

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN AL PROBLEMA

INTRODUCCIÓN

“Se puede decir que cuando una empresa permite a un inversionista usar su nombre, su imagen corporativa completa y su modelo de negocio para obtener ingresos, existe una franquicia.” (<http://www.tormo.com.mx/franquiciados/abc/claves.asp>)

REALTY WORLD BROKER NETWORK es una franquicia de bienes raíces a nivel internacional de gran éxito en el mundo. Desde 1973, hace poco más de 30 años, ha construido una sólida reputación en la cual pueden apoyarse los clientes. Con una inversión de 1.5 billones de dólares, ha logrado que su imagen sea la de mayor prestigio en el ámbito mundial, y cuanta a la confianza y satisfacción de sus clientes.

Corporación Inmobiliaria Marfil es una empresa de bienes raíces ubicada en la ciudad de Boca del Río, Veracruz, México, la cual compró a REALTY WORLD México los derechos para operar bajo el nombre de REALTY WORLD Marfil en la zona Veracruz-Boca del Río y municipios aledaños a esta zona.

Al estar cerca de cumplir 5 años de operación y de la fecha de vencimiento del contrato de franquicia, los propietarios están interesados en tener un diagnóstico donde se refleje la situación en la que se encuentra la empresa y se determine si la transmisión del Know How y la imagen corporativa por parte del franquiciante, han contribuido para tener una ventaja competitiva.

Las franquicias ofrecen cierta garantía a los franquiciatarios al establecer un negocio. Dicha garantía no asegura el 100% de éxito en el negocio. Pueden surgir muchas cuestiones que afecten la fórmula original de la franquicia y que, de no hacer las adaptaciones necesarias, podrían llevar a la empresa directo al fracaso.

La situación que vive actualmente la empresa REALTY WORLD Marfil está comenzando a preocupar a los propietarios. Se vive una falta de liquidez y una caída en el monto de las utilidades, derivada de una disminución en ventas y los altos costos

fijos. Se piensa que las ventas se han visto afectadas por factores clave como la estacionalidad del producto, los cambios de gobierno, tanto estatal como municipal, los bajos salarios en el país que han resultado en una caída de la demanda, la saturación del mercado, y la falta de personal calificado debido a la ausencia de programas educativos dirigidos a este tipo de negocio y a que el sistema de percepciones económicas que no permiten contratar al personal calificado.

Aunado a lo anterior, la empresa no cuenta con el capital necesario para invertir en capacitación de los trabajadores, ni equipo de cómputo y oficina suficiente para el número de empleados, lo cual esto está ocasionando una baja en la productividad de la empresa. El contrato de franquicia establece que el franquiciante ofrecerá servicios de capacitación, pero el costo debe ser absorbido por los franquiciatarios o por los empleados, y ninguno de estos se quiere incurrir en ese gasto.

Los directivos creen que una situación está llevando a la otra y que si no se toman las medidas necesarias, todo puede resultar en la quiebra de la empresa y el cierre de sus operaciones.

Al cumplirse los 5 años de vigencia del contrato que concede los derechos como franquiciatario, deberán tomar la decisión de renovar o no este dicho contrato. De no ser así, al no tener que incurrir en el pago mensual de regalías al franquiciante podrían ahorrar dinero y destinarlo a otros rubros que necesitan inversión, pero esto quizá causaría la pérdida de clientes actuales y potenciales, los cuales son atraídos por la imagen y el nombre de la franquicia.

1.1 Objetivo

Objetivo General

Evaluar mediante un diagnóstico, la situación estratégica de la empresa “REALTY WORLD Marfil” y determinar si debe seguir operado como un franquiciatario de la red “REALTY WORLD BROKER NETWORK”.

Objetivos Específicos

- Identificar la problemática de la empresa.
- Analizar si el operar como una franquicia representa una ventaja competitiva.
- Analizar la factibilidad de la renovación del contrato de franquicia.
- Desarrollar una serie de recomendaciones para el mejoramiento de la empresa.
- Analizar la situación del mercado inmobiliario en la ciudad de Veracruz.

1.2 Alcances

- Este estudio permitirá al lector conocer como opera una franquicia de bienes raíces, su estructura, mercado y estrategia.
- El trabajo se basa en opiniones de los socios de la empresa, de los trabajadores y de los clientes, en base a entrevistas.
- Este estudio sólo aplica para la franquicia localizada en la ciudad de Boca del Río, Veracruz, México, pues cada oficina franquiciataria tiene un contrato y una operación independiente. Aunque la forma de operar y las características de la empresa son similares para cada franquiciatario, la situación de la empresa y la del mercado geográfico es diferente para cada uno, por lo tanto, solo cumplirá las necesidades de esta oficina.

1.3 Límites

- El estudio se limita a la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.
- Los resultados encontrados en las entrevistas podrían depender del estado de ánimo de los encuestados.
- Las conclusiones a las que se llegará serán válidas sólo para esta oficina.
- La decisión de implementar los cambios propuestos quedará en manos de los propietarios de la empresa.

1.4 Justificación

A la hora de iniciar un negocio, en varias ocasiones resulta para los inversionistas más redituable hacerlo como una franquicia, tanto por comodidad como por cierta seguridad en la inversión que éstas representan.

Este estudio será de gran interés para los empresarios que están por iniciar una inversión en una franquicia, para los que no estén obteniendo los resultados esperados, así como para los que tengan que tomar la decisión de renovar o no el contrato de franquicia.

Esta investigación ofrecerá un panorama real de lo que es una franquicia, cómo se maneja, sus derechos y sus obligaciones, si realmente resulta tan redituable como aparenta, o si los gastos que origina pertenecer a ella son demasiado altos en comparación con las ventajas que se obtienen.

Con la elaboración del diagnóstico se podrá determinar las áreas que han sido beneficiadas por la franquicia, y las que han sido perjudicadas, esto podrá servir de guía para tomar en cuenta donde poner más cuidado a la hora de operar una empresa de este tipo.

El análisis de esta franquicia resulta para mí de vital importancia, porque podré poner en práctica muchos de los conocimientos teóricos que recibí durante mis estudios de maestría.

Esta tesis también será útil para los propietarios de la empresa pues podrán tener un punto de vista externo que les ayude en la toma de la decisión de renovación de la franquicia y que les ayude a conocer algunos problemas de empresa, y posibles formas de solucionarlos.