

Franquicias disruptivas, tendencias y oportunidades para Cuba en el 2025

Disruptivas, tendencias and opportunities franchises for Cuba en the 2025

 **Mirta Ester Marín Guzmán**

Grupo Empresarial Comercio Cienfuegos, Cuba. E-mail: mirticaester@gmail.com

 **Jesús René Pino Alonso**

Universidad de Cienfuegos "Carlos Rafael Rodríguez, Cuba. E-mail: jrpinoalonso@gmail.com

Alfonso Riera Seijas

Front Consulting Group, Venezuela. E-mail: ariera@frontconsulting.com

RESUMEN: El presente artículo, surge de un marcado interés por analizar los procesos de innovación disruptiva como una estrategia dentro de las franquicias que desafían las normas tradicionales del mercado, estas franquicias ofrecen productos o servicios de manera diferente, lo que suele llamarse la dignificación de productos tradicionales, aplicando la innovación. El trabajo plantea analizar la adaptabilidad comercial y empresarial delineando el modelo de negocio tomando los aspectos importantes para adaptarlos a nuestro país, teniendo las franquicias disruptivas un potencial de transformar varios aspectos de la economía cubana, impactando en su tendencia la creación de empleo y la modernización del mercado, siempre que se implementen adecuadamente y se adapten al contexto local, pudiendo representar una oportunidad en su proceso de apertura económica tanto para franquiciados como para consumidores, ya que ofrecen alternativas frescas y relevantes en un mundo en constante cambio. El desarrollo de franquicias disruptivas en Cuba puede tener un impacto positivo en la economía, la sociedad y el desarrollo empresarial, al fomentar la innovación, la competencia en el mercado y las prácticas laborales, la mejora de la calidad de productos y servicios, la internacionalización de las empresas y el desarrollo del talento local, promoviendo un enfoque más consciente y adaptativo en el mundo empresarial.

Palabras clave: modelo de negocio, modernización del mercado, impacto económico, fomentar la innovación, internacionalización empresarial.

ABSTRACT: The present article, springs up of a marked interest for analyzing the processes of disruptive innovation as a strategy in the franchises that challenged the traditional norms of the market, these franchises are accustomed to make good use of the technology, changes in the conduct of the consumer or new tendencies to offer products or services of an different way. The work outlines analyze the commercial and managerial adaptability by delineating the model of business by taking the important aspects to adapt them to our country, by having the disruptivas franchises a potential to transform several aspects of the Cuban economy, from the creation of employment to the modernization of the market, as long as implementing correctly and they adapts oneself to the local context,

Recibido: 15/11/2024

Aceptado: 19/12/2024

Conflicto de intereses: Los autores de este trabajo declaran no presentar conflicto de intereses.

Contribución de los autores: **Mirta Ester Marín Guzmán:** Conceptualización, Curaduría de datos, Investigación, Administración del proyecto, Validación, Redacción del borrador original. **Jesús René Pino Alonso:** Conceptualización, Análisis formal, Metodología, Investigación, Recursos, Supervisión, Visualización, Redacción - revisión y edición. **Alfonso Riera Seijas:** Conceptualización, Curaduría de datos, Adquisición de fondos, Análisis formal, Metodología, Investigación, Validación, Supervisión, Visualización.



Este artículo se encuentra bajo los términos de la licencia Creative Commons Attribution-NonCommercial (CC BY-NC 4.0).
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>



I can represent an opportunity in your process of economic opening, represent a so much touching opportunity for franchisees to consumers, since offer alternating cool airs and relevant in a world in constant change. The development of disruptivas franchises in Cuba can have a positive impact in the economy, the society and the managerial development, when fomenting the innovation, the competence in the market and the labor trainings, the improvement of the quality of products and services, the internationalizing of the enterprises and the development of the local talent, by promoting a more conscious and adaptive focussing in the managerial world.

Keywords: model of business, modernization of the market, impact economic, foment the innovation, managerial internationalizing.

Introducción

La historia de las franquicias disruptivas se entrelaza con la evolución del modelo de franquicia en general, así como con los cambios en el comportamiento del consumidor y las innovaciones tecnológicas (Pigneur, Y., 2023). Las franquicias disruptivas han transformado el panorama empresarial al introducir modelos de negocio innovadores que desafían las normas establecidas.

Las franquicias son un modelo de negocio en el cual una empresa (franquiciador) otorga a un tercero (franquiciado) el derecho de utilizar su marca, productos, servicios, procesos y know-how a cambio de una contraprestación económica (Riera Seijas, A., 2020). El franquiciado opera bajo la marca y el sistema de la empresa matriz, siguiendo sus estándares y directrices, a cambio de recibir apoyo y asistencia por parte del franquiciador.

Por otro lado, las franquicias disruptivas introducen innovaciones y cambios significativos en el mercado, rompiendo con los modelos tradicionales y generando un impacto en la industria (Zott, H. & Amit, R., 2021). Estas franquicias ofrecen productos, servicios o tecnologías novedosas cambiando la forma de hacer las cosas, revolucionando un sector en particular.

Las franquicias disruptivas pueden ser una oportunidad interesante para emprendedores y empresas que buscan introducir conceptos innovadores en el mercado (Venkat Atluri et al, 2022). A través de la adopción de nuevas tecnologías, modelos de negocio o enfoques creativos, estas franquicias pueden diferenciarse de la competencia y captar la atención de los consumidores.

Las franquicias tradicionales siguen un modelo establecido y probado, mientras que las franquicias disruptivas rompen con lo establecido y generar cambios significativos en la empresa (Anderson, N., Potocnik, K., & Zhou, J., 2020); tienen ventajas y desafíos, pero las disruptivas ofrecen oportunidades para aquellos que buscan innovar y marcar la diferencia en el mercado.

La teoría de la innovación disruptiva, (Brian, Y. & Bower, O., 1995) ha demostrado suponer una forma efectiva para repensar el crecimiento impulsado por la innovación. Muchos líderes de pequeñas empresas la consideran su estrella polar; también muchos ejecutivos de grandes organizaciones bien consolidadas en el mercado y la sociedad. A pesar de su extensa difusión, los conceptos fundamentales de la teoría se han malinterpretado en numerosas ocasiones al igual que sus principios básicos se han aplicado de manera equivocada. Además, ajustes y mejoras esenciales de la teoría durante los últimos 20 años parecen haberse visto eclipsados por la popularidad de su formulación inicial; a veces se critica a la teoría de la innovación disruptiva por carencias que ya han sido abordadas. (Apetrei, A., Ribeiro, D., Roig, S., & Mas Tur, A., 2023)

Las franquicias disruptivas no solo han tenido éxito financiero, sino que también han influido en la cultura y en las expectativas de los consumidores. Su capacidad para adaptarse y ofrecer experiencias únicas ha sido clave para su éxito en un mercado competitivo.

Las franquicias disruptivas son modelos de negocio que rompen con las normas tradicionales del sector en el que operan (Chritopher, A., 1995). Estas franquicias suelen introducir innovaciones en productos, servicios o en la forma de operar, destacándose en un mercado saturado.

Medina y Basurto, demuestran como la innovación permite expandir y desarrollar las franquicias, generando cambios incrementales y disruptivos en soluciones que generalmente se establecen por los avances en la tecnología y mejores capacidades del mercado (Medina & Basurto, 2023). Una innovación implica en el individuo una nueva fuente de conocimiento (Anderson, N., Potocnik, K., & Zhou, J., 2023), permitiendo mediante su dinámica, la evolución a una innovación disruptiva en los procesos sistémicos.

La Real Academia Española (RAE) define la palabra **disrupción** como una “ruptura o interrupción brusca” de un momento. Por esta razón, las **franquicias disruptivas** cambian la forma de proceder de su gestión, ya que entregan valor de manera diferente a todo lo hecho anteriormente por sus competidores.

La disrupción se refiere a la interrupción o cambio radical en un mercado, industria o sector debido a la introducción de nuevos productos, servicios, tecnologías o modelos de negocio innovadores que transforman la forma en que se hacen las cosas. La disrupción puede romper con los modelos tradicionales establecidos, generando un impacto significativo en las empresas y obligando a los competidores a adaptarse o arriesgarse a quedar obsoletos (Bower, J. L., & Christensen, C. M., 2023). Las empresas disruptivas suelen desafiar las normas existentes y proponer soluciones innovadoras que satisfacen las necesidades de los consumidores de una manera más eficiente, conveniente o económica. Ejemplos de empresas disruptivas incluyen Uber en el sector del transporte, Airbnb en el sector de la hospitalidad, y Netflix en el sector del entretenimiento, entre otros. La disrupción puede ser tanto una oportunidad como un desafío para las empresas establecidas, amenazadas en ser desplazadas por competidores más ágiles y adaptativos; también abrir nuevas oportunidades para la innovación y el crecimiento, permitiendo a las empresas reinventarse y mantenerse relevantes en un mercado en constante evolución.

Desarrollo

Las ideas disruptivas son las que provocan rupturas bruscas en la forma en la que se compete en un mercado, cambiando las reglas del juego (Buckland, H. & Murillo, D., 2023). La innovación disruptiva es la aplicación de nuevas ideas que conducen a la modificación de productos, servicios y procesos, generando cambios drásticos en el mercado, las empresas y el comportamiento de los consumidores.

La idea de negocio disruptivo es un tipo de innovación que trae una nueva tendencia o tecnología a un mercado existente. "Disrupción" describe un proceso mediante el cual una empresa más pequeña con menos recursos puede desafiar con éxito a las empresas establecidas.

Las franquicias introducen innovaciones en productos, servicios o forma de operar, destacándose en un mercado saturado (Christensen, P., 2021). Ejemplos de franquicias disruptivas incluyen:

1. Comida rápida saludable: Marcas que ofrecen opciones de comida rápida con un enfoque en la salud y la sostenibilidad, desafiando la percepción tradicional de la comida rápida.
2. Tecnología y servicios digitales: Franquicias que utilizan plataformas digitales para ofrecer servicios más eficientes, como aplicaciones de entrega o servicios de suscripción.
3. Espacios de trabajo compartido: Conceptos que transforman la forma en que las personas trabajan, ofreciendo espacios flexibles y colaborativos en lugar de oficinas tradicionales.
4. E-commerce y venta directa: Modelos que eliminan intermediarios, permitiendo a los consumidores comprar directamente productores, dinamizando de venta al por menor.

Estas franquicias no solo buscan rentabilidad, sino que también se enfocan en crear un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente.

¿Qué metodologías ágiles nos sirven para crear franquicias disruptivas? Estas tres son complementarias porque aportan en cada ciclo del desarrollo de un producto.

- Genera soluciones creativas para los clientes y a encontrar oportunidades. Inicia con la empatía, necesidades, ideando posibles soluciones, creado un prototipo que no genere altos costos y, finalmente, el cliente prueba y brinda *feedback* para corregir los errores.
- Propone la eliminación de desperdicios y actividades que no aporten valor a los clientes (mejorar la experiencia de los usuarios), proceso ágil donde construyes, mides y aprendes.
- Crea un marco de trabajo flexible que ayuda a crear soluciones eficientes en equipo, pero con la intención de agregar valor de manera incremental.

Negocios disruptivos, características y dignificación

Los negocios disruptivos son empresas o modelos de negocio que alteran o reemplazan los mercados e industrias existentes; cambian la forma en que se comportan los consumidores o cómo se entregan los productos y servicios (Clayton & Bower, 2022). Sus características son:



Innovación

aprovechan nuevas tecnologías o enfoques innovadores para resolver problemas de maneras que las soluciones existentes no pueden;



Accesibilidad

hacen que los productos o servicios sean más accesibles para un público más amplio, ya sea reduciendo costos o simplificando la experiencia del usuario;



Creación de mercados

pueden crear mercados completamente nuevos o transformar los existentes al abordar necesidades no satisfechas;



Escalabilidad

muchos modelos disruptivos son altamente escalables, lo que les permite crecer rápidamente una vez que encuentran el producto adecuado para el mercado.

Dignificación

La dignificación del comercio de franquicias es la mejora de la percepción y el valor del modelo de franquicias, tanto para los franquiciantes como para los franquiciados, así como para la comunidad en general (Dr. Engracio Salinas, J., 2024). Este proceso implica varios aspectos que contribuyen a un comercio más ético, responsable y profesional.

La combinación de innovación, disrupción y sencillez en el contexto de unidades dignificadas se refiere a la creación de modelos de negocio y prácticas que no solo sean efectivos y eficientes, sino que también respeten y valoren a las personas involucradas, ya sean empleados, franquiciados o consumidores. La dignificación implica mejorar las condiciones y la imagen de estos espacios de venta, que a menudo son percibidos como informales o descuidados. Este proceso puede incluir varias acciones, como:

Mejora de la infraestructura: Renovar o construir quioscos con materiales de calidad, asegurando que sean seguros y atractivos.

Regulación y formalización: Ayudar a los vendedores a obtener permisos y licencias, lo que les permite operar de manera legal y con mayor seguridad.

Capacitación: Ofrecer formación a los vendedores sobre atención al cliente, manejo de productos y gestión financiera, lo que puede mejorar su desempeño y rentabilidad.

Estética y diseño: Implementar un diseño atractivo y coherente que haga que los quioscos sean más visibles y agradables para los clientes.

Promoción de productos locales: Fomentar la venta de productos de la región, lo que no solo apoya a los productores locales, sino que también puede atraer a más clientes.

Espacios comunitarios: Transformar los quioscos en puntos de encuentro que ofrezcan no solo productos, sino también actividades culturales o eventos comunitarios.

La dignificación de franquicias mejora la percepción, calidad y operación de franquiciados, asegurando que sean vistos como opciones viables y respetables en el mercado; no solo beneficia a vendedores, sino que mejora la experiencia de consumidores y puede revitalizar áreas urbanas.

La integración de innovación, disrupción y sencillez en el comercio de franquicias y otros modelos de negocio puede llevar a la creación de unidades dignificadas que beneficien a todos los involucrados. Al enfocarse en estas áreas, las empresas pueden no solo mejorar su rendimiento, sino también contribuir a un entorno más justo y equitativo.

Dignificación de productos en Latinoamérica

La dignificación de productos en Latinoamérica mejora el valor de los productos, especialmente aquellos que son elaborados por comunidades locales o que provienen de prácticas sostenibles. Este concepto busca no solo resaltar la calidad y el valor cultural de los productos, sino también promover condiciones justas para los productores y fomentar el consumo responsable. En muchos casos, la dignificación implica el reconocimiento de la labor artesanal y el uso de técnicas tradicionales que han sido transmitidas a lo largo de generaciones. Esto puede incluir la certificación de comercio justo, el uso de materiales orgánicos o sostenibles, y la promoción de la identidad cultural a través del diseño y la presentación de los productos (Tolentino, E., 2024).

La dignificación de productos puede contribuir al desarrollo económico de las comunidades, al generar ingresos y oportunidades de empleo, al fortalecimiento de la identidad cultural y la preservación de tradiciones. En un contexto globalizado, los consumidores deben valorar y apoyar estos productos, ayudando a construir un mercado más justo y equitativo en la región.

La dignificación de franquicias en Cuba puede considerarse una forma de disrupción en el contexto económico y social. Este enfoque implica no solo la introducción de modelos de negocios exitosos y probados, sino también la adaptación de estos a la realidad cubana, promoviendo la innovación y la mejora de la calidad de los productos y servicios ofrecidos. La implementación de franquicias puede contribuir a la modernización del sector privado y estatal en Cuba. Al elevar los estándares de calidad y servicio, se mejora la experiencia del consumidor, puede atraer más turismo y capital extranjero.

Ejemplos de franquicias disruptivas que muestran cómo en América están adoptando enfoques innovadores y disruptivos para atraer a consumidores y adaptarse a las tendencias del mercado:

1. Estados Unidos: - Starbucks: Transformó la experiencia del café, convirtiéndolo en un lugar social, no solo para llevar. - Airbnb: Ha revolucionado la industria hotelera al permitir que las personas alquilen sus hogares.
2. México: - Taco Holding: Enfoque innovador en la comida rápida mexicana, combinando calidad y rapidez. - Café Punta del Cielo: Experiencia del café gourmet, promoviendo el comercio justo y la sostenibilidad.
3. Brasil: - O Boticário: Franquicia de cosméticos innovando en la personalización y en su enfoque en la sostenibilidad. - Cacau Show: Revolucionó el mercado de chocolates de alta calidad a precios accesibles, con un enfoque en la experiencia del cliente.
4. Colombia: - El Corral: Cadena de hamburguesas que personaliza experiencia del cliente. - Crepes & Waffles: Menú diverso, saludable, sostenible y el empoderamiento femenino.
5. Chile: - Gourmet Burger: Ofrece hamburguesas gourmet con ingredientes frescos y de alta calidad. - Café de la Plaza: Combina café con ambiente acogedor y cultural.
6. Venezuela: - Panafrut: Venta de frutas y jugos naturales. Su enfoque en la salud y el bienestar ha resonado en consumidores que buscan opciones más saludables en su dieta. - La Casa del Pan: Variedad de panes artesanales y productos de panadería con calidad y frescura, lo que ha atraído a un público que valora los productos locales y hechos a mano. - Dulce de Leche: Postres y dulces tradicionales, capta la atención de consumidores al ofrecer productos que evocan nostalgia y cultura venezolana. - Café Venezuela: Lugar de encuentro con café de calidad y un ambiente acogedor, promoviendo la cultura del café.



Fuente: Realidad, retos y oportunidades de las franquicias en Latinoamérica. FrontConsulting Venezuela. Alfonso Riera Seijas, 2019

Fig. dignificación de los conceptos (antes y después)

Estas franquicias han encontrado formas creativas de adaptarse a las circunstancias del mercado y ofrecer productos y servicios que gustan a consumidores; no solo han tenido éxito financiero, sino que han influido en la cultura y expectativas de consumidores, por la forma de innovar. Su capacidad para adaptarse y ofrecer experiencias únicas ha sido clave en su éxito en un mercado.

Impacto de los negocios disruptivos

- Cambios económicos: Pueden provocar desplazamiento de puestos de trabajo en sectores tradicionales y al mismo tiempo crear nuevas oportunidades en campos emergentes.
- Cambios en el comportamiento del consumidor: las empresas disruptivas cambian expectativas de la conveniencia, precios y calidad del servicio. (Molina & Morales, 2019)
- Desafíos regulatorios: A medida que desafían a las industrias establecidas, pueden enfrentar obstáculos regulatorios y resistencia de los operadores tradicionales.

Las empresas disruptivas desempeñan un papel crucial en la innovación y la evolución económica, y a menudo conducen a cambios significativos en el comportamiento de los consumidores y en la dinámica del mercado (Belussi, Sammarra & Sedita, 2020).

La cantidad de franquicias disruptivas puede variar según el sector y la región. Las franquicias disruptivas son aquellas que introducen modelos de negocio innovadores que desafían las normas establecidas en su industria (Cabrol, M., & Severin, E., 2021). Algunos ejemplos incluyen franquicias en el ámbito de la comida rápida saludable, servicios de entrega a domicilio, o plataformas tecnológicas que transforman la experiencia del cliente.

Cómo implementar una franquicia disruptiva

Implementar una franquicia disruptiva requiere un enfoque estratégico y una comprensión profunda del mercado (Baumann, H., et al, 2022). Pasos claves:

1. Identificación de la Oportunidad: Investigar el mercado para identificar áreas donde las franquicias tradicionales no están satisfaciendo las necesidades de los consumidores. Buscar tendencias emergentes y comportamientos de compra que puedan ser aprovechados.
2. Desarrollo de un Modelo de Negocio Innovador: Crear un modelo de negocio que ofrezca algo único. Esto puede incluir un producto o servicio innovador, un enfoque diferente en la atención al cliente, o el uso de tecnología avanzada para mejorar la experiencia del cliente.

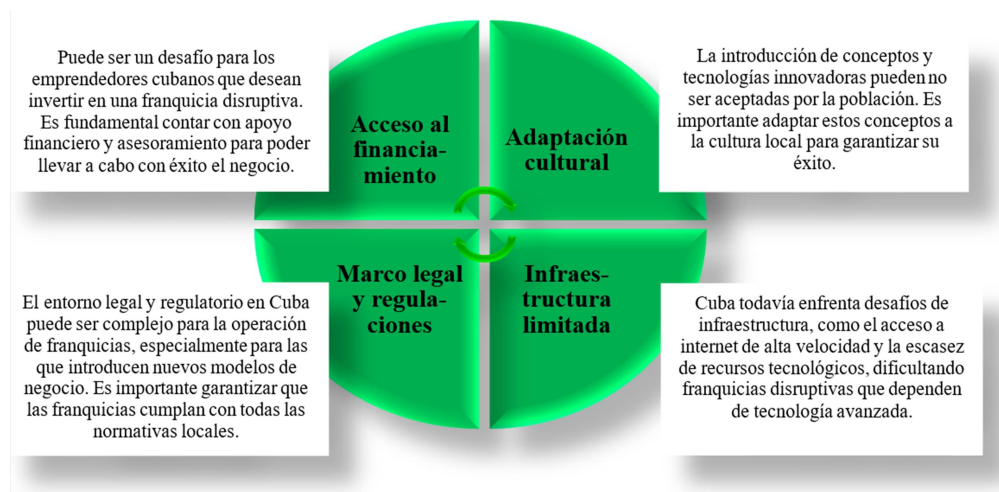
3. Prueba del Concepto: Antes de lanzar la franquicia, realizar pruebas en un entorno controlado; permitiendo ajustar la oferta, modelo operativo y la retroalimentación de clientes.
4. Creación de una Marca Fuerte: Desarrollar una identidad de marca que resuene con el público objetivo. La marca debe comunicar claramente la propuesta de valor única de la franquicia.
5. Estrategia de Franquiciamiento: Definir cómo se estructurará la franquicia. Esto incluye la selección de franquiciados, el soporte que recibirán y los términos del contrato. Asegurarse de que los franquiciados compartan la visión y los valores de la marca.
6. Capacitación y Soporte: Proporcionar un programa de capacitación integral para los franquiciados; mantener estándares de calidad y la experiencia del cliente que desean ofrecer.
7. Marketing y Promoción: Desarrollar una estrategia de marketing que utilice canales digitales y tradicionales para atraer tanto a franquiciados como a clientes. La promoción de la innovación y la disrupción debe ser un componente clave del mensaje.
8. Evaluación y Adaptación Continua: Una vez que la franquicia esté en marcha, evaluar su desempeño regularmente. Recoger datos y feedback para realizar ajustes y mejoras continuas.

La clave del éxito en una franquicia disruptiva es la capacidad de adaptarse y evolucionar con las necesidades del mercado.

Resultados

Con la creciente apertura económica en el país y el interés por la innovación y la modernización empresarial, existe un potencial para la introducción de este tipo de franquicias en el mercado cubano. Las franquicias disruptivas ofrecen nuevas oportunidades de negocio y contribuyen al desarrollo económico del país al introducir conceptos innovadores y tecnologías avanzadas en sectores como la alimentación, la tecnología y los servicios. A medida que Cuba siga abriéndose al mundo y modernizando su economía, veremos la llegada de franquicias disruptivas.

A pesar de las oportunidades que representan las franquicias disruptivas para Cuba, enfrentan algunos desafíos en su implementación. Algunos de los retos que podrían surgir incluyen:



A pesar de estos retos, las franquicias disruptivas pueden ser una oportunidad para impulsar la economía cubana y fomentar la innovación empresarial en el país; la colaboración entre emprendedores locales y franquiciadores internacionales, pueden superar estos desafíos y lograr el éxito en el mercado cubano.

Resultados económicos de las franquicias disruptivas

Las franquicias disruptivas pueden tener resultados económicos muy positivos si logran introducir con éxito nuevos conceptos innovadores en el mercado. Al ser pioneras en la introducción de tecnologías avanzadas, modelos de negocio innovadores o productos revolucionarios, pueden captar la atención de consumidores y generar una demanda significativa (Ruggles, M., 2024). Al ofrecer algo único y diferente, pueden atraer a un público objetivo más amplio y diverso, lo que puede traducirse en mayores ventas y beneficios.

Además, al ser innovadoras, estas franquicias pueden posicionarse como líderes en su sector y ganar una ventaja competitiva sobre sus competidores. Por otro lado, las franquicias disruptivas también pueden enfrentar desafíos económicos, como altos costos de inversión en tecnología o desarrollo de nuevos productos, así como la necesidad de educar al mercado sobre sus propuestas innovadoras (Dávila, A. & Epstein, M., 2022).

Si logran superar estos desafíos y establecerse con éxito en el mercado, las franquicias disruptivas pueden generar retornos económicos significativos y contribuir al crecimiento y desarrollo de la economía local. Las franquicias no solo han tenido éxito financiero, sino que también han influido en la cultura y las expectativas de consumidores (Fagerberg, J., 2023). Su capacidad para adaptarse y ofrecer experiencias únicas ha sido clave para su éxito en un mercado competitivo.

Impactos para el desarrollo de franquicias disruptivas

El desarrollo de franquicias disruptivas en Cuba puede tener varios impactos positivos en la economía y en la sociedad en general. Algunos de estos impactos incluyen:

Tabla No. 1. Impactos para el desarrollo de franquicias disruptivas en Cuba

Indicador	Impacto
Generación de empleo	Las franquicias disruptivas crean nuevas oportunidades de empleo en sectores innovadores y en crecimiento, contribuyen a la reducción del desempleo y desarrollan habilidades en la fuerza laboral local.
Estímulo a la innovación	La introducción de nuevos conceptos y tecnologías de las franquicias disruptivas, estimulan la innovación en otros sectores de la economía cubana, fomentando ambiente empresarial dinámico y competitivo.
Mejora de la calidad y diversidad de productos y servicios	Ofrecen productos y/o servicios innovadores que satisfacen necesidades y preferencias de consumidores más efectiva, contribuyendo a la mejora de calidad y diversidad de la oferta del mercado cubano.
Internacionalización	Pueden abrir oportunidades de internacionalización a empresas cubanas, permitiéndoles expandir sus operaciones a mercados extranjeros y aumentar visibilidad a nivel global.
Desarrollo del talento local	Suelen requerir personal altamente capacitado y especializado, lo que puede impulsar el desarrollo del talento local a través de programas de formación y capacitación.

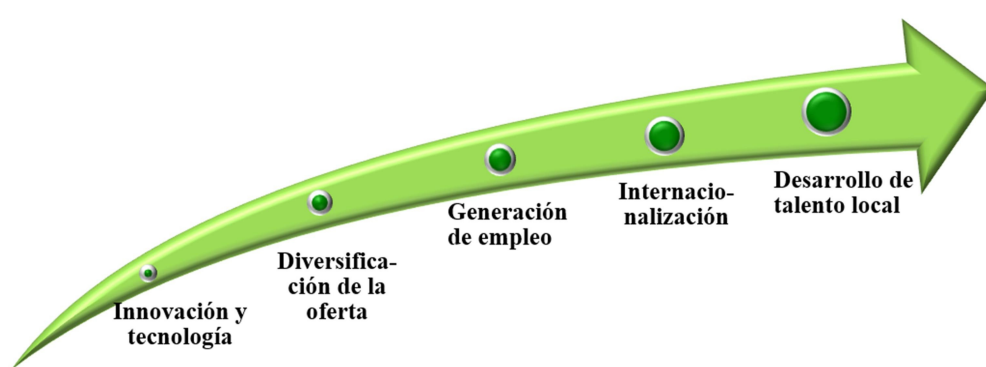
Fuente: Elaboración propia

Las franquicias disruptivas han tenido un impacto significativo en diversos sectores de la economía (George, G., Macgahn, A. & Prabhu, J., 2024). Estas franquicias se caracterizan por introducir modelos de negocio innovadores que desafían normas establecidas y ofrecer soluciones únicas a las necesidades del mercado.

Las franquicias disruptivas no solo transforman el panorama empresarial, sino que también afectan la experiencia del consumidor, la competencia en el mercado y las prácticas laborales (Gilbert, C., 2023). Su impacto es amplio, dependiendo del contexto y la industria en cuestión.

Oportunidades de las franquicias disruptivas para Cuba en el 2025

Las franquicias disruptivas ofrecen una serie de oportunidades para Cuba, especialmente en un contexto de apertura económica y modernización de su sistema empresarial. Algunas de las oportunidades que pueden ofrecer estas franquicias son:



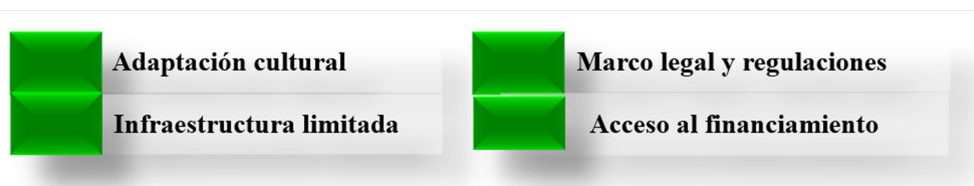
1. **Innovación y tecnología:** Están basadas en modelos de negocios innovadores y tecnológicamente avanzados, ayudando a impulsar la modernización de la economía cubana.
2. **Diversificación de la oferta:** Ofrecen productos o servicios novedosos que pueden diversificar la oferta disponible en el mercado cubano, satisfaciendo necesidades de públicos exigentes.
3. **Generación de empleo:** La expansión de franquicias disruptivas en Cuba puede generar nuevas oportunidades de empleo en sectores como la tecnología, la innovación y los servicios, contribuyendo a la creación de empleo y al desarrollo económico del país.
4. **Internacionalización:** Tienen un alto potencial de internacionalización, lo que puede ayudar a posicionar a Cuba en el mercado global y atraer inversión extranjera al país.
5. **Desarrollo de talento local:** La llegada de franquicias disruptivas desarrollan el talento local, por la formación y capacitación en nuevas tecnologías y modelos de negocio innovadores.

Las franquicias disruptivas pueden representar una oportunidad única para Cuba en su proceso de modernización y apertura económica, impulsando la innovación, la diversificación de la oferta, la generación de empleo, la internacionalización y el desarrollo del talento local.

Retos de las franquicias disruptivas para Cuba

A pesar de las oportunidades que representan las franquicias disruptivas para Cuba, también enfrentan algunos desafíos en su implementación. Algunos retos incluyen:

1. **Adaptación cultural:** Las franquicias disruptivas suelen introducir conceptos y tecnologías innovadoras que pueden no ser fácilmente comprendidos o aceptados por la población cubana. Es importante adaptar estos conceptos a la cultura local para garantizar su éxito.



2. Infraestructura limitada: Cuba todavía enfrenta desafíos en términos de infraestructura, como la falta de acceso a internet de alta velocidad y la escasez de recursos tecnológicos, dificultando la implementación de franquicias disruptivas que usen tecnología avanzada.
3. Marco legal y regulaciones: El entorno legal y regulatorio en Cuba puede ser complejo y restrictivo para la operación de franquicias que introduzcan nuevos modelos de negocio. Es importante garantizar que las franquicias cumplan con todas las normativas locales.
4. Acceso al financiamiento: El acceso al financiamiento puede ser un desafío para los emprendedores cubanos que desean invertir en una franquicia disruptiva, debiendo contar con apoyo financiero y asesoramiento para poder llevar a cabo con éxito el negocio.

A pesar de estos retos, las franquicias disruptivas pueden ser una oportunidad única para impulsar la economía cubana y fomentar la innovación en el país. Con la colaboración entre emprendedores locales y franquiciadores internacionales, se pueden superar estos desafíos y lograr el éxito en el mercado cubano.

Aportes al desarrollo de las franquicias disruptivas

Las franquicias disruptivas han transformado el panorama empresarial al introducir modelos de negocio innovadores que desafían las normas tradicionales (Hernández, Fernández & Baptista, 2022). Algunos de los aportes más significativos al desarrollo de estas franquicias incluyen:

1. Innovación del modelo de negocio: Ofrecen productos o servicios que rompen con lo convencional, captan la atención de un público nuevo y diverso; incluye transformación digital de servicios, personalización de productos o experiencias únicas para el cliente.
2. Accesibilidad y escalabilidad: Utilizan tecnologías que facilitan la expansión rápida y eficiente, accediendo a oportunidades de negocio que antes eran difíciles de alcanzar.
3. Sostenibilidad: Se enfocan en prácticas sostenibles, esto no solo responde a una demanda creciente de consumidores, sino que contribuye a la responsabilidad social y ambiental.
4. Adaptación a las tendencias del mercado: Son ágiles y pueden adaptarse rápidamente a los cambios en las preferencias del consumidor, y elevantes en un entorno competitivo.
5. Colaboración y comunidad: Fomentan un sentido de comunidad entre sus franquiciados, colaboración e intercambio de ideas, crecimiento conjunto y mejora continua de procesos.
6. Uso de tecnología: La integración de tecnologías avanzadas, como IA, análisis de datos y plataformas digitales, permiten optimizar operaciones y mejorar la experiencia del cliente.

Las franquicias disruptivas no solo aportan innovación y eficiencia al mercado, sino que también promueven un enfoque más consciente y adaptativo en el mundo empresarial.

Aportes prácticos de las franquicias disruptivas

Han traído consigo aportes prácticos que han transformado a empresas, la forma en que se hacen negocios y se interactúa con consumidores (Lélé, S. M., 2024). Algunos de los más destacados:

Innovación en el servicio al cliente:

- Experiencias personalizadas: Utilizan tecnología para ofrecer experiencias personalizadas, como recomendaciones basadas en el historial de compras o preferencias del cliente.
- Atención al cliente omnicanal: Integran múltiples canales de comunicación (redes sociales, chatbots, aplicaciones) brindando un servicio al cliente más accesible y eficiente.

Eficiencia operativa:

- Uso de tecnología: Implementan herramientas tecnológicas que reduce costos y mejoran la eficiencia empresarial para el desarrollo.
- Modelos de negocio flexibles: Adoptan formatos de negocio que requieren menos inversión inicial y una rápida expansión, como los food trucks o las tiendas pop-up.

Sostenibilidad:

- Prácticas ecológicas: Utilizando ingredientes orgánicos, empaques biodegradables o producción responsables, atrayendo a consumidores conscientes del medio ambiente.
- Reducción de desperdicios: Implementan estrategias para minimizar el desperdicio de alimentos y recursos, como el uso de tecnología para predecir la demanda.

Adaptación a tendencias del mercado:

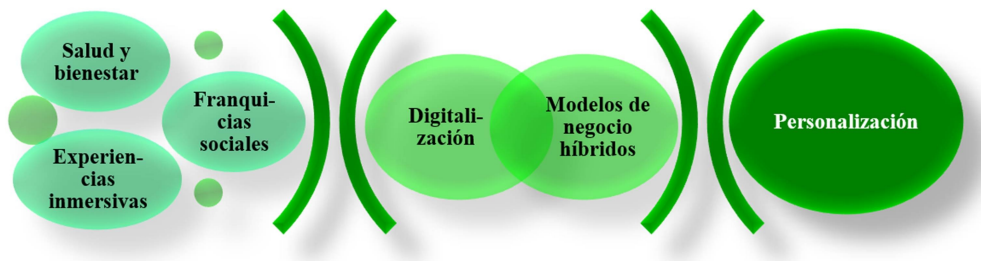
- Respuestas rápidas a cambios: Son ágiles y se adaptan rápidamente a tendencias del mercado, como aumento de demanda de opciones veganas o sin gluten alimentario.
- Enfoque en la salud y el bienestar: Muchas han capitalizado la creciente preocupación por la salud, ofreciendo productos más saludables y opciones de bienestar.

Diversificación de productos y servicios:

- Ofertas únicas: Introducen productos o servicios que no están disponibles en el mercado tradicional, destacándose y atrayendo públicos específicos.
- Colaboraciones y alianzas: Forman alianzas con otras marcas o empresas para ofrecer productos exclusivos o experiencias únicas.

Tendencias de las franquicias disruptivas en el 2025

Las franquicias disruptivas están transformando el panorama empresarial al introducir modelos de negocio innovadores que desafían las normas tradicionales (Marshall, A., 2023). Algunas de las tendencias más destacadas para el año 2025 en este ámbito incluyen:



1. Salud y bienestar: Están adoptando prácticas ecológicas, estilos de vida saludables, materiales reciclables, procesos de producción sostenibles; atraen a consumidores conscientes del medio ambiente, y mejora la imagen de la marca.
2. Experiencias inmersivas: Están creando experiencias únicas, utilizando tecnología como la realidad aumentada y virtual para mejorar la interacción y el compromiso del cliente.
3. Franquicias sociales: No solo buscan beneficio económico, tienen un impacto social positivo, ganando popularidad. Abordan problemas sociales y ambientales, atrayendo a consumidores que valoran la responsabilidad social.
4. Transformación digital: La integración de tecnología en las operaciones es fundamental. Esto incluye el uso de aplicaciones móviles, plataformas de pedidos en línea y sistemas de gestión de relaciones con clientes (CRM) optimizando experiencia y eficiencia operativa.
5. Modelos de negocio híbridos: La combinación de diferentes formatos de negocio, como la venta física y el comercio electrónico, permite a las franquicias llegar a un público más amplio y adaptarse a las preferencias cambiantes de los consumidores.

6. Personalización: Las franquicias están ofreciendo productos y servicios personalizados para satisfacer las necesidades específicas de los consumidores. Esto puede incluir menús adaptados, opciones de personalización en productos y servicios a medida.

Estas tendencias reflejan un cambio hacia un enfoque más innovador y centrado en el cliente en el mundo de las franquicias, lo que puede ofrecer oportunidades significativas para los emprendedores y las marcas.

Algunas proyecciones generales que se esperan para el sector de franquicias disruptivas en 2025, enfocado en el mercado empresarial

- Crecimiento del Mercado: Adoptando modelos disruptivos que ofrecen experiencias únicas y personalizadas.
- Aumento de la Sostenibilidad: Se proyectan que más del 50% de los consumidores preferirían marcas que demuestran un compromiso con la sostenibilidad.
- Digitalización y Tecnología: Se anticipaba que el uso de tecnología, como inteligencia artificial y análisis de datos crecerán el 30% para mejorar la experiencia del cliente.
- Preferencias del Consumidor: Más del 70% de los consumidores están dispuestos a pagar más por productos y servicios que consideraran éticos y sostenibles.
- Diversificación de Productos: Se espera que las franquicias disruptivas diversifiquen sus ofertas, con un aumento del 25% en la introducción de nuevos productos o servicios.
- Crecimiento en Nichos Específicos: Sectores como la alimentación saludable, el bienestar y el fitness deben continuar en auge, con un crecimiento de más del 20%.
- Franquicias de Experiencia: Las franquicias que ofrecen experiencias únicas, como talleres o eventos interactivos, estarán en aumento, con un crecimiento estimado del 15%.

Importancia para Cuba de las franquicias disruptivas

Las franquicias disruptivas pueden tener una importancia significativa por varias razones:

- Diversificación económica: Puede ayudar a diversificar y desarrollar la economía, introduciendo productos que atraigan tanto a locales como a turistas.
- Innovación y modernización: Asociadas con modelos innovadores, modernizar el mercado cubano; incluyendo tecnologías, prácticas sostenibles y enfoques en el cliente.
- Creación de empleo: La expansión de franquicias genera nuevos puestos de trabajo y desarrollo de habilidades en la fuerza laboral local, crucial en nuestro país.
- Aumento de la competitividad: Fomenta la competencia en el mercado, mejora en la calidad de los productos y servicios ofrecidos, beneficiando así a los consumidores.
- Atracción de inversión extranjera: Vital para el desarrollo económico del país; puede incluir capital financiero, transferencia de conocimientos y tecnología.
- Desarrollo del turismo: Muchas franquicias están relacionadas con el sector turístico (restaurantes, tiendas, entretenimiento), mejoran la oferta y atraer a más visitantes.
- Cultura empresarial: Puede contribuir a un cambio en la cultura empresarial cubana, promoviendo una mentalidad más orientada hacia la innovación y el emprendimiento.

Hay indicios de un interés por parte de algunas franquicias para entrar al mercado cubano, su desarrollo aún está en sus primeras etapas y enfrenta varios desafíos. La situación podría evolucionar con el tiempo a medida que se implementen más reformas económicas.

Las franquicias disruptivas transforman el panorama empresarial (Murray, R.; Caulier-Grice, J.; Mulgan, G, 2021); redefinen el concepto de franquicia, establecen nuevos estándares en la industria; en su enfoque innovador, la sostenibilidad y la experiencia del cliente las posiciona como líderes en el futuro del comercio. A medida que el mercado continúa evolucionando, seguirán desempeñando un papel crucial en la forma en que se hacen negocios y se satisfacen las necesidades de los consumidores.

Conclusiones

- Las franquicias disruptivas aprovechan la tecnología, introducen modelos de negocio innovadores desafiando normas tradicionales del mercado llamado dignificación de productos tradicionales, provocando cambios positivos en los consumidores.
- Las franquicias disruptivas han revolucionado el panorama empresarial al introducir modelos adaptativos, transforman el mercado, cambian la forma en que los consumidores interactúan con las marcas, ofreciendo experiencias más personalizadas y accesibles.
- Las empresas disruptivas reinventan procesos y modelos, manteniéndose relevantes en un entorno en constante cambio; priorizan prácticas sostenibles, demandadas por los consumidores de opciones más responsables, y diferenciándose del mercado saturado.
- Las franquicias disruptivas pueden representar una oportunidad para Cuba en su proceso de modernización y apertura económica, impulsando la innovación, la diversificación de la oferta, la generación de empleo, la internacionalización y el desarrollo del talento local.
- Los aportes prácticos no solo pueden beneficiar a las franquicias cubanas en términos de crecimiento y rentabilidad, sino que también enriquecen la experiencia del consumidor y contribuyen a un mercado más dinámico y responsable.

Referencias bibliográficas

- Anderson, N., Potočnik, K., & Zhou, J. (2020). *Innovation and creativity in organizations a state-of-the-science review, prospective commentary, and guiding framework*. Journal of Management, 40(5), 1297-1333.
- Anderson, N., Potočnik, K., & Zhou, J. (2023). *Social Entrepreneurship and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both*. Working Paper Series, No. 04-029, Harvard Business School.
- Apetrei, A., Ribeiro, D., Roig, S., & Mas Tur, A. (2023). *El emprendedor social-una explicación intercultural*. CIRIEC España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, (78).
- Baumann, H., et al. (2022). *Innovación Disruptiva para el Cambio Social*. Harvard Business Review América Latina, diciembre.
- Belussi, Sammarra & Sedita. (2020). *Industrial districts evolutionary trajectories: localized learning diversity and external growth*. Georgia, USA.
- Bower, J. L., & Christensen, C. M. (2023). *Disruptive technologies: catching the wave*. New York, USA.
- Brian, Y. & Bower, O. (1995). *Las Tecnologías disruptivas: franquicias*. Atlanta USA.
- Buckland, H. & Murillo, D. (2023). *Disruptive technologies: Catching the wave*. The Journal of Product Innovation Management, 1(13), 75-76.
- Cabrol, M., & Severin, E. (2021). *TICs en educación: una innovación disruptiva en franquicias*. Guadalajara, México.
- Christensen, P. (2021). *El Dilema del innovador. Cuando las nuevas tecnologías causan el fracaso de las grandes firmas*. Caracas, Venezuela.
- Chritopher, A. (1995). *Las nuevas tecnologías en franquicias causan el fracaso de las grandes firmas*. Madrid, España.
- Clayton & Bower. (2022). *Tecnologías disruptivas: alcanzando la ola*. Lima, Perú.
- Dávila, A. & Epstein, M. (2022). Empresa start-up. *Revista de Negocios*, IEEM, 49-51.
- Dr. Engracio Salinas, J. (2024). *ABC de la innovación disruptiva*. Lima, Perú: Catedrático de la UNFV. octubre 8, 2024.
- Fagerberg, J. (2023). *Innovation: A guide the Literature in franchise*. Oxford University Press: The Oxford Handbook of Innovation.

- George, G., Macgahn, A. & Prabhu, J. (19 de 9 de 2024). Innovation for inclusive growth: towards a theoretical framework and a research agenda. *Journal of Management Studies*, págs. vol. 49, no 4, pp. 662-683.
- Gilbert, C. (2023). «The franchise disruption opportunity», *MIT Sloan Management Review*, 44(4), 2733. JOUR. USA.
- Hernández, Fernández & Baptista. (2022). *Metodología de la Investigación de franquicias sexta edición: "Measuring innovation: evaluation in the field of social entrepreneurship"*. México, editorial McGraw-Hill: A Publication for Skoll Foundation by Foundation Strategy Group.
- Lélé, S. M. (2024). Sustainable development franchise: a critical review. Oxford: Pergamon Press. *World Development*, v.19, n.6, p.607-621, jun. 2024.
- Marshall, A. (2023). *Principles of economics: An introductory volume. Principles of economics: unabridged eighth edition*. London: Macmillan. Marshall: Cosimo, Inc.
- Medina & Basurto. (2023). *Innovación disruptiva*. Barcelona, España.
- Metcalfe, F. (2023). *Evolutionary Economics and Creative Destruction Franchise*. London: Routledge.
- Molina & Morales. (2019). *Industrial districts and innovation: the case of the Spanish ceramic tiles industry*. New Orleans.
- Murray, R.; Caulier-Grice, J.; Mulgan, G. (2021). *The Open Book of Innovation Franchise*. USA: The Young Foundation y Nesta.
- Pigneur, Y. (2023). *Generación de modelos de franquicias disruptivas*. Mexico.
- Riera Seijas, A. (2020). *Lo Elemental de las FRANQUICIAS*, p. 109. Caracas, Venezuela.
- Ruggles, M. (2024). *Innovación disruptiva en franquicias para el cambio social*. Business.
- Tolentino, Elizabeth. (2024). *Dignificación de las franquicias latinoamericanas*. México: Analista de Gestión.
- Venkat Atluri et al. (2022). *Competing in a world of sectors without borders*. McKinsey Quarterly.
- Zott, H. & Amit, R. (2021). *Business Model Design: An Activity System Perspective*. Atlanta, USA: Long Range Planning 43, 2021, 216-226.