*". Ed. Porrúa México 2000. Facultad de Derecho – Universidad Anáhuac.
- 39.- Trejo Reyes, Saúl. "*El Futuro de la Política Industrial en México*". Ed. El Colegio de México. Impreso en México. Primera Edición 1987.

40.- Trejo Reyes, Saúl. *"Industrialización y el Empleo en México"*. Fondo de Cultura Económica. Impreso en México.

41.- Twomey, Michael J. *"Las corporaciones multinacionales y el Tratado de Libre Comercio con América del Norte"*. Ed. Fondo de Cultura Económica 1995. Traducción: José Esteban Calderón.

42.- Unceta, Koldo. *"La Unión Europea y la crisis del estado de bienestar"*. Cap. 1 Globalización *versus* Regionalización: Una interpretación sobre los bloques económicos. Editores Xavier Vence y Xosé Luis Outes. Ed. Síntesis España 1998.

HEMEROGRAFIA

43.- Castañeda S., Alejandro; Cotler A., Pablo; Gutiérrez E., Octavio; Kessel M., Georgina. Apertura y crecimiento en México: Apuntes para una política económica de Estado. pp. 469 14.- – 474. *"Revista Comercio Exterior"*. Número 5 Vol. 49 Mayo 1999. México. Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C.

44.- García González, Alejandro. *"El Financiero"*. Artículo: Las Franquicias. 15 de diciembre de 1993.

45.- Guerrero, Carlos; Schettino, Macario; Urzúa M., Carlos. Flexibilidad y Racionamiento en el mercado laboral mexicano, 1988 – 1998. pp. 911 – 915. *"Revista Comercio Exterior"*. Número 10 Vol. 50 Octubre 2000. México. Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C.

46.- Rangel, José (Compilador). *"La Coyuntura Neoliberal a mitad del periodo ¿Autónoma o reducida?"* Ed. Instituto de Investigaciones Económicas UNAM.

47.- Retana Yarto, Jorge. *"Globalización, empresa privada y alianzas estratégicas: un marco analítico y propositivo"*. pp36 – 50. Revista Economía Informa. Número 299 / Julio-Agosto 2001.

48.- *"Revista Economía Informa"*. Número 296 Abril 2001.

49.- *"Revista Entrepreneur México"*. **Edición Especial** de 500 Franquicias. Volumen 9 Número 1.

50.- *"Revista Newsweek en Español"*. Franquicias. La mejor manera de iniciar un negocio. Edición Especial 2002.

51.- *"Revista Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía"*. Número 114 Vol. 29 Julio/ Septiembre 1998.

52.- Rivera Ríos, Miguel Ángel. Artículo: "La transformación mundial del capitalismo. Implicaciones para México". pp. 65 – 129. Revista Investigación Económica. Número 235 Enero / Marzo 2001 Facultad de Economía. UNAM.

53.- Romero Gudiño, Alejandro. "Los Derechos Laborales en México frente a la globalización mundial". pp 916 - 922. Revista Comercio Exterior. Número 10 Vol. 50 Octubre 2000. México. Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C.

54.- Sax Fernández. "La Globalización Propuesta y Paradojas Globalización e Imperialismo". 'Compendio Delectivas'. Globalización Crítica. Un Paradigma. Investigación Económica No. 234 Octubre – Diciembre del 2000.

55.- Valdés-Ugalde, José Luis. (Director General de la investigación) "Análisis de los efectos de Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la economía mexicana: Una visión sectorial a cinco años de distancia". Ed. Senado de la República. Primera edición. agosto de 2002.

56.- Vidal, Gregorio. "Comercio exterior, inversión extranjera y grandes empresas en México". Revista Comercio Exterior. pp. 587 – 595. Número 7 Vol. 50 Julio 2000. México. Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C.

INTERNET

57.- Francisco Mochón - Víctor A. Beker, *Economía, Principios y Aplicaciones*. Ed. Mc. Graw Hill, 2da. edición, 1998.
<http://server2.southlink.com.ar/vap/comercio%20internacional.htm>

58.- Centro de Información y Documentación Empresarial sobre Iberoamérica. México actividad del sector externo. 1998.
<http://www.cideiber.com/infopaises/mexico/Mexico-07-01.html>

59.- INEGI. <http://www.inegi.gob.mx>
- Encuesta Nacional de Empleo. Indicadores Económicos 1992 – 2001.
- Estadística de Contabilidad Nacional. Serie Histórica. PIB. 1970 – 1995.

60.- Asociación Mexicana de Franquicias <http://www.amf.org.mx>
- Objetivos.
- Beneficios.

61.- Entrepreneur. http://www.soyentrepreneur.com/franchise500/franchise_products.htm
- Publicaciones de boletines en internet

62.- UNCTAD. <http://www.untad.org>
- Apartado de Estadísticas.

- 63.- Tratados de Integración. <http://www.iadb.org/intal/tratados/nafta.thm>
- Apartado del TLCAN.
- 64.- Secretaría de Economía. [http://www.economia.cl/economiaweb.nsf/Noticias?](http://www.economia.cl/economiaweb.nsf/Noticias?Noticias)
- Noticias.
- 65.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. <http://www.shcp.gob.mx>
- Apartado de Estadísticas.
- 66.- Organización Mundial de Comercio. <http://www.omc.org>.
- Temas de Día.
- 67.- Dallanegra Pedraza, Luis, El Consenso de Washington de 1989,
<http://www.geocities.com/Amlat/conswash.htm>