

La consultora Tormo Franquicias lanza el Análisis DAFO de la Franquicia

Este Análisis recoge las aportaciones de más de 60 expertos en diferentes países que han participado simultáneamente en su elaboración para la edición del libro "Crecer en Franquicia" y que ha sido actualizado a la fecha y a nuestro país

Son muchos los empresarios y profesionales que están familiarizados con el análisis DAFO, motivo este por el que se introduce para observar la actual situación de la franquicia hoy.

Su práctica es habitual de forma individualizada en el ámbito de las empresas. En ningún caso, se ha realizado colectivamente con referencia a un sector de actividad tan amplio como este. En esta ocasión, recoge las aportaciones de más de 60 expertos en diferentes países que han participado simultáneamente en su elaboración para la edición del libro "Crecer en Franquicia" y que ha sido actualizado a la fecha y a nuestro país. Este es el resultado de su análisis.

FORTALEZAS

El sistema de franquicia mantiene una evolución continuada a lo largo del tiempo desde sus inicios. Esta es una tendencia que continuará y que adquiere cada vez una mayor solidez en todo nuestro entorno.

Es capaz, como ha venido demostrando hasta la fecha y también durante el Covid, no sólo de crear nuevos sectores, nuevos negocios y nuevos nichos de mercado, sino también de revolucionar la forma de hacer negocios en mercados conocidos aportando diferenciación.

Un gran número de pymes de éxito contemplan hoy la franquicia.

En cada nuevo negocio aporta innovación, aporta frescura y se nutre de nuevos empresarios que le dan una nueva visión y un nuevo enfoque.

Cada vez son más los sectores de actividad donde la franquicia está considerada como uno de los principales motores de desarrollo y crecimiento empresarial.

En las actuales circunstancias es y debe ser una de las principales fórmulas de creación de empresas, empleo y riqueza.

Está ampliamente demostrado que su comportamiento, frente a negocios independientes, es muy superior en todos los países analizados.

Cada vez se acentúa más la presencia de potentes grupos empresariales plenamente desarrollados, como es el caso del sector restauración.

Capacidad de internacionalización de aquellas marcas más desarrolladas.

DEBILIDADES

La falta de diferenciación entre aquellas empresas que no operan en las condiciones que debieran

hacerlo, perjudican en su conjunto al resto de empresas que sí actúan con rigor y profesionalidad y afecta la confianza de los inversores y el desarrollo del sector en su conjunto.

Falta de una normativa tipo FDD que dé solidez al sistema y a sus empresas. Existe coincidencia unánime en que en aquellos países donde la franquicia se inicia no es aconsejable esta normativa. Al contrario, en países desarrollados como el nuestro, no sólo es aconsejable, sino que es totalmente necesaria e imprescindible.

Este es un sector que necesita financiación para poder crecer. Las entidades financieras todavía no han asumido, pese a tímidas iniciativas, el protagonismo que deben adquirir y que es habitual en todos los países de nuestro entorno.

La falta de solidez de muchos conceptos de negocio, las huidas hacia delante y la aparición de consultores de bajo nivel son un hándicap que debe superarse.

Son todavía muchas las organizaciones que no se han estructurado convenientemente. No se trata sólo de personas, se trata de profesionales capaces y recursos técnicos y materiales en consonancia.

Deben diferenciarse los múltiples conceptos que hoy conviven bajo el mismo paraguas. No es lo mismo una concesión, una licencia, la creación de un canal de distribución o una franquicia. No diferenciarlos es un error.

Es necesaria una mayor articulación entre los empresarios del sector para actuar en conjunto. Precisamente, por ser éste un sistema de hacer negocios que aglutina múltiples sectores de actividad y por ser muchas de sus empresas pymes muy orientadas al negocio, se pierde la perspectiva colectiva.

Necesita un mayor apoyo en organismos públicos y administraciones.

OPORTUNIDADES

Es y seguirá siendo una oportunidad de crecimiento empresarial para muchas empresas de todo tipo y tamaño con independencia del sector en que operen. Principalmente, las pymes serán las más beneficiadas.

La demanda existente por parte de los emprendedores, inversores y autoempleo, no sólo ha sido muy importante hasta la fecha, sino que seguirá en aumento. Ello favorece a la aparición en escena de nuevos operadores que seguirán creciendo.

Todas o casi todas las empresas necesitan crecer. El sistema de franquicia favorece el crecimiento empresarial.

Son muchos los sectores que están favoreciendo la reconversión de sus canales en franquicia.

Debe ser capaz de ser percibido como una de las soluciones para la creación de empresas y de empleo en las actuales circunstancias.

Es ahora el momento de implantar normas específicas que favorezcan el adecuado crecimiento y desarrollo del sector en su conjunto. Aquellos países que las tienen implantadas no sólo son los más sólidos, sino que son los que cuentan con un mayor apoyo de inversores y capital estructurado en torno a las marcas.

Debe ser capaz de ganar la confianza de los inversores en el escenario actual de la economía y favorecer nuevas formas de acceso a los mismos.

AMENAZAS

De la misma forma que ha sido capaz de desarrollarse intensamente, han aparecido también aspectos negativos, como los expuestos, que deben corregirse.

Datos de contacto:

Laura Acosta

Directora de Marketing y Desarrollo de Negocio en Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>