



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

***FACULTAD DE CIENCIA JURIDICAS
ESCUELA DE ESTUCIOS INTERNACIONALES***

***“Las Franquicias como una opción de inversión de las
remesas de los migrantes del Azuay”***

Tesis de grado previa a la
obtención del Título de
Licenciada en Estudios
Internacionales.

AUTORA:

Maria Fernanda Yumbla Calvo

DIRECTOR:

Ing. Pablo Rosales

**Cuenca - Ecuador
2007**

AGRADECIMIENTO

Expreso mi más profundo agradecimiento a todas las autoridades que conforman la Facultad de Ciencia Jurídicas, así como a los señores profesores de la Escuela de Estudios Internacionales de la Universidad del Azuay, quienes con su capacidad y conocimientos me han formando en el campo de Licenciatura en Estudios Internacionales.

Al catedrático Sr. Ingeniero Pablo Rosales, quien, como Director de Tesis ha sabido enrumbar mi investigación con el consejo oportuno, contribuyendo decisivamente al cumplimiento de los objetivos que me propuse en el presente trabajo.

Por último, mi agradecimiento a los catedráticos Sr. Sociólogo Enrique Santos y Sra. Ingeniera Ximena Moscoso, por todos sus aportes y consejos que contribuyeron al éxito en la culminación de la investigación.

Fernanda Yumbla Calvo.

DEDICATORIA

Con AMOR a mis queridos, hermanos, familiares y amigos por la ayuda y el apoyo que me han brindado.

Con Mucho AMOR y agradecimiento a mis padres José y Martha por todo el apoyo, ayuda, cariño, comprensión y momentos felices que me han brindado en el desarrollo de este proyecto; en verdad MUCHAS GRACIAS.....

A quienes son mi Vida mi Amor mis Tesoros de mi corazón: Maria Belén, Freddy Sebastián y Jorge Isaac, Pedro José y Ana Sofía.

Con cariño y agradecimiento al Amigo que me extendió su mano y que me permitió compartir alegrías, tristezas, éxitos y fracasos durante el desarrollo de este proyecto.

INDICE

Página

INTRODUCCIÓN

A. Antecedentes.....	1
B. Problema a resolver.....	2
C. Objetivos.....	2
D. Alcance de la Investigación.....	3

CAPITULO I: Características del modelo

1.1.- Concepto de las Franquicias.....	5
1.2.- Aspectos Legales.....	5
1.3.- Tipos de Franquicias.....	8
1.4.- Pasos para la obtención de una franquicia.....	10
1.5.- Pasos para la preparación de la franquicia.....	11
1.6.- Ventajas de las Franquicias.....	11
1.6.1.- Para el Franquiciado.....	12
1.6.2.- Para el Consumidor.....	12
1.7.- Desventajas de las Franquicias.....	12
1.8.- Quiénes son los participantes dentro de una franquicia.....	13
1.9.- Servicios a franquiciados.....	13
1.10.- Formalidades Financieras de las Franquicias.....	14

CAPITULO II: Historia de las Franquicias

2.1.- Historia de las Franquicias en Ecuador.....	16
2.2.- Historia de las Franquicias en el Austro.....	17
2.3.- Cifras de Franquicias en el Mundo.....	19
2.4.- Cifras de Franquicias en Ecuador.....	24
2.5.- Participación de Franquicias por Categoría.....	28
2.6.- Impacto de las Franquicias en la Economía Ecuatoriana.....	31

CAPITULO III: Generalidades de la migración

3.1.- Porcentaje sobre la evolución de los emigrantes desde 1900 hasta el 2004...34	34
3.2.- Causas y consecuencias de la migración.....	39
3.3.- Porcentajes de los emigrantes en los diferentes países del mundo.....	46
3.4.- Porcentajes de emigrantes en Estados Unidos	50
3.5.- Cifras de las remesas de emigrantes de los años 2002 al 2005.....	52
3.6.- Áreas de inversiones de las remesas.....	54
3.7.- Entes que brindan apoyo al emigrante.....	58

CAPITULO IV: Tipos de Franquicias que el emigrante puede invertir.

4.1.- Sectores en los cuales puede encontrar una franquicia.....	62
4.2.- Lista de Franquicias que se encuentre legalmente registradas en Asociación Ecuatoriana de Franquicias o a la Asociación Mundial de Franquicias para que el migrante pueda invertir.....	63
4.3 Mecanismo propuesto para conocer cómo se va a llegar al migrante.....	68
Conclusiones.....	70
Recomendaciones.....	75
Bibliografía.....	76

“Las Franquicias como una opción de inversión de las remesas de los migrantes azuayos”

El presente trabajo investigativo tiene como finalidad contribuir con conocimientos a nuestros migrantes, sobre una opción de canalizar sus recursos de una manera óptima; esto nos ayudará al desarrollo económico y social tanto de los migrantes como de sus familias.

Daremos a conocer cómo funcionan las franquicias y las ventajas que puede tener al invertir las remesas en una franquicia; además, se analizará la parte familiar y las ventajas que él podría tener si invierte en dicho sistema.

De igual manera, haremos conocer sobre los beneficios que el migrante puede generar para el desarrollo de nuestro país, ya que si el migrante invierte su dinero ayudará para el desarrollo de empresas, como de microempresas, propiciando la generación de empleo en nuestro país

DIRECTOR DE TESIS

ALUMNO

“The exemptions as an option of investment of the consignments of Azuay migrants”

The present investigative work has a very essential purpose, that is, to contribute with knowledge to our immigrants, about an option to canalize their economic resources in an optimal way; this will help us both to the economic and social development as for the immigrants as for their families.

By giving to know how an exemption works and the advantages they can have to invest the assignments in an exemption, besides; the home part and the future profits by investing in that system should be taken in count.

In the same way, the benefits the immigrant can generate for the progress of our country, since if he invests his money it will help to enlarge the companies as micro companies and this will facilitate to generate employee in our country, so our youngsters will stay here because would have many job markets available for them.

DIRECTOR OF THESIS

STUDENT

“Las Franquicias como una opción de inversión de las remesas de los migrantes del Azuay”

Introducción

A.- ANTECEDENTES

Por la falta de conocimiento de los migrantes y sus familias sobre las áreas de inversión de las remesas y por el acelerado crecimiento de las Franquicias tanto de origen ecuatoriano como extranjeras; a través de este trabajo se pretende dar una visión clara para que el migrante pueda invertir su dinero de una forma útil y que le resulte rentable para su futuro y el de su familia.

Las franquicias en Ecuador han alcanzado niveles altos de desarrollo, debido a que los empresarios han venido considerando la posibilidad de invertir en este sector, ya que han analizado los éxitos que aporta incursionar en estos negocios franquiciados; además, existen un número de micro-franquicias que han provocado en los pequeños empresarios la posibilidad de que sus microempresas también pueden ser franquiciables. Además, las franquicias han permitido a que en el Ecuador las empresas sean cada vez más competitivas y exitosas; proporcionando variedad de bienes y servicios a la sociedad y creando una forma de desarrollo en las empresas, en las cuales se benefician tanto el cliente como las empresas, lo que se conoce como “GANA-GANA”.

B.- PROBLEMA A RESOLVER

Por la falta de conocimiento de los migrantes sobre las áreas de inversión de las remesas, por la poca información que existe acerca de estas oportunidades de negocio y de la forma en la que se puede llevar a cabo esta comercialización, y por los altos porcentajes que se ha visto en el área de inversión de lujos, se pretende dar a conocer el funcionamiento de este sistema que permitirá impulsar a las pequeñas empresas de nuestro país a incursionar en estos sistemas de comercialización, eliminando las ideas caducas de que nuestro país es únicamente un comprador de franquicias si no más bien, que podríamos ser proveedores de servicios o bienes de calidad, más aún en estos tiempos, cuando se está dando una apertura de fronteras con muchos países.

C.- OBJETIVOS

Objetivo General

- ❖ Dar a conocer alternativas de inversión de las remesas de los emigrantes mediante el sistema de franquicias.

Objetivos Específicos

- ❖ Realizar una propuesta sobre la parte económica y además concientizarles de las grandes oportunidades que pueden generar en el país.
- ❖ Construir un documento que contenga información útil y veraz sobre todos los aspectos relacionados con las franquicias.
- ❖ Informarles sobre aspectos sociales; relacionados con el impacto que causa a sus familiares y en algunas ocasiones también a la economía del Ecuador. Además se informará que si ellos invierten sus remesas de una manera

óptima, ellos podrán regresar a su país y tener su propio negocio y sobre todo evitará que la familia se desintegre.

D.- ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

En la introducción se plantea los antecedentes que motivaron al desarrollo del presente trabajo investigativo, permitiéndonos describir posteriormente el problema general y sus causas, a fin de formular los objetivos que buscan alcanzar.

En el Capítulo I, se plantea los conceptos básicos sobre las Franquicias; además, se da a conocer sobre las ventajas y desventajas de invertir en las franquicias; de igual manera, se plantea cuales son los derechos y obligaciones tanto del franquiciante como del franquiciador.

En el Capítulo II, relata la historia de las franquicias, tanto a nivel regional como local; además, se analiza los sectores en los que existen mayor número de franquicias; y por último se da a conocer el impacto que han tenido las franquicias en la economía ecuatoriana.

En el Capítulo III, se analiza la evolución de la migración, los continentes en donde existe mayor número de migrantes; de igual manera, se analiza la forma como ellos salen del país. Las causas y consecuencias que ocasionan al migrar; asimismo, observaremos la evolución de las remesas, la forma de envío, la frecuencia y las áreas de inversión de las mismas; por último se da a conocer los entes que brindan apoyo al migrante tanto en Ecuador como en el país de destino.

Finalmente, se plantean conclusiones a través de las cuales se comprueba el cumplimiento de los objetivos propuestos; así como, se sugiere algunas recomendaciones para que el migrante pueda ponerlas en práctica.

Capítulo I

CARACTERÍSTICAS DEL MODELO.

CARACTERÍSTICAS DEL MODELO.

Para tratar de comprender el fenómeno de la migración y para poder desarrollar el trabajo monográfico es necesario dar a conocer y sobre todo, entender todas las características de las franquicias logrando la eficiente aplicación del modelo.

1.1 Concepto de las Franquicias.

“La Franquicia constituye un formato de negocios dirigido a la comercialización de bienes y servicios según el cual, una persona física o moral (franquiciante) concede a otra (franquiciado) por un tiempo establecido, el derecho de usar una marca o nombre comercial, transmitiéndole los conocimientos técnicos necesarios que le permitan comercializar determinados bienes y servicios con métodos comerciales y administrativos uniformes.”¹

1.2 Aspectos Legales

Para la obtención de la franquicia es importante cumplir con los aspectos legales y sobre todo, antes de firmar el contrato, ambas partes deben establecer las obligaciones y derechos que cada uno adquiere al momento de firmar dicho contrato. Asimismo es recomendable que con anterioridad de 25 a 30 días antes de la firma del contrato, el franquiciante entregue una al franquiciado, de forma escrita, todos los datos respectivos de la identidad y legalidad de la empresa para asegurarse que el franquiciado se sienta más seguro al momento de adquirir una franquicia.

¹ Modulo franquicias una nueva forma de negocios frente al TLC, Julio Bonilla

Para que el contrato tenga validez es importante cumplir por lo menos con tres elementos que son: “transferencia de know how (saber-hacer), el endoso de la marca al franquiciado y la asistencia continua al franquiciado durante la validez del contrato”²

Señalaremos los aspectos más relevantes que deben contener los contratos de franquicias; estos irán de acuerdo a las necesidades de la empresa y basándose en la legislación ecuatoriana para su validez.

- ❖ Delimitación de la zona
- ❖ Tiempo de validez del contrato y sus condiciones de renovación. Su permanencia debe ser bastante extensa para que el franquiciado pueda recuperar su inversión.
- ❖ Causas de la anulación del contrato
- ❖ Estipulación de la autoridad competente.
- ❖ Enunciación de actividad de la empresa franquiciante.
- ❖ Especificación del concepto de la marca franquiciada
- ❖ Intención de ambas partes de constituir la relación contractual basándose siempre en la buena voluntad.
- ❖ Esencia del contrato
- ❖ Los bienes que se van a ofrecer y los servicios que se van a brindar
- ❖ Declaración de que entre el franquiciado y franquiciante no tienen ninguna relación laboral
- ❖ Lugar del local, lapso y límites de apertura

² <http://www.centrofranchising.com.ar/Franquicias/QueEsUnaFranquicia.htm>

- ❖ Título de propiedad
- ❖ La marca y símbolo propios de la franquicia. Título y nombre del franquiciante sobre el uso de la marca y los símbolos.
- ❖ Costo y las condiciones de pago.
- ❖ El franquiciado deberá obtener únicamente los productos propios de la franquicia
- ❖ Presentación de un inventario de iniciación.
- ❖ Deber de mantener un stock mínimo de productos para satisfacer la demanda
- ❖ Obligación del franquiciado de no divulgar el saber hacer del franquiciante
- ❖ Establecer la tasa de ingreso y la forma de pago de la misma.
- ❖ Los manuales de franquicia se concederá al franquiciado durante la vigencia del contrato.

Es importante determinar las obligaciones del franquiciado y del franquiciante para que así el emigrante pueda conocer todos los deberes que debe cumplir y los derechos que adquiere; entre los más relevantes podemos citar:

Obligaciones del franquiciante:

El franquiciante debe apoyar antes de iniciar el negocio como por ejemplo (la manera de financiación, estudio de mercado, selección del personal, etc.), apoyo técnico o comercial durante la duración del contrato, entrega responsable en el abastecimiento de productos y servicios, entregar todos los manuales de franquicia, se debe brindar todos los conocimientos continuos al franquiciado y a sus colaboradores y se debe

ofrecer permanente actualización del know how y las tendencias del mercado de acuerdo a las exigencias.³

Obligaciones del franquiciado:

El franquiciante debe realizar sus compras única y exclusivamente al franquiciante o distribuidores recomendados, admisión de respetar la identidad corporativo; la obra civil e instalaciones, debe cumplir a tiempo el envío de la información periódica requerida por el franquiciante, deberá pagar al franquiciante la tasa acordada, admitir el control por parte del franquiciante de sus estados contables, no dar a conocer ningún secreto de la empresa y no realizar ninguna clase de competencia durante la vigencia del contrato, realizar sus actividades de acuerdo al manual de franquicia, disponer de un local durante la vigencia del contrato, tomar los cursos de capacitación que establezca el franquiciante, disponer de un stock suficiente, se debe seguir las instrucciones del franquiciante en lo que respecta a publicidad y de llevar correctamente la contabilidad.⁴

1.3 Tipos de Franquicias:

Para que el emigrante tenga una visión clara en el sector que va invertir es necesario conocer los tipos de franquicias que existen y también determinaremos cual es la más común y que se ajuste a las necesidades.

Franquicia master (internacional o regional):

Se trata de un convenio en el cual una empresa o marca concede al franquiciado el derecho de subfranquiciar el negocio a terceros en un territorio determinado o más de un país, en este caso se lo llama regional.

³ <http://www.centrofranchising.com.ar/Franquicias/QueEsUnaFranquicia.htm>

⁴ <http://www.centrofranchising.com.ar/Franquicias/QueEsUnaFranquicia.htm>

Franquicia individual:

Este tipo de franquicia es la más frecuente o habitual, la misma que es un acuerdo entre el franquiciante y un inversor, ya sea persona natural o jurídica, la cual adquiere una franquicia para operar en una sola unidad. En caso de que el franquiciante quiera abrir otros locales del mismo tipo deberá negociar nuevamente con el franquiciante.

Franquicia corner

Este tipo de franquicias son ubicadas dentro de un negocio, y generalmente operan por temporadas del año, por ejemplo una pastelería en tiempo de verano, vender helados.

Franquicia de productos

A través de un contrato se le concede la posibilidad de vender de manera exclusiva y debidamente aprobadas en el mercado ciertos productos por ejemplo, en una cafetería se puede vender sólo un tipo de café.

Franquicias de servicios.

Es un tipo de franquicia que brinda servicios al consumidor de una forma única y diferente.

Franquicia de distribución.

Esta franquicia tiene como fin la venta de productos, en el cual el franquiciador concede el derecho de comercializar sus productos, el franquiciador le concede al franquiciado el derecho a comercializar sus productos con su marca y sus métodos comerciales definidos. El franquiciado será el mediador entre el consumidor y franquiciador por medio del establecimiento comercial.

Franquicia industrial

Consiste en que el franquiciante le concede al franquiciado los derechos de fabricación y comercialización de los productos.

Franquicia asociativa

El franquiciado forma parte del capital de la empresa o es dueño de una parte del negocio.⁵

1.4.- Pasos para la obtención de una franquicia

Es de vital importancia que el franquiciado sepa lo que quiere de acuerdo a sus objetivos y preferencias; es por eso que, debe conocer el sistema de franquicias ya sea recurriendo a sitios Web, exposiciones, revistas, contactos directos, etc., las mismas que le ayudarán para la preparación y conocimiento que son elementos básicos para poder triunfar en el mundo de las franquicias

El emigrante para poder obtener la franquicia debe tener claro en qué mercado desea incursionar y la empresa en la cual va a invertir; es muy importante que al elegir su mercado vea la rentabilidad que le dará ahora y en un futuro. Es elemental que el emigrante establezca un tiempo e 10 a 15 años para poder recuperar su inversión y sacar provecho de su negocio.

Se debe establecer los costos entre el franquiciante y franquiciador para que en un futuro no existan problemas sobre los pagos al franquiciante

Es primordial que exista una legalización de la franquicia, la misma que debe constar de tres elementos básicos: 1) documentación precontractual, 2) redacción del contrato de franquicias 3), inscripción en el registro de franquiciadores.

Se debe preparar para la introducción de la franquicia en la cual constará la redacción de la propuesta de la franquicia como: folletos, dossier informativos, etc. y las acciones de comunicación, y la organización de la planificación de medios.

Se debe documentar los procedimientos de gestión y el know how; esto dependerá del éxito de la empresa porque el franquiciante debe transmitir de una manera rápida y óptima para el éxito de la franquicia.

⁵ <http://www.centrofranchising.com.ar/Franquicias/TiposDeFranquicias.htm>

1.5.- Pasos para la preparación de la franquicia.

Para la preparación de la franquicia es primordial que el franquiciado esté seguro que la franquicia opera en niveles económicos excepcionales; este es un aspecto primordial para continuar con el proceso de franquicias. Es importante definir la dimensión del territorio para saber cual es su potencial crecimiento y el número de competidores que pueden encontrar en la zona seleccionada; además se debe conocer el nivel socioeconómico de la población, la distancia que tendrá la población del punto de venta y niveles de ventas que obtendremos en dicha zona. El franquiciante debe especificar cuáles son los proveedores designados o autorizados para el abastecimiento de los productos; además, se debe establecer los precios, calidades y tiempos de cada uno de los proveedores; de igual manera, establecerá los precios, promociones y descuentos que el franquiciante puede ofrecer al consumidor. El franquiciante para poder asegurarse de su secreto comercial es indispensable realizar una prueba piloto, la misma que consistirá en aplicación práctica del saber hacer por parte de los franquiciados durante su formación inicial; de acuerdo a los resultados alcanzados se procederá a la transmisión del éxito a través de la formación e información permanente a cargo del franquiciador, elaborando los documentos soporte necesarios para la transmisión del saber hacer; a partir de ese momento, podemos decir que tenemos un franquicia.⁶

1.6.-Ventajas de las franquicias

Las múltiples ventajas ofrecidas por empresas franquiciadoras han incrementado en montos considerables es por eso el interés de los inversionistas por este tipo de

⁶ <http://www.tormo.com/franquiciadores/comofranquiciar/pasos.asp>

negocios. Entre las ventajas básicas están: Asociarse a un negocio que ya ha sido constatado y rentabilizado anteriormente por el franquiciador y el consumidor, se elimina riesgos de iniciar una actividad solitaria, el franquiciado recibe cuotas o regalías iniciales e información sobre posibles créditos por parte del franquiciante, el franquiciador contrata su propio personal, el poder compartir el saber hacer del franquiciante, estar garantizado por el prestigio de la marca que es reconocida y aceptada a nivel nacional o internacional, recibir asistencia técnica y formación continua por parte del franquiciador, además ayuda al aumento del empleo.

1.6.1.- Para el franquiciado

Poder obtener una marca reconocida, mayor seguridad de éxito, operación y administraciones resueltas, mínimo aprendizaje, mercadotecnia (consiste en técnicas o estrategias que se utilizan para la elaboración, publicidad, promoción, comercialización de un producto o servicio) y economías de escala(es un proceso en el cual los costos unitarios bajan al incrementar la cantidad de unidades producidas

1.6.2.- Para el consumidor

Al incrementar el número de franquicias el consumidor tendrá más opciones a escoger y comparar las mismas para lograr la mayor satisfacción de sus necesidades. El consumidor tiene variedad y mejores productos, variedad, mejores servicios, estabilidad en los precios, mayor opciones profesionales de satisfacer sus necesidades.

1.7.- Desventajas de las franquicias

Una de las principales desventajas que puede producir la franquicia es la divergencia entre el franquiciado y franquiciador en los procesos y métodos a emplearse

en el trabajo administrativo del negocio. Asimismo cuando adquieres una franquicia por lo general el costo de inicio es más alto que cuando comienzas un negocio; en la franquicia el franquiciado no tiene libertad absoluta en lo que se refiere a la gestión, tiene que estar sujeto a las decisiones tomadas por el franquiciador; de acuerdo al contrato el franquiciador tiene derecho de compra o abolición de dicho contrato.

1.8.-Quiénes son los participantes dentro de una franquicia

El franquiciador: Es la persona que es propietario del negocio o marca, el mismo que tratará de que sus franquicias salgan adelante mediante una capacitación rigurosa a los franquiciados.

Franquiciado: es la persona que está dispuesta a invertir su dinero en una franquicia; el franquiciado tratará de cumplir con los sistemas de gestión para así poder tener éxito y sobre todo recuperar el capital y obtener utilidades.

Consumidores: son personas que se benefician por las franquicias porque pueden obtener variedad de productos y un servicio de primera.

1.9.- Servicios a franquiciados

Los servicios que el franquiciado obtendrá son: el desarrollo de la unidad (remodelación/adaptación), inauguración del local, **mercadotecnia**, capacitación inicial y permanente, manual de operaciones, manual de administración, manual de reclutamiento, catálogo de cuentas contables, software de administración y operación, asistencia permanente, controles de la contabilidad, asimismo es importante las visitas tanto a unidades como a oficinas centrales para crear empatía con la organización. Además para la comercialización es importante tener en cuenta ciertos elementos como son: folletos, anuncios, vídeos, seminarios, ferias, Internet, etc; así se logrará que la

franquicia llegue a los consumidores. Es de suma importancia que los franquiciados y el franquiciador mantengan siempre una adecuada comunicación para lograr el éxito de su negocio.

1.10.- Formalidades financieras de las franquicias.

Los montos a pagarse serán de acuerdo al tipo de local o franquicia, la adquisición de una licencia o franquicia implica el pago de un derecho de entrada o regalía inicial, dicho pago incluirá el derecho a firmar el contrato, inicio de licencia de la marca, asistencia en la búsqueda de local, capacitación inicial, entrega de los manuales, planificación estratégica, como son la apertura del local y lanzamiento de los productos. Es importante considerar también los gastos de instalación, los mismos que dependerá del tamaño del local y el tipo de franquicia; estos incluirán remodelación del local, compra de equipos, primer inventario de productos. Cada franquiciador debe pagar regalías por el endoso de la marca, por actualizaciones de manuales, por apoyo permanente, por innovaciones del sistema; además, se debe pagar porcentajes de publicidad los que oscilan del 1%, 2% y 3% estos se pagarán por promoción del local, marketing, promociones nacionales y locales; este porcentaje que tiene que pagar el franquiciador es un fondo de publicidad general para beneficio de todas las franquicias.

Capítulo II

HISTORIA DE LAS FRANQUICIAS

HISTORIA DE LAS FRANQUICIAS

2.1.- Historia de las franquicias en el Ecuador

Los procesos de globalización, la apertura de fronteras entre los países y el avance de la comunicación han hecho que en el Ecuador aumente el número de franquicias en las diferentes ciudades; además, la población ha cambiado de hábitos exigiendo más calidad, rapidez, y atención en el servicio. Asimismo se ha modernizado el sistema educativo que pretende crear empresarios o emprendedores, dejando de lado la idea de que ellos pueden ser solo empleados y no empleadores.

Resulta difícil establecer una fecha exacta de la llegada de la primera franquicia a nuestro país, debido a que la Superintendencia de Compañías no tiene un registro definido de este tipo de empresas; pero se puede citar como una de las primeras a Martinizing Dry Clearing, de origen norteamericano; pues esto causo mucha expectativa a los pequeños empresarios, e hizo que algunos empresarios piensen en la posibilidad de incursionar en el mundo de las franquicias y sobre todo pensar en franquiciar sus microempresas. Pero el auge de las franquicias se dio con la implementación del dólar en el Ecuador en el año 2000; desde esta fecha, ha existido una fiebre de franquicias que parece estar pegando en las empresas ecuatorianas y algunas de ellas ya se encuentran inmersas en este proceso o están en proyecto de adoptarlas.

Las franquicias en el Ecuador han alcanzado niveles altos de desarrollo debido a que los empresarios han venido considerando la posibilidad de invertir en este sector, ya que han analizado los éxitos que aporta incursionar en estos negocios franquiciados; además, existen un número de micro-franquicias que han provocado en los pequeños empresarios la posibilidad de que sus microempresas también pueden ser franquiciables.

Por la amplia invasión de franquicias en el Ecuador, se creó la Asociación Ecuatoriana de Franquicias, como un Organismo del sector, este ente fue creado en septiembre de 1997 por un grupo de empresarios; las Cámaras de Comercio, tanto de Quito como de Guayaquil han brindado apoyo, creando así representaciones en diferentes ciudades.

Entre las principales empresas que destacan su participación están: Yogurt Persa, Post Net, KFC, Churrin Churron, Disensa; HUPSS, Escoffee, Frutanga Docucentro, Farmacias Cruz Azul, Burger Kind, Mc`Donals, entre otras.

2.2.- Historia de las franquicias en el Austro.

Como hemos señalado anteriormente, las franquicias en el Ecuador han sido un factor muy importante de crecimiento económico y de generación de empleo, por lo que el Austro ecuatoriano se ha convertido en lugar atractivo para franquiciar, pues es un gran mercado donde se ha visto que cada vez más existen gente emprendedora, dispuesta a trabajar y dar todo lo mejor a sus clientes.

En Cuenca existen muchos negocios que quieren crecer y están optando por vía franquicia ya que pueden crecer tanto a nivel nacional como internacional y además dar a conocer a través de sus negocios, las costumbres y cultura de nuestro país. Además, las franquicias en Cuenca son más comunes de lo que nos imaginamos; encontramos en todas partes, tanto franquicias extranjeras como nacionales, las que están generando empleo para la población. Como un ejemplo podemos citar que una persona llamó a una agencia de viajes y era una franquicia, además contrató los servicios y auto y era una franquicia; y por último, fue a realizar una llamada en un centro de telecomunicaciones y era una franquicia. Esto demuestra que el mercado de Cuenca es un mercado bueno para franquiciar, así lo señala el gerente de “Franquicia Disensa” que está operando en la ciudad de Cuenca desde el 2005 y argumenta que lo primordial para ellos es el cliente

y la imagen que tenga de la empresa; es por esto que, ellos decidieron cambiar la imagen a nivel nacional, unificando los precios, letreros uniformes y además cambiando el software. Además, argumenta que la atención al cliente es de primera, ya que si te atiende una persona culta y amable y además si tú entras a un local donde los tubos de cemento están bien ordenados, el cemento está donde debe estar el cliente se va a sentir muy a gusto y podemos demostrar ya que en el 2006 subió las ventas en un 46% respecto al año 2005; entonces lo que podemos decir, que los clientes son las personas que mayor respeto se merecen.

El gerente le diría a un emigrante que invierta en franquicias ya que es negocio que te ofrece estabilidad, garantía y apoyo, y que, sobre todo, se debe tener claro qué es lo que vas a hacer, qué es lo que vas a ofrecer; y, qué es lo que vas a vender; además, se debe analizar para qué tú eres bueno y así tú mismo puedes comprar una franquicia o crear una franquicia y así poder exportar a otro país con nombre ecuatoriano.⁷

Otra franquicia que es muy importante en la ciudad de Cuenca es KFC que está hace aproximadamente cuatro años y argumenta que a pesar de que el mercado es un poco cambiante y que siempre existe sus altos y bajos, hay que saber superar estas fases ya que por ejemplo a través de las promociones o combos que ellos realizan se puede atraer al público. Además, expresa que las franquicias en el Ecuador han ayudado al incremento del empleo, y lo que se espera de este nuevo gobierno es, apoyo a las pequeñas y medianas empresas y que pare la ola migratoria, ya que nuestros ciudadanos pierden su dignidad al irse a otros país y nosotros estamos perdiendo mano de obra muy importante para el desarrollo de nuestro país. Los emigrantes deberían invertir en franquicias o crear franquicias sobre todo en el área textil que es la menos explotada ya que no es posible que nosotros exportemos la materia prima a otros países

⁷ 2007, Entrevista Gerente de Franquicia Holcim, Ing. Andrés Andrade (Cuenca)

y que luego importemos los productos realizados con dicha materia prima, a precios elevados; debemos darnos cuenta que nosotros sí podemos salir adelante, lo importante es arreglar las pequeñas imperfecciones que tenemos y todos cooperar para el desarrollo de nuestro país.⁸

2.3.- Cifras de franquicias en el mundo

El término franquicia surgió en la Edad Media en Francia, pero el sistema en sí, tal y como lo conocemos ahora, tiene su origen en Estados Unidos, a mediados del siglo XIX, en el año 1862; luego de algunos años, muchas compañías empezaron a adoptar este sistema, especialmente los fabricantes de automóviles como General Motors, Ford y otras compañías como Seven Up o Coca Cola, las cuales han logrado expandirse en todo el mundo.

Las franquicias en los últimos años y en la actualidad se han caracterizado por ser uno de los mejores sistemas de desarrollo empresarial en todo el mundo. Es por eso que existen aproximadamente 17.500 marcas, con más de 1.2 millones de franquicias. Además, como podemos ver en el cuadro 1: Las Franquicias en el Mundo, Estados Unidos es la pionera en franquicias porque tiene 760.000 establecimientos y más de 18.000.000 personas empleadas en los negocios de franquicias; además, los franquiciantes americanos tienen más de 50 mil establecimientos ubicados en América Latina, Europa, Japón, Asia, África; México, Canadá y Australia; en Estados Unidos las franquicias que tienen mayor acogida son principalmente comida, centros de cuidado, centros para perder peso y además se ha visto un gran número de franquicias que operan desde sus hogares, esta es una gran oportunidad para el pequeño inversionista.

⁸ 2007, Entrevista supervisora de KFC, Ing. Johana Flores (Cuenca)

CUADRO 1

LAS FRANQUICIAS EN EL MUNDO

PAÍS	FRANQUICIANTES	ESTABLECIMIENTOS
CHINA	1,900	87,000
EE.UU.	1,500	760,000
JAPON	1,100	220,000
BRASIL	1,000	43,500
CANADA	850	85,000
FRANCIA	765	34,745
ALEMANIA	760	41,000
AUSTRALIA	700	50,000
REINO UNIDO	677	35,600
ESPAÑA	610	23,276
ITALIA	606	36,547
GRAN BRETAÑA	590	32,100
MEXICO	520	26,000
GRECIA	500	3,000
SUDAFRICA	373	20,515
ARGENTINA	370	12,000
PORTUGAL	363	3,000
BENELUX	360	16,540
AUSTRIA	260	4,000
VENEZUELA	260	1,400
URUGUAY	120	400
MARRUECOS	120	540
COLOMBIA	90	400
CHILE	74	500

Elaboración: Fuente: *World Franchise Council (2003)*

<http://www.cpfranquicias.com/franquicias%20en%20el%20mundo.doc>

Sin embargo, hemos visto que el mercado de China está creciendo a pasos gigantescos, de acuerdo a la Comisión Estatal de Comercio y Economía ha establecido que de cada 100 tiendas más significativas de China 61 siguen el sistema de franquicias. Además la Asociación China de Comercio y Franquicia puntualiza que las ganancias en

facturación son muy ventajosas y han ayudado al aumento del empleo. En China existe alrededor de 1.500 redes, 70.000 establecimientos y 1 millón de empleos directos.

En los años 70, Europa empieza a desarrollarse el mercado europeo debido a la saturación, ya que los empresarios solo ofrecían productos y las necesidades de las personas cambiaron exigiendo una marca, calidad, innovación y un buen servicio en la atención; a partir de ese momento comenzaron a desarrollarse las franquicias ya que era lo que necesitaban los europeos para satisfacer sus exigencias. En Europa Continental e Inglaterra existen más de 4 mil redes de franquicias, siendo Francia, líder en las franquicias, debido a que existe más de 765 franquiciantes, 34.745 establecimientos y generan empleo aproximadamente 500 mil personas.

En los últimos años se ha visto un desarrollo en España con relación a otros países de Europa, es por eso que las franquicias han alcanzado todos los sectores de actividad, tales como: tintorerías, peluquerías, restaurantes, guarderías, etc. y además, los encontramos en los centros comerciales o en las calles principales; las franquicias en España han generado aproximadamente 226.464 empleos directos y 710 franquiciantes con 23.276 mil establecimientos.

En Alemania existen aproximadamente 760 franquiciantes, 41.000 establecimientos y genera alrededor de 400.150; empleos es un mercado que ha sido representativo, debido a que alcanzó un crecimiento significativo y además se ha demostrado que es un mercado que tiene un gran potencial, demostrando que puede adaptarse a cualquier concepto innovador que se aplique en dicho mercado.

Las franquicias en Latinoamérica han tenido un gran avance, especialmente en Brasil y México, seguido de Venezuela, Argentina, Chile y Colombia; de un total de 2.500 redes

el 70% se concentra en Brasil y México ya que son franquicias fortalecidas frente a las que están en desarrollo.

Brasil desde los años 80 que volvió a establecerse en democracia ha sido un país que promueve la apertura de inversión extranjera con el fin de tener mayor estabilidad y desarrollo económico; además Brasil es considerado de por sí más un continente que un país ya que tienen su propia lengua y su cultura; es por esto que, las franquicias y especialmente las americanas han hecho que este país tenga mayor crecimiento con respecto a los otros países latinoamericanos. La mayor parte de empresas en Brasil están conformadas por pequeñas y medianas empresas y las franquicias forman un rol muy importante dentro de estas. Los sectores que mayor comercialización tiene este país son: alimentos, enseñanza, moda, entretenimiento, entre otros, con 1.000 franquiciantes, con establecimientos alrededor de 43.500 y con 240.943 empleos generados con este tipo de sistema.

Los inversionistas en México ya no quieren invertir su dinero en empresas, si no más bien lo destinan hacia franquicias, debido a que este sistema posee alta tecnología, la capacitación hacia el personal es de primera los servicios que brindan son excelentes y sobre todo, tratan siempre de ver qué es lo que desean los consumidores. México es el décimo país con más número de franquicias, le superan países como Estados Unidos, Brasil, Canadá, Japón, Francia, España, Inglaterra, Alemania, Australia. Las franquicias en México han sido muy exitosas debido a la cercanía con Estados Unidos; y sobre todo, los inversionistas mexicanos han aplicado algunos métodos eficaces, utilizados por los americanos; el número de franquiciantes no ha aumentado, existe alrededor de 520, pero la cantidad de establecimientos han sido representativos, existe aproximadamente 26.000 y ha generado unos 365 mil empleos.

Venezuela se encuentra en el tercer lugar, con respecto al número de franquicias en América Latina, muy por encima de Chile, Colombia y Argentina y superado por Brasil y México. Venezuela es un país en el cual su tasa de crecimiento no deja de subir, cuenta con 260 franquiciadores y alrededor de 1.400 establecimientos en su territorio; con estas cifras podemos ver que las franquicias se han convertido en un mecanismo de expansión empresarial muy utilizado, Aunque en este país hayan ingresado franquicias extranjeras, por el excelente mercado que poseen, Venezuela ha logrado mantenerse e incursionar en este sistema, captando un 45% de formatos locales.

Luego de la difícil situación dada en Argentina se está generando una expansión de este sistema que ha ayudado para la reactivación de la economía argentina, alrededor de 5 franquicias como Kodak, McDonal`s, Fujifilm copan dicho mercado, esto se debe a que recientemente los inversionistas están captando este mercado; Argentina cuenta con 370 franquiciantes y alrededor de 12.000 establecimientos.

Las franquicias en Chile se encuentran recién en su fase inicial ya que solo tiene aproximadamente 74 franquiciadores, de las cuales 51 son extranjeras y la mayoría estadounidenses; además, existe alrededor de 500 establecimientos, pero a pesar de esto los inversionistas catalogan a Chile como un país excelente para la inversión, ya que se podría decir que es uno de los países más estables de Latinoamérica. Este sistema aún no es una modalidad de expansión empresarial, pero a pesar de esto, sí existen franquicias como Village que se encuentra en el sector de papelería.

Dentro de Latinoamérica podemos encontrar países muy cercanos a Ecuador, como Colombia que tiene alrededor de 90 franquiciantes y 400 establecimientos; y por último, citaremos a Perú que tiene alrededor de 60 franquiciadores.

A pesar de los grandes problemas que han tenido algunos países de Latinoamérica hemos visto que han existido intereses sobre este sistema ya que consideran que es un mecanismo de crecimiento y generación de empleo para sus países; además, algunos países como Venezuela, Brasil, México, Argentina están comenzando a impulsar franquicias locales; se espera crear franquicias nacionales y luego la exportación de las mismas; países como Perú, Ecuador, Chile están adaptándose a este nuevo sistema y porque han visto de sus países vecinos y han señalado que es una gran oportunidad de crecimiento y que ellos tienen que impulsar el desarrollo de las franquicias en sus países.⁹

2.4.- Cifras de franquicias en el Ecuador.

Las franquicias han llevado a que en el Ecuador las empresas sean cada vez más competitivas y exitosas, proporcionando variedad de bienes y servicios a la sociedad y creando una forma de desarrollo en las empresas, en las cuales se benefician tanto el cliente como las empresas, lo que se conoce como “GANA-GANA”. Los ingresos por concepto de franquicias son alrededor de \$800 millones, las franquicias que mayor aceptabilidad tienen son de moda y alimentación; además, existen 152 franquiciadores con 1.200 establecimientos que generan 10 mil empleos, (ver cuadro 2: Cifras de las franquicias en el Ecuador)

⁹ http://www.franchisesnet.com/franquicias_en_el_mundo.htm,
<http://www.tormo.com/elpais/franquiados/informacion/datos/mundo.asp>
<http://enigmatorio.com/2005/06/28/%C2%BFyo-dominos-tu-mcdonalds-el-starbucks/>

CUADRO 2

CIFRAS DE LAS FRANQUICIAS EN EL ECUADOR

Redes:	152
Establecimientos:	1200
Facturación:	800 millones de dólares
Empleos directos:	8.302 personas
Empleos indirectos:	3.465 personas

Elaboración: Fuente: <http://www.asofranquicias.com/estadisc.htm>

En el Ecuador existen alrededor de 152 franquicias de las cuales 34 (ver cuadro: 3 Franquicias de origen Ecuatoriano) son ecuatorianas y el resto son franquicias importadas, como podemos ver en el cuadro 4: Participación de los diferentes países con sus franquicias en Ecuador; la franquicia importada que mayor participación tiene en el mercado ecuatoriano es Estados Unidos con un 39%, después franquicias de origen ecuatoriano con un 22%, lo que demuestra que comenzamos a desarrollar ideas novedosas y se espera que en dos o tres años se creen 60 franquicias ecuatorianas. Luego podemos observar a Colombia con un 13%, Venezuela, España y Argentina con un 3%, muy seguido con porcentajes entre el 2% y el 1% tenemos a países como: Suiza, Italia Canadá, Brasil, Dinamarca, Perú, Chile, México, Japón, Guatemala, Uruguay, Costa rica, Francia, Reino Unido, Alemania y Australia

CUADRO 3

FRANQUICIAS DE ORIGEN ECUATORIANO

ORIGEN	NOMBRE
1. Ecuador	Alegro PCS
2. Ecuador	Andinatel
3. Ecuador	Bon Pan
4. Ecuador	Cabinatel
5. Ecuador	Cellshop
6. Ecuador	Churrin Churron
7. Ecuador	D & Bond
8. Ecuador	Disensa
9. Ecuador	Docucentros Xerox
10. Ecuador	Escoffee
11. Ecuador	Expocolor
12. Ecuador	Farmacias Cruz Azul
13. Ecuador	Frutanga
14. Ecuador	Hups
15. Ecuador	Industrias Pinto
16. Ecuador	Koktlitos
17. Ecuador	L`Alianxa Travel Network
18. Ecuador	La Canoa
19. Ecuador	La Carreta del Abuelo
20. Ecuador	Los Cebiches de la Rumiñahui
21. Ecuador	Los Secos
22. Ecuador	Pañaleras Pototin
23. Ecuador	Raceline
24. Ecuador	Restaurante Pim`s
25. Ecuador	Rikoko
26. Ecuador	Sake Restaurants
27. Ecuador	Surmaxi
28. Ecuador	Sushi Express
29. Ecuador	Teledomestic Comunicaciones
30. Ecuador	Teleshop
31. Ecuador	Ticket Faster
32. Ecuador	Yogur Persa
33. Ecuador	Yogur Tito
34. Ecuador	1-700 a domicilio

Elaboración: Fernanda Yumbla

Fuente: Revista EKos, "Franquicias un mundo de Oportunidades" N.-144, Abril 2006, Pág.: 20, 21

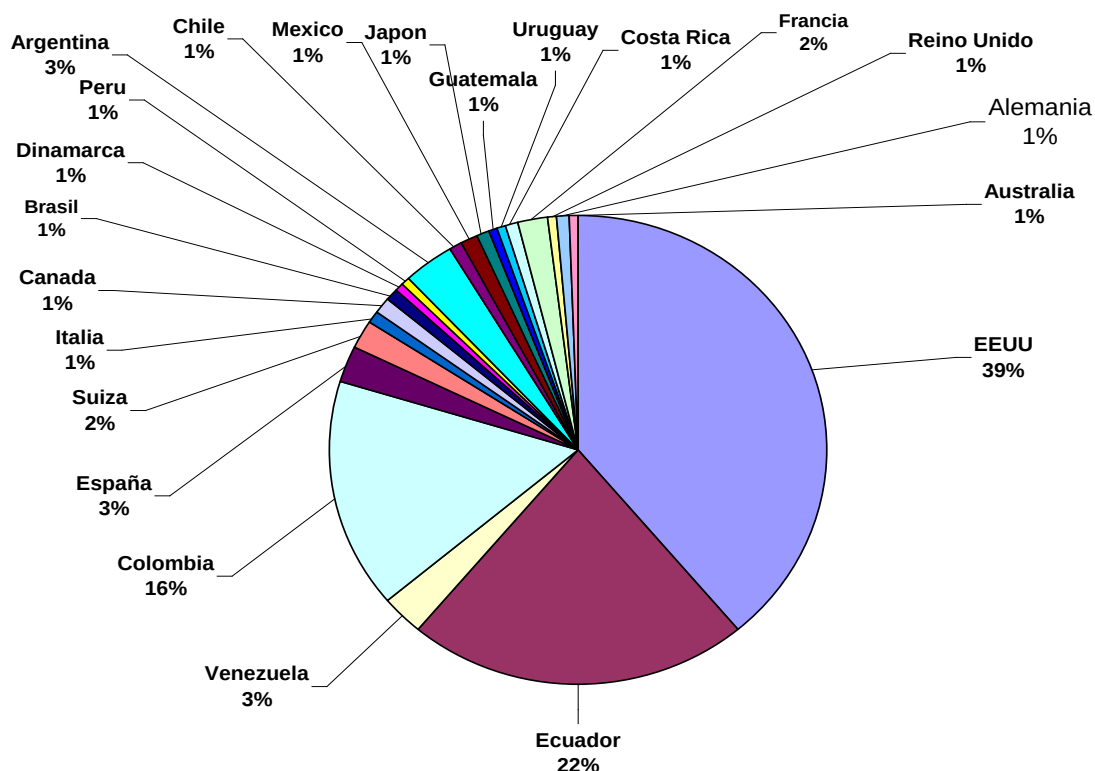
CUADRO 4

PARTICIPACION DE LOS DIFERENTES PAISES CON SUS FRANQUICIAS EN EL ECUADOR

PAIS	Unidades	Porcentaje
EEUU	59	39
Ecuador	34	22
Venezuela	4	3
Colombia	24	16
España	4	3
Suiza	3	2
Italia	1	1
Canada	2	1
Brasil	1	1
Dinamarca	1	1
Peru	1	1
Argentina	5	3
Chile	1	1
Mexico	2	1
Japon	1	1
Guatemala	1	1
Uruguay	1	1
Costa Rica	1	1
Francia	3	2
Reino Unido	1	1
Alemania	1	1
Australia	1	1
TOTAL	152	100

Elaboración: Fernanda Yumbra

Fuente: Revista EKos, “Franquicias un mundo de Oportunidades” N.-144, Abril 2006, Pág.: 20, 21



2.5.- Participación de franquicias por categorías.

Los sectores que mayor número de franquicias tiene el Ecuador son de comidas rápidas como lo podemos observar en el cuadro 5: Franquicias en el Ecuador que tenemos el 28,3%, entre los locales más representados tenemos Amecian Deli, Burger King, Dominos Pizza, KFC, McDonald`s, Taco Bell, Yogurt Persa, Tropi Burger, Friday`s, Sushi Itto, Juan Chichero, Pizza Hut, etc. Luego podemos observar un 23,7% lo que se refiere a moda (calzado, ropa, bisutería y accesorios), citaremos algunos locales como: Tennis, Polo Ralph, Naf-Naf, Miss Sixto, Lacaste, Espirit, Fósil, Industrias Pinto, Corpo, Guess, etc. Luego con un 9,2% jugueterías, entretenimiento y deporte; este sector ha ido aumentando los últimos años, pues se ha visto muchos locales como gimnasios o centros de adelgazamiento que han tenido una gran acogida; de igual manera, los lugares de entretenimiento tienen una gran demanda, así podemos mencionar algunos como: Curves, Love Story, Imaginarium, Super 1, etc., con un 7,2%

servicios de reparación, lavado y seguros; estos negocios son una gran opción tanto para la familia ya que el lavado de ropa y de carros son una gran opción por la falta de tiempo que ahora tienen las familias; además, contratan servicios de seguridad para su bienestar; entre las empresas que podemos citar son: Martinizing, Pronto Wash, Heel Quik, etc, con un 6,6%, podemos observar franquicias de enseñanza entre los que podemos citar son: Wall Street, Inlingua, Hups, Berlitz, Ingles Universal, etc.; con un 5,9% tenemos hoteles, y agencias de viajes, entre ellos mencionaremos L`Alianza Travel Network, J.W Marriot, Swissotel, Howard Jhonson Inn Hoteles, Hampton, Hilton; tenemos también restaurantes con un 4,6% entre los que citaremos: Archie`s Pizza, Tony Roma`s, Subway; con un 3,3% se encuentra construcción, compra venta y alquiler de mobiliaria; entre una de las franquicias más importantes dentro de materiales de construcción es Disensa, ERA, Goldhouse; con alrededor de 2% podemos encontrar alquiler de autos, telefonía pública y servicios informáticos; dentro de estas categorías se encuentran franquicias como: Teledomestic Comunicaciones, Radio Shack, Precisión Auto Tune, Moviestar, Meineke, Hertz, Dr. Vinyl, Ace Hardware, Alegro PCS, Andinatel, etc, además entre el 1% se encuentran franquicias como salud, accesorias, copiadoras entre ellas son: Front Consulting Group, Bevinco, Farmacias Cruz Azul y Docucentros Xerox.

Como citamos anteriormente la comida rápida es el que mayor rubro de locales franquiciados tiene, pero existe una tendencia hacia otras ramas como servicios de Internet, farmacias, construcción y centros de adelgazamiento. Lo que se espera ahora es que las microempresas empiecen a incursionar en el mundo de la franquicia y además que las personas que desean invertir su dinero lo hagan en una franquicia o creen franquicias ecuatorianas y así poder exportar hacia otros países.

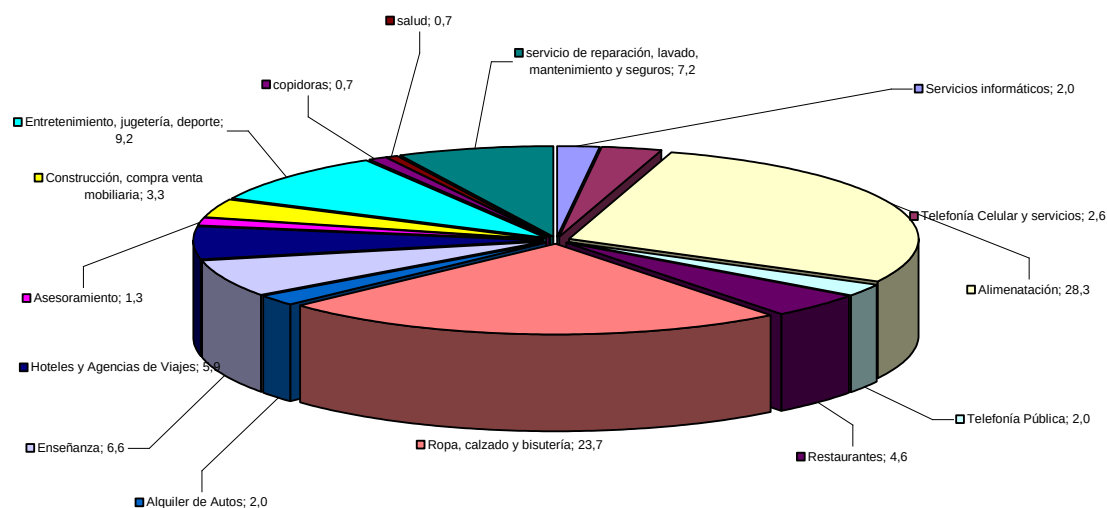
CUADRO 5

FRANQUICIAS EN EL ECUADOR

SECTORES	Unidades	Porcentaje
Servicios informáticos	3	2,0
Telefonía Celular y servicios	4	2,6
Alimentación	43	28,3
Telefonía Pública	3	2,0
Restaurantes	7	4,6
Ropa, calzado y bisutería	36	23,7
Alquiler de Autos	3	2,0
Enseñanza	10	6,6
Hoteles y Agencias de Viajes	9	5,9
Asesoramiento	2	1,3
Construcción, compra venta mobiliaria	5	3,3
Entretenimiento, juguetería, deporte	14	9,2
Copiadoras	1	0,7
salud	1	0,7
servicio de reparación, lavado, mantenimiento y seguros	11	7,2
TOTAL	152	100

Elaboración: Fernanda Yumbla

Fuente: Fuente: Revista EKos, “Franquicias un mundo de Oportunidades” N.-144, Abril 2006, Pág.: 20, 21



2.6.- Impacto de las franquicias en la Economía Ecuatoriana.

Luego de los grandes problemas que ha sufrido la economía ecuatoriana hace aproximadamente 6 años, las personas y los inversionistas tanto nacionales como internacionales han tenido miedo de invertir en el mercado ecuatoriano; además, las personas ya no confían en el sistema bancario ya que antes se pagaban altas tasas de interés, pero en la actualidad, los pagos son muy bajos y las personas exigen oportunidades de inversión con ganancia sobre su dinero que supere el 10% o el 12% de interés. Desde que se impuso el dólar, la economía ecuatoriana se ha estabilizado y esto permite captar capitales extranjeros y sobre todo, ayuda al sistema de franquicias porque los precios de venta hacia el consumidor son fijos; además, ante la mínima rentabilidad del sistema financiero tradicional y frente al problema de establecer una empresa o comprar una franquicia, se ha demostrado que la franquicia disminuye el riesgo y sobre todo estimula la inversión. Asimismo, se ha visto un gran número de empresarios ecuatorianos que desean invertir su dinero en algo fructífero, que sobre todo ayude al incremento de su capital; igualmente, diferentes países del mundo consideran al Ecuador como un territorio fértil para todo tipo de franquicias.

Se puede observar que empresas ecuatorianas muy prestigiosas estén en procesos de incursionar en la creación de franquicias, que incluye exportación de las mismas; franquicias como Churrin Churron, Frutanga, Escofet, Disensa ya están operando exitosamente en otros países; existen en Ecuador empresas muy desarrolladas como Farmacias Cruz Azul, Docucentro que han demostrado que pueden ser muy exitosas dentro de este nuevo campo.

Las franquicias en el Ecuador han tenido un muy buen impacto ya que las internacionales nos han enseñado cómo tenemos que hacer las cosas, ya que es lo

mismo entrar a un local franquiciado que a un local que no lo sea; el local franquiciado cumple con estándares internacionales lo que le da respaldo y 100% de garantía al consumidor. Además, es muy importante la imagen que tenga el consumidor ya que si una persona se intoxica en un local que no sea franquiciado no pasa nada, mientras que si por ejemplo se intoxica en McDonald's repercute la imagen en todo el mundo; es por eso que siempre tratan de preocuparse del cliente.

Igualmente, se ha visto que organismos como el Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo se preocupen por apoyar a los empresarios brindándoles créditos muy interesantes, especialmente a los empresarios que decidan incursionar en las franquicias, sobre todo, con nociones propias del país o región. En Ecuador ya existe la Asociación Ecuatoriana de Franquiciadores (<http://www.asofranquicias.com/bienveni.htm>) que brinda apoyo a los que decidan invertir en este tipo de negocios y a los que ya tienen franquicias.

Capítulo III

GENERALIDADES DE LA MIGRACION

GENERALIDADES DE LA MIGRACION

La migración en nuestro país es un fenómeno que se viene dando desde muchos años atrás, se trata de un tema que ha generado ardua discusión, ya que afecta a muchas ciudades del Ecuador, de Latinoamérica y del mundo; en nuestro país específicamente existen altos índices de emigrantes focalizados especialmente en la zona de la sierra y del Austro en particular. Azuay es una de las provincias donde se ha visto mayor número de emigrantes, muy seguido de Cañar y Loja donde 6 de cada 10 habitantes tienen familiares que residen en el exterior. En este capítulo vamos a dar conocer las principales causas que les impulsa a los compatriotas a tomar la decisión de dejar su país, de igual manera abordaremos cuales son los principales destinos que ellos escogen, como escapatoria de sus problemas. También un tema que es muy importante analizarles el lado social, cómo quedan esos hogares que no tienen a lado un padre y en algunos casos muy críticos, a los dos principales pilares, para que los miembros de dicha familia sean personas con virtudes y valores morales. Otro aspecto que vale la pena analizar es a dónde se dirigen y cómo invierten sus allegados las remesas de los emigrantes. Además, mencionaremos cómo consiguen ese dinero para emigrar, ya que la mayoría de emigrantes son personas pobres o de escasos recursos económicos. Y por último, veremos cuáles son las ventajas y desventajas para el Ecuador, que nuestros ciudadanos migren.

3.1.- Porcentaje sobre la evolución de los emigrantes desde 1900 hasta el 2004

Es importante conocer qué migrar es salir desde el país de origen a otro, en busca de diferentes cosas, el emigrante es la persona que sale de su país y cruza diferentes fronteras para llegar a su destino; y, para el ciudadano del país al cual llegas eres un inmigrante.

La migración es el resultado de problemas internos, que han sufrido los diferentes países, como guerras, discriminación (esclavos), pobreza, problemas políticos, desestabilización de la economía entre otros. El país que mayor población de emigrantes tiene es Estados Unidos podemos (ver cuadro 6 Evolución de los emigrantes) la ola migratoria que ha existido hacia dicho país es elocuente, además, se puede observar cómo en los años 1991-2000 la migración es muy alta, esto demuestra que en esa fecha, muchos emigrantes salieron por diferentes problemas que enfrentaba el Ecuador, como el cambio de la moneda y eso ocasionó que, por la especulación que existió, que los bancos quiebren, que exista inflación, que las empresas cierren o reduzcan al personal entre otras causas que veremos más adelante.

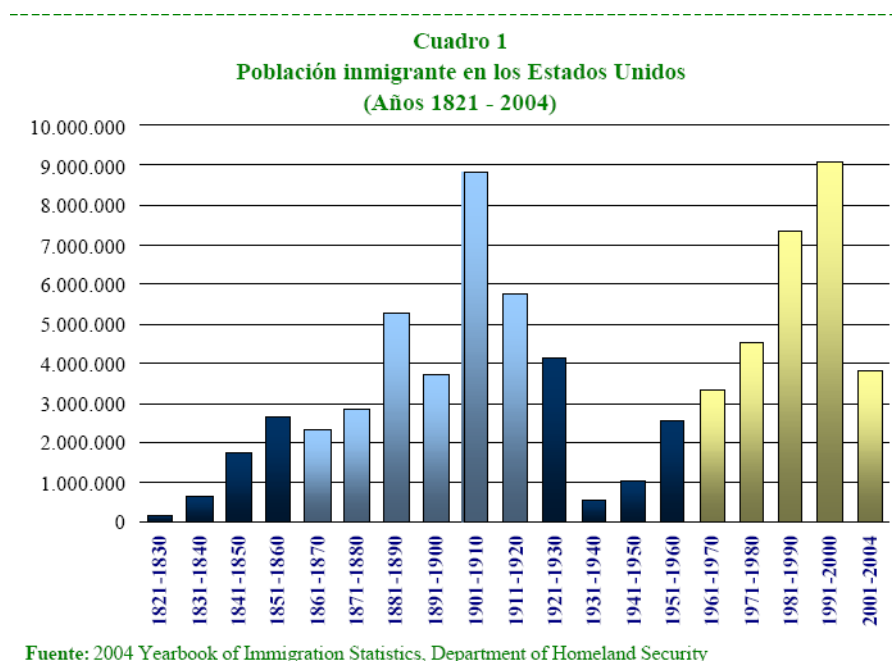
CUADRO 6

EVOLUCION DE LOS MIGRANTES

EVOLUCION DE LOS MIGRANTES	
AÑO	POBLACION IMIGRANTES
1821-1830	200000
1831-1840	600000
1841-1850	1750000
1851-1860	2600000
1861-1870	2250000
1871-1880	2290000
1881-1890	5100000
1891-1990	3600000
1901-1910	8800000
1911-1920	5800000
1921-1930	4100000
1931-1940	300000
1941-1950	1000000
1951-1960	2300000
1961-1970	3200000
1971-1980	4500000
1981-1990	7250000
1991-2000	9000000
2001-2004	3800000

Elaboración: Emma Lazarus

Fuente: cartillas sobre la migración Agosto 2006, N.- 21 “Aproximación histórica a la inmigración en los Estados Unidos”



Entre los años 1970 – 1999 un millón y medio de emigrantes han salido del Ecuador y desde la crisis del 99 - 2002 han salido un millón más y desde el 2002 hasta la fecha actual han salido medio millón más; pues, la mayoría de emigrantes son indocumentados y pagan grandes cantidades de dinero para poder llegar a su lugar de destino y solo un mínimo porcentaje de ellos se encuentran en situación legal; además, podemos citar que la mayoría de emigrantes son de las provincias del Azuay y Cañar y un porcentaje menor de la provincia de Loja.

Además, para poder tener una visión clara sobre la migración de nuestros compatriotas, podemos observar en el cuadro 7, Inmigrantes por Región, que América latina tiene el mayor porcentaje de emigrantes con un 74.80, pues esto se debe a que somos países muy similares, donde se ha visto mayores índices de pobreza, desempleo, insalubridad, entre otros problemas; luego le sigue Asia con un 0.02, un país donde sobre todo existe mucha pobreza y hambre. Europa se encuentra con 24.84 de inmigrantes, estos países también son receptores de muchos emigrantes y sobre todo

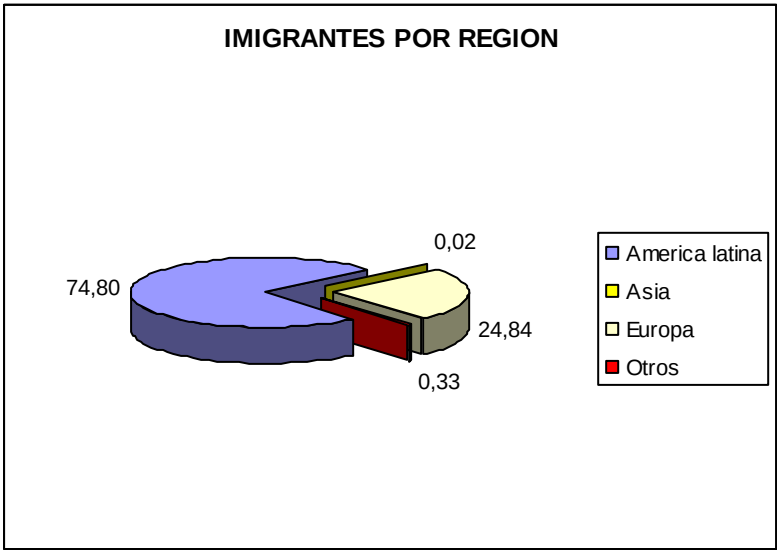
ecuatorianos; actualmente la calidad de vida de los europeos es muy buena, en comparación con años anteriores; y, con un 0.33, se encuentra otros países que tienen cifras muy bajas de emigrantes en Estados Unidos.

CUADRO 7

INMIGRANTES POR REGION

Región	Porcentaje	Cantidad
América latina	74,80	2270000
Asia	0,02	700
Europa	24,84	753837
Otros	0,33	10060
	100	3034597

Fuente: Cartilla Los que se van enero 2006, Plan Migración, Comunicación y Desarrollo pag2, Alberto Acosta, Gaitàn Villavicencio



Como nos centraremos en la provincia del Azuay, aunque no exista cifras exactas, por el hecho que la mayoría de emigrantes lo hace de manera ilegal, podemos decir que, el 20% de la población que ha migrado desde 1990-2000 son de la provincia del Azuay; por ello que, al recorrer algunas ciudades de dicha provincia, nos

encontramos con lugares desiertos en donde la mayoría de la población son niños y ancianos; además, existen edificios enormes en su mayoría inhabitados, debido a que los familiares prefieren vivir en sus humildes viviendas.

Población del Azuay (2001 INEC)			599546					
	MIGRANTES	ILEGALES	RESIDENTES	RESIDENTES TEMPORALES	EUROPA	EEUU	MUJE	HOMB
Porcentaje	20%	75%	21%	4%	18%	82%	27%	73%
Cantidad	119909	89932	25181	4796	21584	98326	32375	87534

Envían remesas	No envían
88%	12%
105520	14389

Fuente: Cartilla Los que se van enero 2006, Plan Migración, Comunicación y Desarrollo pag2, Alberto Acosta, Gaitàn Villavicencio

La población del Azuay es 599546 por lo que; por cada 100 azuayos, el 20% han migrado lo que representa 119909 azuayos emigrantes, de estos 119909 emigrantes, 27% son mujeres y 73% varones; 82% están en Estados Unidos y 18% en Europa; 75% son ilegales y 21% son residentes; y, 4% con residencia temporal; 88% envían remesas y un 12% no envía. Además, la mayoría de emigrantes azuayos, como podemos ver en el (cuadro 8 Edad de los emigrantes Azuayos) se encuentra aproximadamente entre 21 a 30 años de permanencia en diferentes países del mundo.

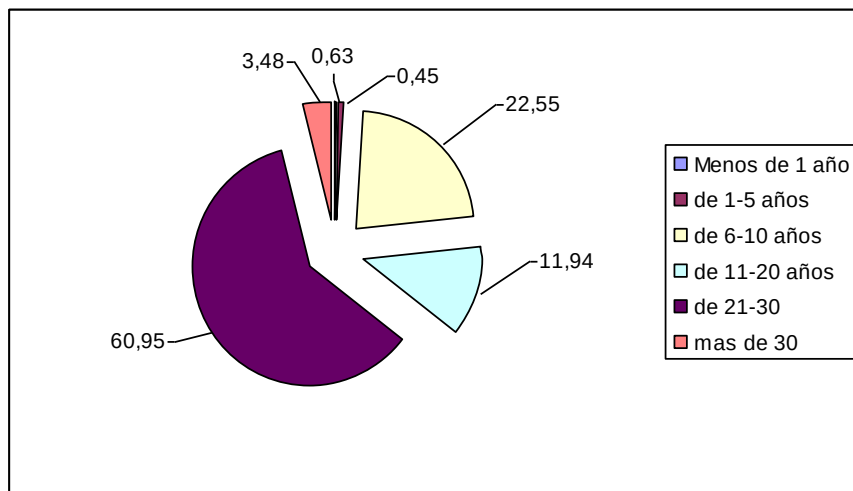
CUADRO 8

EDAD DE LOS MIGRANTES AZUAYOS

EDAD DE LOS MIGRANTES AZUAYOS		
Edad	Porcentaje	Cantidad
Menos de 1 año	0,63	3777
de 1-5 años	0,45	2698
de 6-10 años	22,55	135198
de 11-20 años	11,94	71586
de 21-30	60,95	365423
mas de 30	3,48	20864

Elaboración: Pastoral de Cuenca

Fuente: Información recolectada en la Pastoral de Cuenca.



3.2.- Causas y consecuencias de la migración.

Múltiples son las causas que han empujado para que nuestros compatriotas salgan del país en busca de días mejores, ocasionando muchas consecuencias, tanto para el país como para sus familiares. En este capítulo señalaremos las principales causas de la migración y las consecuencias de la misma. Vale citar una frase que hemos visto pintada en las paredes de nuestra ciudad “El último que se vaya que apague la luz”, es una frase que demuestra que muchas poblaciones del Azuay están migrando y que esta situación es preocupante porque la mayoría de personas que se quedan son personas mayores y niños.

En este capítulo realizaremos un análisis profundo de las diferentes causas y no solo partiremos de los aspectos políticos, económicos y sociales sino también problemas individuales de las personas que migran.

La crisis que vivió el Ecuador desde 1982 hasta el 2000 fue uno de los factores principales para la expulsión de nuestros compatriotas; la caída del PIB, ocasionó mucha hambre y sobre todo pobreza; la brecha entre los más pobres y los más ricos se hizo más notoria; los más ricos eran cada vez más ricos y poderosos; y, los pobres se

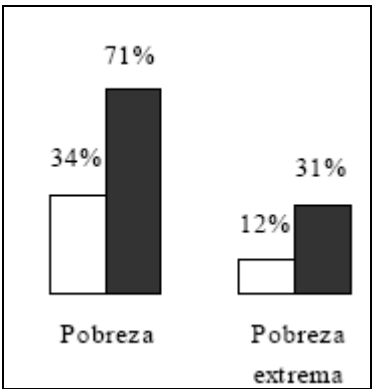
hicieron más pobres. Entre los años 1995-2000 el número de pobres creció de 3,9 a 9,1 millones en términos porcentuales de 34% a un 71%; la pobreza extrema dobló su número de 2,1 a 4,5 millones en términos porcentual de 12% a 31% como lo demuestra en el (cuadro 9 Evolución de la Pobreza).

CUADRO 9

EVOLUCION DE LA POBREZA

POBREZA			POBREZA EXTREMA		
Año	POBLACION	PORCENTAJE	Año	POBLACION	PORCENTAJE
1995	3,9 millo	34%	1995	2,1 millo	12%
2000	9,1 millo	71%	2000	4,5 millo	31%

Elaboración: Obi Wan Kenobi
Fuente: Cartillas sobre la migración Enero del 2003 N.- 3, “Causas del reciente proceso migratorio”



La crisis que vivía el país hizo que la miseria y el hambre se aceleren entre 1995 y 2000, como podemos ver en el cuadro 10, Distribución del ingreso nacional.

La distribución de la riqueza era cada vez mas inequitativa, el porcentaje del ingreso nacional destinado para los mas pobres era cada vez menor; en cambio para el sector mas rico iba incrementándose año tras año; podemos darnos cuenta la gran crisis que vivió el país, sobre todo, el sector más pobre fue el más desfavorecido.

Además, lo que ocasionó esta crisis fue, principalmente el desempleo y subempleo; las empresas comenzaron a reducir personal; y otras a cerrar sus empresas, por falta de confiabilidad; esto ocasionó que muchas personas pierdan sus trabajos o estén dispuestos a trabajar por un sueldo muy bajo; también, los servicios básicos eran excesivamente caros y malos, por ejemplo en algunas zonas donde los emigrantes residían, los servicios de agua, eran únicamente por horas y no contaban con agua potable; no existe suficientes centros médicos a los cuales la población pueda recurrir y los pocos que existen no prestan buena atención, por lo que los ciudadanos tienen necesidad de salir a otras ciudades.

El salvataje bancario y el congelamiento que se dió, también fue uno de los motivos para que salgan del país debido a que muchas personas tenían todos sus ahorros en los bancos y de un día para otro saber que no tienen nada y que no hay forma de recuperar dichos ahorros; además, algunas empresas tenían todo su capital en los bancos, esto ocasiona el cierre de las empresas. Otro antecedente que nuestro país ha tenido hasta estos días es la inestabilidad política; los gobiernos no duraban más de un año en el poder, esto influyó mucho para que los inversionistas no vengán a invertir su capital en nuestro país; además dichos gobiernos no se preocuparon de generar fuentes de trabajo, menos interesarse por el bienestar de su población. Además el pago de la deuda, el masivo desempleo, la inseguridad social, el deterioro de la calidad de vida y la inseguridad social hicieron que la población por temor, comience a especular. Los bienes se encarecieron y al poco tiempo el presidente optó por dolarizar la economía en el Ecuador.

Otro motivo de expulsión es el número de hijos por familia; como en las áreas rurales las personas no tienen educación sexual, no poseen muchos centros educativos donde les puedan brindar asesoría en planificación familiar. Además, entre otros factores

internos podríamos decir que en algunos casos los propios familiares les impulsan a irse porque existen redes familiares o amigos que les ayudan a buscar el destino y los mecanismos para poder llegar. Se podría decir, que estos son los factores internos que influyen para que los ciudadanos salgan del país; pero, también hay factores externos que ocasionan la emigración como son la corrupción, la inestabilidad del país, el alto costo de vida, fuga de capitales, la deuda externa y sobre todo, la confianza de la población en el país, que poco a poco se ha ido perdiendo con más intensidad. Como podemos ver, estos factores demuestran el porque nos catalogan como una de la ciudades de mayor emigración; de igual forma, estos datos nos ayudan a entender las razones de la necesidad de salir urgente, ya que no tenemos la forma de emprender de ninguna manera, porque no existen los recursos necesarios y también, existe de por medio el riesgo o el miedo a abrirnos en nuevos campos, nos caracterizamos por ser simples imitadores, y no tratamos de ser creativos; esto se da porque la mayoría de personas no asisten a centros educativos a capacitarse; entonces, es algo ilógico que ellos comiencen a ser innovadores si en algunos casos muy críticos no saben ni leer ni mucho menos escribir. Creo que a los emigrantes les sobran excusas para salir de esta ciudad; es por esto que ellos buscan otros países, como la salida a tantos problemas fuera del alcance de ellos, los principales destinos que escogen son EE.UU., España, Venezuela, Canadá, Italia, etc.

Como podemos observar en el (cuadro10, Motivos por los cuales salen el País); las principales causas porque los emigrantes salieron del país son principalmente con el 48% para buscar una mejor calidad de vida en el futuro, con el 32% porque no hay trabajo en el Ecuador y con el 7% porque los salarios son bajos e insuficientes para poder tener una buena calidad de vida.

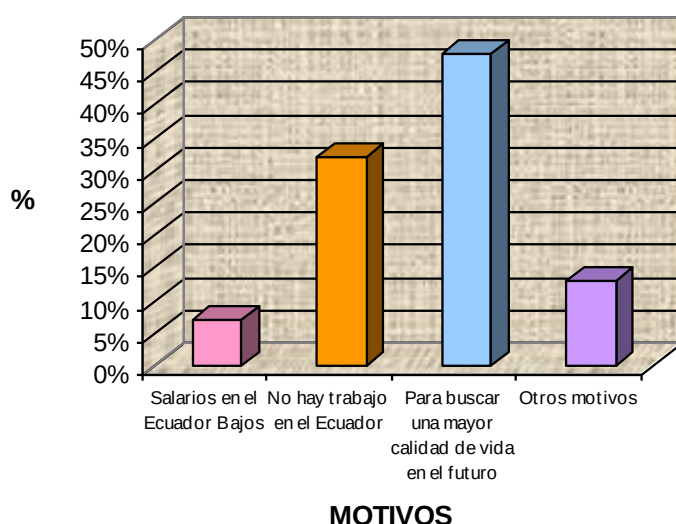
CUADRO 10

MOTIVOS POR LOS CUALES SALEN DEL PAIS

MOTIVOS	PORCENTAJE
Salarios en el Ecuador Bajos	7%
No hay trabajo en el Ecuador	32%
Para buscar una mayor calidad de vida en el futuro	48%
Otros motivos	13%
TOTAL	100%

Elaboración: Samuel Jhonson

Fuente: Cartillas sobre la migración Mayo 2002 N.- 1 “Las remesas de los emigrantes y sus efectos en la economía Ecuatoriana”



De igual manera son muchas las consecuencias que ellos dejan al irse en busca de un futuro mejor, tanto para sus familiares como para el país. Uno de los factores más duros para los emigrantes es dejar a sus familiares; ya que cuando deciden irse por lo general los hijos quedan a cargo de la madre, de parientes, de amigos, de vecinos o con sus abuelos, que generalmente ya están en sus últimos años de vida; entonces es allí

donde comienza el conflicto de la familia , con nuevas formas de ver la vida; los hijos, solamente piensan en terminar la escuela o máximo el colegio, porque en algunos casos ellos también quieren migrar o porque ellos se vuelven conformistas y dicen que para qué van a seguir estudiando si tienen quien les mantenga y les den todo lo que necesitan o gustos que se les antoje; pierden todo sentido de responsabilidad personal, no les interesa o no valoran el arduo trabajo que están realizando sus padres en el exterior. En lo único que piensan es, recibir el dinero y gastarlo, en alcohol, drogas, ropa, etc. Entonces, por la misma facilidad que tienen, de conseguir el dinero y por la desocupación, existen muchos hijos de emigrantes que forman pandillas juveniles, bandas, se prostituyen, etc. A pesar que algunas veces los hijos se quedan a cargo de la madre, o de sus abuelos es difícil que se los pueda controlar en su comportamiento y potenciales vicios y desordenes, ya que los hijos tienen cada vez más queminportismo, de la vida carente de valores y mucho menos moral; por lo tanto, lo último que les interesa es la familia; ellos están inmersos en otro mundo que “supuestamente” para ellos es lo mejor. También un hecho muy alarmante, es la gran cantidad de divorcios que se dan por la desconfianza que existen entre las parejas o muchas veces porque los cónyuges han conseguido otra pareja o por otros factores; esto es muy duro ya que en algunos casos, cuando existe el divorcio, las personas que ingresan a otro país ya no se sienten obligados a mandarles dinero a sus familias, entonces las familias, que deben enfrentarse ante esa dura realidad por la falta de dinero. Pienso que la familia corre un gran riesgo y sufre mucho, cuando el jefe de la casa migra, ya que existe inseguridad, si no se olvidará de la familia, si podrá mandar la plata para pagar la deuda de su viaje, y si en algunos casos el emigrante se olvida de su familia o no les manda dinero, esta se vera ante una dura situación, y tendrá que ver la forma de obtener el dinero de cualquier lado para poder pagar al “coyote” o al Banco para que no les embarguen sus

pertenencias, ya que ellos no esperan ni un día ni mucho menos perdonan un centavo. De igual manera, un hecho que causa una gran frustración a sus familias es cuando los emigrantes se mueren en las fronteras o no se sabe absolutamente nada de su paradero; es crítico conocer las diferentes formas que las familias sufren por la migración y las consecuencias gravísimas que acarrea la falta de los padres, que lleva muchas veces hasta el suicidio. Los emigrantes para poder salir del país, se ven ante la dura situación de recurrir a un coyotero; aunque tengan que sacrificar las pocas pertenencias que poseen, ellos por lo general no recurren al Banco, por que se necesita ser solventes y también por el tiempo en que se demoran en aprobar los créditos. Es impresionante la forma en que los coyoteros les llevan, los tratan como si fueran animales y no como personas; muchas veces, los emigrantes se mueren porque no comen o por falta de oxígeno ya que los tienen escondidos en espacios inadecuados..

Para el país también deja consecuencias negativas que los compatriotas salgan del país, debido a que la gran mayoría han concluido la secundaria y un alto porcentaje han acabado la universidad; entonces, esto representa un gran gasto para el país debido a que el Estado invierte en educación; entonces, se podría decir que es una fuga de cerebros; para tanta inversión, si la mayoría de emigrantes van a realizar trabajos domésticos, servicios, construcción, agricultura, etc. Un claro ejemplo es en Estados Unidos el 20.38% terminaron sus estudios primarios, 24,10% son bachilleres, y el 19,2% tiene nivel superior.

En países donde los emigrantes están concentrados, les explotan, tiene que trabajar por menos dinero por el mismo hecho de no tener papeles; los emigrantes realizan trabajos que los nacionales no quieren hacer como el cuidado de los ancianos y enfermos o labores de agrícolas, etc.

En algunas ocasiones también se da la xenofobia en el país donde está el emigrante; las personas rechazan o están en contra del emigrante; se dan abusos en contra de ellos por el mismo hecho de tener diferente cultura, apariencia, costumbres, etc.

Las restricciones que existen en los países son también problemas para los emigrantes ya que existen vacíos en las leyes internacionales; los emigrantes no tienen a su favor leyes que les protejan, en EEUU cada vez se pone más restricciones y más control en las fronteras.

Como hemos visto, en este punto la migración tiene sus consecuencias, pero también tenemos que mencionar que ha sido de mucha ayuda para la economía del Ecuador por las remesas que los emigrantes envían; además, la migración ha ayudado a sostener el proceso de dolarización, además los emigrantes han comenzado a emprender en negocios propios; muchos de ellos son propietarios de negocios tanto en Estados Unidos como en Ecuador, muchos han mejorado su calidad de vida, tiene acceso a vivienda, alimentación, salud, educación, etc.

3.3.- Porcentajes de los emigrantes en los diferentes países del mundo.

Los emigrantes están repartidos al menos en 58 países de los 5 continentes; en Norte América están alrededor de 2 `200.000, en Latinoamérica están aproximadamente 70.000 (fuera del Ecuador), en Europa podemos encontrar 753.837 emigrantes, en África aproximadamente entre 60 y 70 emigrantes ecuatorianos, en Asia 700 y en Oceanía alrededor de 10.000.¹⁰

Es imposible tener cifras exactas de cuantos emigrantes salen del país por diferentes formas y medios utilizados; muchos lo hacen de manera ilegal ya sea con documentos adulterados, cambiando su identidad a base de fotografías, saliendo de lugares secretos

¹⁰ Fuente: Cartilla Los que se van enero 2006, Plan Migración, Comunicación y Desarrollo pag2, Alberto Acosta, Gaitàn Villavicencio

y en horas de la noche, en embarcaciones de pesca o también en grandes embarcaciones de carga. No tenemos cifras exactas pero se puede decir que ahora han aumentado los emigrantes hacia Europa, sobre todo a España y esto se da por la facilidad del lenguaje y también se les vuelve más fácil adaptarse sin tener un choque de culturas tan drástico ya que también, como todos conocemos, con la conformación de la Unión Europea los países se han ido fortaleciendo en todas sus áreas, pero de igual manera no ha dejado de existir un alto flujo de emigrantes hacia los EEUU; las razones, porque ellos escogen dichos lugares son muy notorios, los sueldos son muy superiores a pesar de que ellos realizan trabajos domésticos o de construcción, lo que no sucede en nuestro país, ya que muchas personas con un título no podemos conseguir trabajo y tenemos sueldos inferiores comparando con los sueldos que puede ganar por realizar dichos trabajos o servicios. Los principales trabajos que van a realizar nuestros emigrantes son de servicios domésticos, agricultura y construcción; estos lo realizan porque no existe demanda de los ciudadanos de los diferentes países y sobre todo porque la mano de obra ecuatoriana es más barata, por el mismo hecho de que son indocumentados o ellos mismos aceptan por las necesidades que tienen o en algunos casos lo hacen por la urgencia de pagar a los “coyoteros” y están dispuestos a hacer lo que sea con tal de conseguir dinero por diferentes compromisos que han dejado en su país. Es increíble ver que hasta profesionales, salen a realizar dichos trabajos porque no consiguen en nuestra ciudad un lugar en donde puedan emplearse; la mayoría de empleos están copados por los partidos políticos, la única forma en que se pueda conseguir trabajo es a través de “palancas” ya que también algunos campos de trabajo están saturados y existe mucha oferta de profesionales en una misma área.

Como podemos ver en el cuadro 11 Destino de los emigrantes Ecuatorianos; el principal destino de los emigrantes ha sido y es Estados Unidos, seguido por España,

este país desde unos pocos años atrás ha sido un país que ha atraído mucho a los emigrantes porque no existía muchas restricciones como en Estados Unidos ya que desde que comenzó un control mas severo, tanto en las fronteras como en las diferentes ciudades los emigrantes comenzaron a ver a España como un gran destino para la escapatoria a sus problemas; en el cuadro 12, emigrantes Ecuatorianos en España podemos ver cómo ha ido evolucionando la migración hacia España, pues, hace unos cuantos años atrás no se necesitaba visa para viajar a este país del viejo continente; pero desde que se conformo la Unión Europea y por el alto porcentaje de emigrantes que existía en dicho país, se decidió no permitir la entrada sin los documentos respectivos y desde agosto del 2003 que en España exigía la visa, los ecuatorianos volvieron la mira hacia Estados Unidos.

Como podemos ver, desde 1970 se ha incrementado el porcentaje de emigrantes a España; es increíble que comunidades de ecuatorianos superen a la comunidad marroquí.

Luego le sigue Canadá con un 153.000, muy seguido de Italia con un 130.000; pues Italia también ha sido un gran destino para los emigrantes, es el segundo país de Europa con población emigrante, luego le sigue Inglaterra con 70.000, Venezuela y Holanda con alrededor de 25.000 a 25.500 emigrantes y otros país con aproximadamente 79.089.

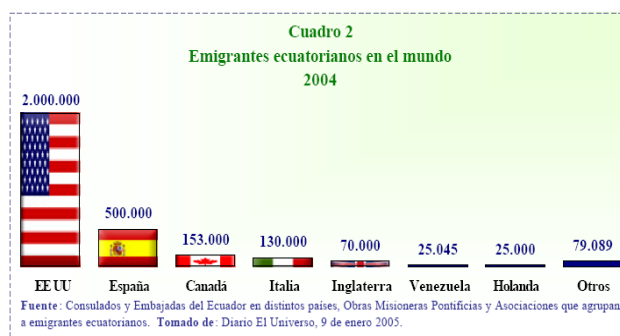
CUADRO 11

DESTINO DE LOS MIGRANTES ECUATORIANOS

PAIS	EMIGRANTES
EEUU	2.000.000
ESPAÑA	500.000
CANADA	153.000
ITALIA	130.000
INGLATERRA	70.000
VENEZUELA	25.045
HOLANDA	25.000
OTROS	79.089
TOTAL	2.982.134

Elaboración: Guinon

Fuente: Cartillas sobre la migración Junio 2006 N.- 18 “Efectos de la Migración y el futuro de las remesas en el mediano plazo”



CUADRO 12

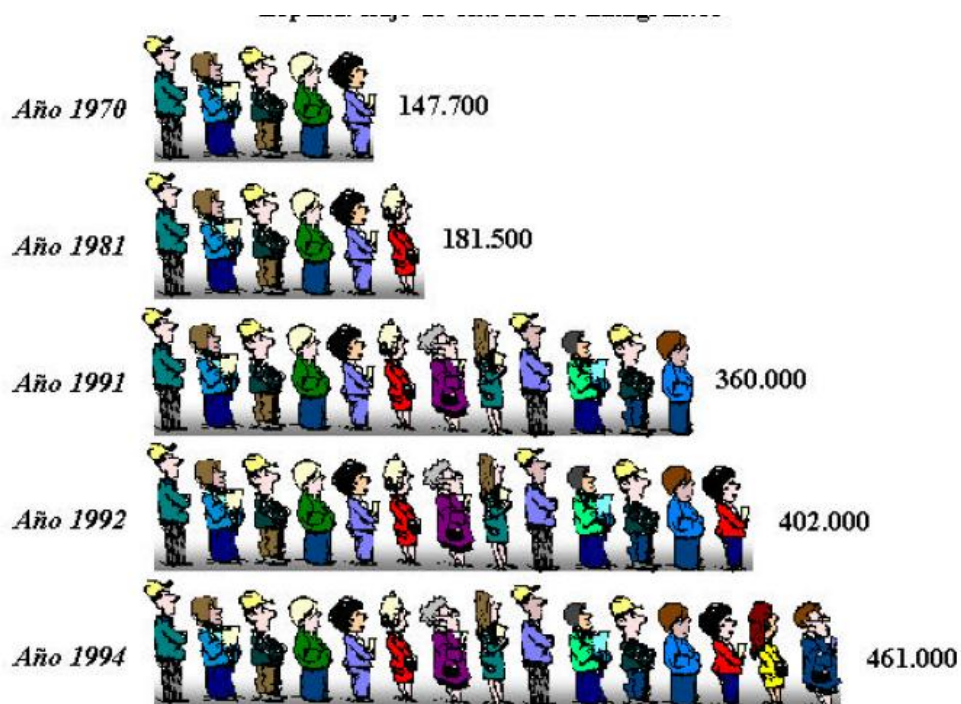
MIGRANTES ECUATORIANOS EN ESPAÑA

MIGRANTES ECUATORIANOS EN ESPAÑA

AÑO	PORCENTAJE	CANTIDAD
1970	9,52	147700
1981	11,69	181500
1991	23,19	360000
1992	25,90	402000
1994	29,70	461000
	100%	1552200

Elaboración: Giol i Aymerich

Fuente: Cartillas sobre la migración octubre 2004 N.- 8, “Las Comunidades de emigrantes en destino”



3.4.- Porcentajes de emigrantes en Estados Unidos

Como hemos observado en el cuadro anterior, Estados Unidos ha sido y es el sueño americano de muchos ecuatorianos, ya que por ser un país industrializado y primer mundista, no pensamos en la posibilidad de fracaso en dicho país. Este país fue uno de los principales destinos de salida de los emigrantes, debido a que las remesas que envían hacia el Ecuador representaba mucho ya que cuando teníamos como moneda el sucre la conversión era muy alta y representaba mucho dinero para las familias ecuatorianas, es por eso que, en ese tiempo las familias comenzaron a construir sus viviendas y otras a invertir en negocios. Este país atrae mucho a los emigrantes, principalmente por la remuneración que pagan los empleadores aunque ahora ha cambiando mucho la situación por que muchos ecuatorianos deciden invertir sus dineros en los países donde ellos migraron, ya que no tiene mucha diferencia ponerse un

negocio o construir una vivienda, en comparación con Ecuador. Además, hemos visto que muchos ecuatorianos son empresarios exitosos donde han incursionado, sobre todo, en el área de restaurantes; en dicho país podemos encontrar toda clase de comida ecuatoriana, asimismo ecuatorianos repartidos por todas las ciudades de Estados Unidos; uno de los principales destinos de los emigrantes es New York, con alrededor de 177.957, luego le sigue New Jersey con 66.370 y luego ciudades como Florida, California, Illinois, Connecticut entre el 35.000 a 11.000 emigrantes.¹¹

Vale mencionar que en los años 90, tanto la provincia del Azuay como la del Cañar, fueron las que mayor número de emigrantes enviaron de América del Sur y estos emigrantes se encuentran la mayoría en New York en el condado de Queens (ver cuadro 13 Ecuatorianos en la ciudad de New York) Ellos deciden migrar allá para aprovechar la economía newyorkina; otro motivo es las redes que existen ya que si tenemos a familiares o amigos que residen en dicho condados, los que migran también deciden migrar a New York, ya que algunas veces antes de migrar les pedimos a nuestros familiares o amigos que nos consigan un trabajo en el estado donde ellos residen, es por eso que el número de emigrantes en dicho estado ha ido aumentando cada vez más.

¹¹ <http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/debate/paginas/debate313.htm>

CUADRO 13

ECUATORIANOS EN LAS CIUDAD DE NEW YORK

	1990	2000
Aglomeración neoyorquina (Nueva York y los suburbios)	89.838	123.472
Ciudad de Nueva York	78.444	101.005
Condado de Queens	35.412	57.716
Condado de Kings (Brooklyn)	18.653	18.951
Condado de Bronx	12.421	12.888
Condado de Nueva York (Manhattan)	11.359	10.291
Condado de Richmond (Staten Island)	599	1.159
Condado de Westchester	4.630	9.360
Condado de Naussau	2.854	3.790
Condado de Suffolk	2.368	6.126

Fuente: Censo de Estados Unidos, 2000.

Elaboración: Simón Bolívar

Fuente: Cartillas sobre la migración diciembre 2004 N.- 10 “Características y Diferencias clave entre la primeras migraciones y la reciente ola migratoria”

3.5.- Cifras de las remesas de emigrantes de los años 2002 al 2005

Antes de comenzar a analizar este punto vale explicar qué son las remesas; las remesas son el dinero que ingresa, en este caso al Ecuador, enviado por compatriotas que están trabajando en diferentes partes del mundo.

Las remesas como lo conocemos, ha sido un sustento para la economía ecuatoriana y sobre todo para las zonas de la sierra (Cañar y Azuay) pues dichas remesas han ayudado para mejorar las condiciones de vida de algunas familias, ya que antes de migrar, la mayoría de personas, por ejemplo, consumía una vez por semana de carne, leche o huevos mientras que cuando migraron, la mayoría tenía de 2 a 3 veces por semana acceso a estos productos.

Como podemos observar en el (cuadro 14, Evolución de las remesas), en el año 2002 la cifra era aproximadamente 1.400 millones de dólares; desde entonces, el rubro de las

remesas comenzó a incrementarse año tras año; en el 2003 eran alrededor de 1.650 millones de dólares, en el 2004, 1.750 millones, hasta que en año 2005 llegó alrededor de 2.350 millones de dólares; se podría decir que este crecimiento desde el año 2004 hasta el 2005 se dio por el fortalecimiento del euro frente al dólar, además dichas remesas ayudaron mucho para aliviar la economía nacional dolarizada. Alrededor del 60% de las remesas provienen de los Estados Unidos y el 40% de Europa.

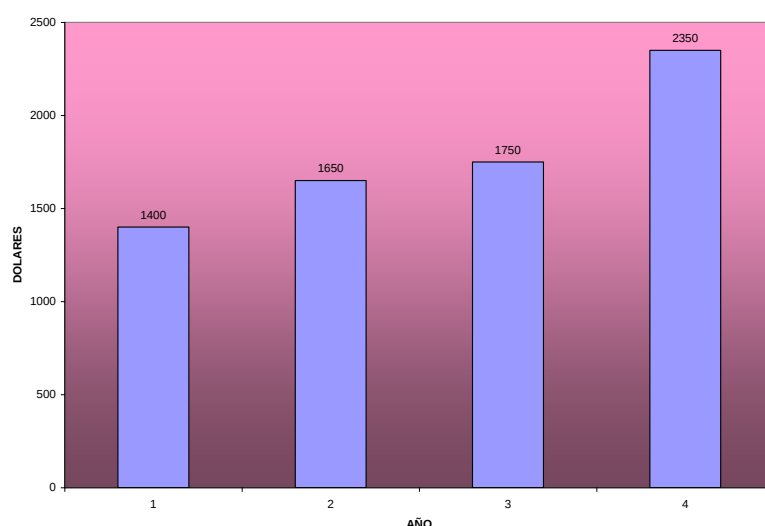
La evolución de las remesas se ha ido incrementando año tras año, pasando a los rubros de exportaciones de banano, cacao, camarón y solo superadas por las del petróleo. A pesar de que, las remesas, sobre todo en la zona del Azuay han ayudado para incrementar la inflación y el costo de la canasta familiar, también ha permitido disminuir el empleo.

CUADRO 14

EVOLUCIÓN DE LAS REMESAS

EVOLUCION DE LAS REMESAS		
AÑO	PORCENTAJE	DOLARES
2002	19,58	1400
2003	23,08	1650
2004	24,48	1750
2005	32,87	2350
	100	7150

Elaboración: Fernanda Yumbla
Fuente: Banco Central www.bce.fin.ec



3.6.- Áreas de inversión de las remesas

A pesar de que el nivel de vida de las familias de los emigrantes ha mejorado, por el flujo de dinero, no ha ayudado para la inversión o la producción, en los diferentes años como podemos ver en (el cuadro 15 Áreas de Inversión de las Remesas), un 61% de las personas receptoras del dinero, lo destinan a los gastos diarios, como pago del arriendo compra de víveres o medicamentos, etc.; un 17% lo destina a lujos, como compra automóviles, un 8% invierten en negocios o sirve para ahorros, un 4% lo destina a la compra de propiedades y un 2% invierte en educación. De igual manera, existen familias que las remesas lo destinan al pago de la deuda contraída por el emigrante para su viaje.

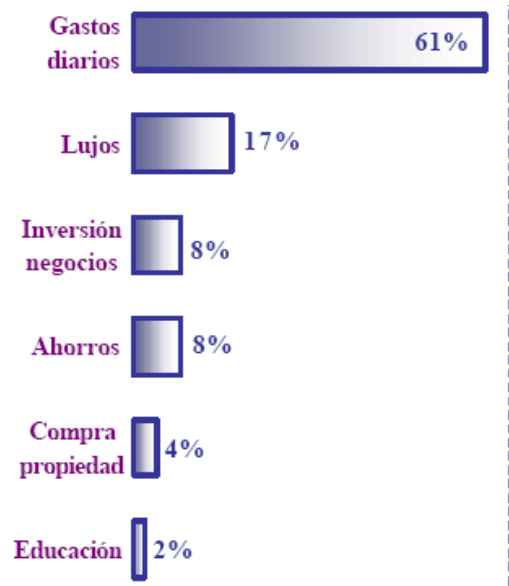
Hemos visto que muchos familiares de los emigrantes comenzaron a invertir en lo que se refiere a línea blanca, incluso algunos almacenes de electrodomésticos como Orve Hogar, Artefacta, Créditos Económicos, etc decidieron implementar un sistema que consistía en que el emigrante podía comprar en el país donde se encuentre y los familiares únicamente retirar en los almacenes del Ecuador; además esto ha ayudado muchísimo a los almacenes ya que han aumentado sus ventas, gracias al boom de la migración.

Como se puede observar, las remesas de la mayoría de los emigrantes, las familias lo destinan hacia el consumismo y prefieren tener bienes tangibles, antes que depositar su dinero en un Banco, por la incertidumbre que existe en el país o también prefiere invertir en edificios que permanecen deshabitados

CUADRO 15
AREAS DE INVERSION DE LAS REMESAS

AREAS DE INVERSION	PORCENTAJE
GASTOS DIARIOS	61%
LUJOS	17%
INVERSION NEGOCIOS	8%
AHORROS	8%
COMPRA DE PROPIEDADES	4%
EDUCACION	2%
TOTAL	100%

Elaboración: Guinòn
Fuente: Cartillas sobre la migración junio 2006 N.- 18 “Efectos de la migración ecuatoriana y el futuro de las remesas en el mediano plazo”



Es de destacar que, el hijo es la primera persona que envía remesas a sus familiares, seguido del hermano, luego el esposo (a) y al final el padre, madre u otros. Los envíos de las remesas provenientes de Estados Unidos son de 400 a 500 dólares, mientras que de España son de 600 a 700 dólares. La gran mayoría lo hace a través de courier y un mínimo a través de transferencias bancarias, correos o envíos (ver cuadro 16 Formas de envío de las remesas)

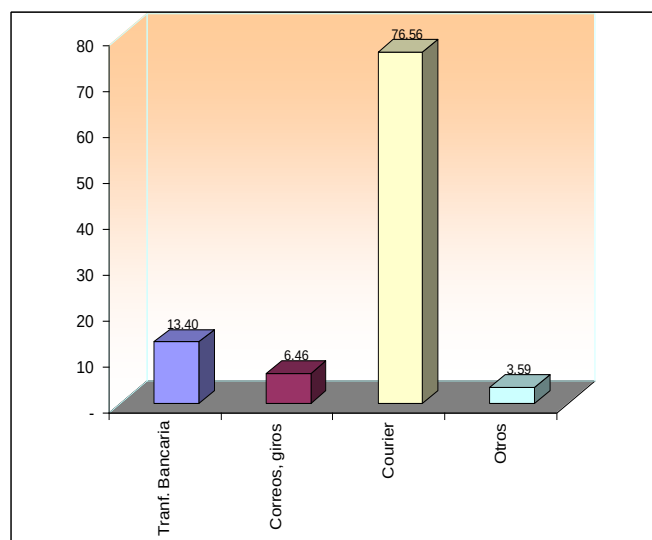
CUADRO 16

FORMAS DE ENVIO DE LAS REMESAS

POBLACION DE MIGRANTES EN EL AZUAY			119909
FORMAS DE ENVIO DE LAS REMESAS			
FORMAS	PORCENTAJE	CANTIDAD	
Tranf. Bancaria	13,40	16068	
Correos-giros	6,46	7746	
Courier	76,55	91790	
Otros	3,59	4305	
	100,00	119909	

Elaboración: Pastoral de Cuenca

Fuente: Información recolectada en la Pastoral de Cuenca



Ellos prefieren enviar a través de courier por la facilidad de acceso, seguridad, rapidez y en lo último que piensan es en el costo; lo que más les interesa que su dinero llegue a su destino correcto.

En el cuadro17, Frecuencia de Envío de las Remesas, podemos observar que la mayoría de emigrantes envía dinero cada mes con 59.69%, luego con un 11.32% lo hace cada 2 meses, un 8.06% lo hace cada 3 meses, 3.25% lo hace cada 6 meses, un 0.85% lo hace cada año y un 16.83% envía de vez en cuando.

CUADRO 17

FRECUENCIA DE ENVÍO DE LAS REMESAS

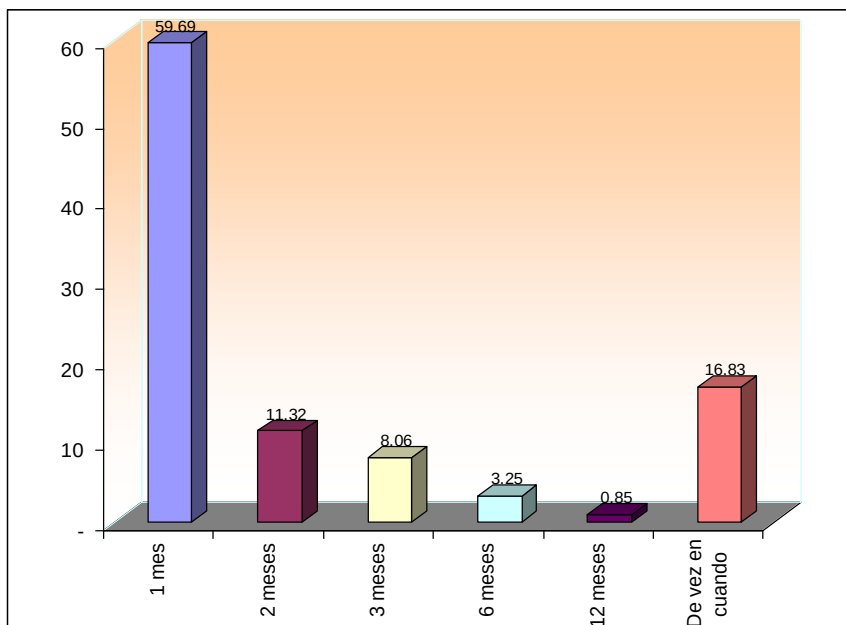
POBLACION DE MIGRANTES EN EL AZUAY
FRECUENCIA DE ENVIO DE LAS REMESAS

119909

TIEMPO	PORCENTAJE	CANTIDAD
1 mes	59,69	71574
2 meses	11,32	13574
3 meses	8,06	9665
6 meses	3,25	3897
12 meses	0,85	1019
de vez en cuando	16,83	20181
	100,00	119909

Elaboración: Pastoral de Cuenca

Fuente: Información recolectada en la Pastoral de Cuenca



3.7.- Entes que brindan apoyo al migrante.

La preocupación por la falta de apoyo a los emigrantes como a sus familias se ha convertido en un tema de discusión tanto de los políticos, como de las diferentes organizaciones. Hace algunos años atrás no existían entes que brindaban apoyo al emigrante; ahora podemos ver que la situación ha cambiado y esto se debe también a gran parte del avance de las tecnologías de computación e información. Podemos ver cómo ha aumentado el uso de los ciber cafés y del uso de telefonía móvil; desde el año 2000 ha aumentado el uso de dichas tecnologías, ahora las familias pueden comunicarse más rápido y sobre todo de una forma más barata, hace algunos años atrás, solo se comunicaban por teléfono, pero no podían conversar por mucho tiempo porque las llamadas eran demasiado costosas; ahora las familias pueden comunicarse de diferentes maneras y de forma más rápida y barata.

Las organizaciones que brindan apoyo al emigrante se han ido consolidando con el paso de los años y sobre todo creando redes en beneficio del emigrante; citaremos algunas organizaciones e instituciones que brindan su apoyo, entre esas tenemos:

Asociación LLactacaru, Caritas Española, Ceplas, Fundación Esquel, Fundación Nueva Vida, Fundación Myra de Bruyn, Fundación Nuestros Jóvenes, Pastoral de Movilidad Humana, etc. Dichas organizaciones tienen proyectos locales e interinstitucionales a favor del emigrante, cada una de estas organizaciones se preocupa de diferentes áreas para proteger los derechos de los emigrantes, como los de sus familias. Entre las actividades que están dentro de sus proyectos son, apoyar a las familias y las comunidades de emigrantes en sus lugares de origen, de igual manera, en los lugares de destino, ayudan a fortalecer los lazos de comunicación y solidaridad en lugares de origen y destino, esto lo logran a través de charlas y enseñando los medios que pueden usar para poder comunicarse, defienden los derechos humanos, sociales, económicos y políticos de los emigrantes y sus familias, apoyan a las organizaciones de emigrantes y de sus familias en lugares de origen y destino, realizan visitas a las comunidades de inmigrantes en los lugares de destino, apoyan a las casas del emigrante, fortalecen los canales de comunicación entre los emigrantes y sus familias y entre las comunidades de origen y destino, dotación de centros de comunicación a las comunidades con mayor migración como Internet, correo electrónico, videoconferencias, etc. Fortalecen e incrementan redes de información para los emigrantes y sus familias a través de boletines de noticias en la red, distribución de cuadernos de información, construcción y vinculación de páginas Web, celebración del día del emigrante, reuniones de información. Brindan servicios de asesoría tanto espiritual, psicológica, legal, económica, etc. De igual forma se encargan de investigar el fenómeno migratorio y se encargan de difundir los resultados en universidades, medios de comunicación y organismos del Estado. Brindan ayuda a las familias de los emigrantes fracasados, muertos o desaparecidos, apoyan a las mujeres abandonadas, a los niños, adolescentes y ancianos, dan capacitación y créditos para pequeños negocios, en casos de emergencia

dan alimentación, salud y educación, apoyan planes de creación de microempresas de desarrollo sustentable. Los emigrantes y sus familias pueden encontrar ayuda, información, apoyo, asesoramiento, etc en www.ecuadormigrante.org ya que esta organización tiene como fin ayudar al desarrollo del emigrante y sus familiares.

Capítulo IV

*TIPOS DE FRANQUICIAS EN LAS
QUE EL MIGRANTE PUEDE
INVERTIR*

TIPOS DE FRANQUICIAS EN LAS QUE EL MIGRANTE PUEDE INVERTIR

4.1.- Sectores en los cuales puede encontrar una franquicia.

El emigrante podrá encontrar una franquicia en alimentos, bisutería, restaurantes, entretenimiento, diversión, confitería, accesorio, servicios, peluquería, enseñanza, almacenes, heladerías, etc.

El emigrante, de acuerdo al dinero que tenga y a la capacidad de pago buscará lo más conveniente y comprará la franquicia que más le convenga.

Además, las franquicias van a tener una buena acogida en todas partes, debido a que por el mismo hecho de ser una franquicia y estar respaldado por una marca le da credibilidad y además ya tiene un mercado ganado, o también el emigrante puede crear una franquicia debido a que muchos de ellos vienen con conocimientos desde otros países y pueden implantar aquí algo novedoso; además, esto sería muy ventajoso ya que también pueden exportar dicha franquicia con marca ecuatoriana.

A pesar de que las franquicias relacionadas con alimentos son las que más existen, el emigrante tendrá una gran variedad de franquicias en las que él quiera incursionar ya que en algunas ocasiones es bueno ponerse una franquicia nueva la cual no exista en el mercado.

El emigrante tendrá la opción de escoger en qué sector invertir, ya que en cualquier sector será ventajoso ya que invertir en una franquicia representa una forma más rápida, no solo para los negocios sino también para acceder a nuevas tecnologías, estrategias de mercado, capacitación de personal, productos y servicios reconocidos y aceptados ampliamente por el consumidor. Además, es importante anotar que en los próximos

años la mayoría de los negocios serán franquiciados, lo que será una ventaja tanto para los consumidores como para los inversionistas.

4.2.- Lista de Franquicias que se encuentran legalmente registradas en la Asociación Ecuatoriana de Franquicias o en la Asociación Mundial de Franquicias para que el migrante pueda invertir.

COMUNICACIÓN Y SERVICIOS INFORMATICOS.



ALEGROPCS
www.alegropcs.com



www.mediterraneocomunicacion.com



NEW HORIZONS
www.newhorizons.com



BEEP
datalogic@datalogic....



CARTRIDGE WORLD
info@cartridgeworld....



TIENDAS U.P.I.
jesus.pegalajar@upi....

Alimentos, Cafeterías, Heladerías y Restaurantes



COFFEE NEWS
www.coffeenews.com.ve



ESPRESSO AMERICANO
www.espressoamericano.com



HÄAGEN-DAZS
ignacio.barbadillo@g...



VALOR CHOCOLATERÍAS
chocolaterias@valor....



HÄAGEN-DAZS

ignacio.barbadillo@g...



IL CAFFÈ DI ROMA

expansion@ilcaffedir...



JAMAICA COFFEE SHOP

r.rodriguez@jamaicac...



KROXAN

kroxan@kroxan.com



MINI MELTS

www.minimelts.com



FARGGITUBS & ICE CREAM

ocostas@farggi.com



BURGER KING

pserrano@whopper.com



KENTUCKY FRIED CHICKEN (KFC)

www.kfc.com



MCDONALD'S

lmasuet@spain.mcd.co...



CANTINA MARIACHI

holding@restmon.com



CAÑAS Y TAPAS

vdonado@zena.com



CERVECERÍA 100 MONTADITOS

cptenorio@gruporesta...



DEHESA SANTA MARÍA

dehesasm@dehesasanta..



DERROSCAS

info@ftf-restauracio...



EL BARRIL DEL TAPEO

expansion@elbarril.c...



EL RACO

marketing@elraco.com



SHIHAN -SUSHI & FAST FOOD

www.shihan.com.ve



FOSTER'S HOLLYWOOD

mrodrigu@gzena.com



BOCATTÀ

javier.marin@pansand...



PANS & COMPANY

jmarin@pansandcompan...


PIZZA HUT
presen.altazco@trico...


PIZZA MÓVIL
ivillar@pizzamovil.n...


TELEPIZZA
nuevos.negocios.mbh@...


RODILLA
expansion@rodilla.co...


TAPAS BAR PARADIS
Mcarmen.Guerras@para...


TAPELIA
expansion@tapelia.co...

ROPA, CALZADO Y BISUTERÍA


100 Y COMPAÑÍA - EURO
euroycia@euroycia.co...


AMICHI
ventas@amichi.es


ARTESANOS CAMISEROS
office@artesanos-cam...


CARIBÚ
admin@caribu.es


CHARANGA
charanga@charanga.es


LOVE STORE
franquicias@lovestor...


MANGO
aurelie.mompel@mango..


OCTOBER
juan.ramon@october.e...


PETIT PATAPON
rcardoso@petitpatapo...


SILVER POINT
franquicia@silverpoi...


YVES ROCHER
jean-luc_chopin@yrne...


PREMAMAN
www.premaman.com

CONSULTORIA, ASESORAMIENTO Y SEGUROS.



EXPENSE REDUCTION
ANALYSTS

www.franquicia-era.com



FRONT CONSULTING
GROUP

www.frontconsulting.com



MARKLAW / ABOGADOS

www.marklaw.com.ec



GALLEGOS & VALAREZO

www.gallegos-valarezo.com



C.E.
CONSULTING
central@ceconsulting...



CREDITSERVICES

info@fhouse.info



DON PISO

franquicia@donpiso.c...



HERTZ ESPAÑA

aruizplaza@hertz.com



MAIL BOXES ETC.
MAIL BOXES ETC.

mbe@mbe.es



MIDAS

franquicias@midas.es



MONDIAL ASISTENCIA
CONTIGO

joseluisgambero@mond..

EDUCACION Y ENSEÑANZA



HUPS

www.hupsonline.com



WALL STREET INSTITUTE

www.wallstreetinstitute.com/



FUN SCIENCE CIENCIA
DIVERTIDA

info@cienciadivertid...

PELUQUERIAS, SPA.



SOLMANÍA

felix@solmania.com



SPEJO' S
PELUQUEROS
expansion@spejos.es

CONSTRUCCIÓN, COMPRA VENTA MOBILIARIA



RENT A HOUSE

www.rentahouse.com.ve



CLIFFORD AUCKLAND
Consultores

info@cliffordauclan...



COLDWELL BANKER

fj.sanz@gesinar.es



GRUPASSA

expansion@grupassa.n...



HOME PERSONAL
SERVICES

franquicias@homepers...



MC AGENCIA
INMOBILIARIA

mcespedes@mcinmobili...



RE/MAX

central@remax.es



GRUPASSA

expansion@grupassa.n...



PRIMER GRUPO
FRANQUICIA
INMOBILIARIA

franquicia@primergru...



SERHOGAR SYSTEM

serhogarsystem@serho...

FARMACIAS, SALUD



CLÍNICAS VITAL
DENT

ecolman@vitaldent.co...



DENTALIS

info@dentalis.net



EL RECO

info@artesaniaagrico...



FARMAROSA

expansio@farmarosa.e...



TEA SHOP

jesusve@eastwestcomp.

..

SERVICIO DE REPARACIÓN, LAVADO, MANTENIMIENTO.



5 Á SEC

marcoantonio.garcia@...



CLEAN & CLEAN

franquicia@clean-cle...



ELEFANTE AZUL

carmenpitarque@hypro...



SERVICEMASTER

informacion@servicem...

Fuente: http://www.franquiciadores.com/socios_derecho.asp?mn=socios&cat=1
http://www.asofranquicias.com/socios__.htm

4.3 Mecanismo propuesto para conocer cómo se va a llegar al migrante.

La masiva emigración internacional de ecuatorianos ha motivado el interés de organizaciones de derechos humanos, de desarrollo, de centros académicos, de la Iglesia y de carteras de Estado, así como la formación de organizaciones de migrantes ecuatorianos en el exterior y de familiares de migrantes en el país, que trabajan tanto de manera autónoma como a través de redes y alianzas.

A través de estas organizaciones o muy concretamente con la Pastoral de Cuenca se difundirá sobre la posibilidad de invertir en franquicias ya sea por medio de charlas, conferencias, folletos, trípticos o a través de la Internet que se ha convertido en un medio muy utilizado ya que es rápido y barato. De igual manera, podemos difundir a las familias de los migrantes ya que también dichas organizaciones trabajan con ellas, pues con las familias lo podemos hacer a través de visitas, ya que en las diferentes comunidades donde se ha visto un alto índice de migración existen familias de los migrantes que se han organizado para trabajar conjuntamente con las organizaciones sociales.

La Pastoral trabaja en Estados Unidos, con Centro Mitad de Mundo, Iglesia Santa Virginia, Independiente Parroquia Goodside, Frente Único de Ecuatorianos en el Exterior, Filiales de 12 a 14 ciudades y Frente de Trabajo Ecuatoriano.

Como hemos podido ver, el avance tecnológico nos facilita la comunicación con los migrantes y a través de la misma podemos dar a conocer cualquier tipo de proyectos; además, las organizaciones que existen en los EEUU son un medio muy importante ya que a través de ellos podemos trabajar tanto a favor de los migrantes como de sus familias.

CONCLUSIONES

Considerando que los migrantes y sus familias no saben invertir su dinero de buena forma, debido a falta de conocimientos, carencia de proyectos y apoyo de las autoridades, es de vital importancia y responsabilidad, fomentar proyectos que fomenten la inversión en nuestro país.

El trabajo investigativo puso énfasis en el análisis y planteamiento de un trabajo productivo en donde se consideró temas relevantes como: ventajas de las franquicias, sectores en los cuales puede encontrar una franquicia, entes de brindan apoyo, la diferencia de invertir en un negocio sin ser franquiciado y otro como franquicia, etc.

En los últimos años hemos visto un crecimiento en el sector de remesas, por eso que para concluir hemos determinado que invertir en una franquicia le va a ser rentable, debido a que el migrante envía por lo general de \$500 a 1000 por mes, dinero que la familia solo lo destina al consumismo, mientras que si invierte en una franquicia le va a ser rentable. Además, las posibilidades de riesgos de las franquicias son mínimas; vale también señalar que en la actualidad existen muchos organismos que apoyan al migrante lo que es una ventaja, ya que a través de dichos entes podemos dar a conocer sobre los diferentes proyectos y sobre todo, hacer respetar los derechos de los migrantes.

Para demostrar que las franquicias han tenido un incremento acelerado y que vale la pena invertir en una franquicia, podemos ver en las fotografías de “Disensa”, en la ciudad de Cuenca, esta franquicia ha tenido un crecimiento y sobre todo ha mejorado su presentación de los locales y gracias esto sus ventas han mejorado y las personas se sienten muy a gusto comprando en “Disensa”.

COMERCIAL AVILA OCHOA

FRANQUICIADO DISENSA



ANTES



DESPUES letrero: 9.00 m
totem: 9.00 m 2 Caras

Elaboración: Ing. Andrés Álvarez
Fuente: Ing. Andrés Álvarez (Gerente de Disensa (Cuenca))

MATERIALES DE LA CONSTRUCCION VASQUEZ FRANQUICIADO DISENSA



ANTES



DESPUES

letrero: 6.50 m
totem: 9.0 m 2 caras

Elaboración: Ing. Andrés Álvarez

Fuente: Ing. Andrés Álvarez (Gerente de Disensa (Cuenca))

FERRETERIA CENTRAL FRANQUICIADO DISENSA



ANTES



DESPUES

letrero: 6.0 m
Totem: 3.0 m 1 Cara

Elaboración: Ing. Andrés Álvarez
Fuente: Ing. Andrés Álvarez (Gerente de Disensa (Cuenca))

JUCA GOMEZ ANGEL AUGOSTO
FRANQUICIADO DISENSA



ANTES



DESPUES

letrero: 6.00 m
totem: 4.5 m 1cara

Elaboración: Ing. Andrés Álvarez
Fuente: Ing. Andrés Álvarez (Gerente de Disensa (Cuenca))

RECOMENDACIONES.

Debido al crecimiento de las franquicias es de vital importancia que los entes que brindan apoyo siempre trabajen en beneficio del migrante y sin ningún lucro; además, vale recalcar que no solo se recomienda a los que ya han migrado, si no a los que piensan migrar ya que en lugar de estar pagando a un coyote, pueden invertir y ponerse una franquicia, debido a que ya tienen un mercado ganado y les resultaría rentable. Es importante que las organizaciones ecuatorianas como las extrajeras, aprovechen los avances de la tecnología y estén en constante comunicación, ya que ahora, en minutos podemos comunicarnos con personas en cualquier parte del mundo; además, esto servirá para mejorar el desarrollo tanto económico como personal del migrante.

BIBLIOGRAFIA.

- Modulo “Franquicias una nueva forma de negocios frente al TLC,” Julio Bonilla (Cámara de Industria)
- Cartilla Los que se van enero 2006, Plan Migración, Comunicación y Desarrollo pag2, Alberto Acosta, Gaitàn Villavicencio
- Pastoral de Cuenca, Lic. Franklin Ortiz
- Cámara de Industria, Ing. José Delgado
- Revista EKos, “Franquicias un mundo de Oportunidades” N.-144, Abril 2006, Pág.: 20, 21
- 2007, Entrevista Gerente de Franquicia Holcim, Ing. Andrés Andrade (Cuenca)
- 2007, Entrevista supervisora de KFC, Ing. Johana Flores (Cuenca)
- Biblioteca de Consulta Microsoft ® Encarta ® 2005. © 1993-2004 Microsoft Corporation.
- Guinòn, Cartillas sobre la migración junio 2006 N.- 18 “Efectos de la migración ecuatoriana y el futuro de las remesas en el mediano plazo”
- Simón Bolívar, Cartillas sobre la migración diciembre 2004 N.- 10 “Características y Diferencias clave entre la primeras migraciones y la reciente ola migratoria”
- Giol i Aymerich, Cartillas sobre la migración octubre 2004 N.- 8, “Las Comunidades de emigrantes en destino”
- Samuel Jhonson, Cartillas sobre la migración Mayo 2002 N.- 1 “Las remesas de los emigrantes y sus efectos en la economía Ecuatoriana

- Obi Wan Kenobi, Cartillas sobre la migración Enero del 2003 N.- 3, “Causas del reciente proceso migratorio”
- Lazarus, Cartillas sobre la migración Agosto 2006, N.- 21 “Aproximación histórica a la inmigración en los Estados Unidos”
- <http://www.centrofranchising.com.ar/Franquicias/QueEsUnaFranquicia.htm>
- <http://www.centrofranchising.com.ar/Franquicias/TiposDeFranquicias.htm>
- <http://www.tormo.com/franquiciadores/comofranquiciar/pasos.asp>
- <http://www.cpfranquicias.com/franquicias%20en%20el%20mundo.doc>
- http://www.franchisesnet.com/franquicias_en_el_mundo.htm,
- <http://www.tormo.com/elpais/franquiciados/informacion/datos/mundo.asp>
- <http://enigmatario.com/2005/06/28/%C2%BFyo-dominos-tu-mcdonalds-el-starbucks/>
- <http://www.asofranquicias.com/estadisc.htm>
- <http://www.asofranquicias.com/bienveni.htm>
- <http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/debate/paginas/debate313.htm>
- www.bce.fin.ec
- www.ecuadormigrante.org
- http://www.franquiciadores.com/socios_derecho.asp?mn=socios&cat=1
- http://www.asofranquicias.com/socios_.htm
- <http://www.asofranquicias.com/objetivos.htm>
- http://www.frontconsulting.com/oficinas_ecu.htm
- <http://www.asofranquicias.com/noticias6.htm>
- <http://www.inec.gov.ec/REDATAM/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=ECUADOR21&MAIN=WebServerMain.inl>
- <http://www.ecuadormigrante.org/InstitucionesProyectos.aspx>

- http://www.lainsignia.org/2006/abril/ibe_015.htm
- <http://espanol.business-opportunities.biz/2005/10/20/pasos-recomendados-para-obtener-una-franquicia/>
- <http://www.mundohelado.com/franquicias/franquicias-encuentra.htm>
- <http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinaciero.shtml>
- http://mx.geocities.com/gunnm_dream/aspectos_grales_merca.html
- http://www.gandhi.com.mx/gandhi/franquicias/faq_franquicias.html
- <http://www.uasb.edu.ec/padh/revista7/articulos/marisol%20patino.htm>
- http://www.inec.gov.ec/interna.asp?inc=enc_tabla&idTabla=614
- <http://www.dinero.com.ve/franquicias/guia/informacion.html>
- http://www.elmercurio.com.ec/web/titulares.php?seccion=xJoURMC&nuevo_mes=05&nuevo_ano=2006&dias=20
- http://www.portaldofranchising.com.br/esp/area.asp?A040_cod_area=9&A041_cod_conteudo=3
- <http://www.capig.org.ec/otrosServicios/centroDesarrolloFranquicias.html>
- <http://www.trabajos.com/informacion/index.phtml?n=8&s=1>
- <http://www.uasb.edu.ec/padh/revista7/articulos/marisol%20patino.htm>
- http://www.mipunto.com/punto_empresas/000/000/002/125.jsp
- <http://www.aefran.org/>
- <http://www.strongabogados.com/franquicia.php#tipos>
- <http://www.aefran.homestead.com/>
- <http://www.ecuafranquicias.com/>
- <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/Eguez-remesas-A.htm>

- <http://www.lafogata.org/02latino/latinoamerica/emigrantes.htm>
- http://www.lainsignia.org/2004/agosto/dial_004.htm
- http://innfa.org/innfa/index.php?option=com_content&task=view&id=57&Itemid=114&lang=es