

EL PARAISO DE LAS PYMES

Seguimos esta conversación en las mismas oficinas. Hemos hecho un receso bajando a tomar un café, aunque ya es mañana avanzada o casi mediodía. En el mismo, hemos compartido anécdotas personales alejadas de la franquicia. Ahora hemos vuelto. Nos hemos cambiado de sala pasando a una mucho más amplia y con espacio para muchos más. Eduardo es un apasionado de las pequeñas y medianas empresas con capacidad de crecimiento, sobre todo poder verlas crecer, ayudarles a definir las estrategias necesarias para poder desarrollarlas y compartir con sus fundadores. En esta segunda conversación vamos a abordar uno de los aspectos en los que cree sinceramente y a la vez representa una oportunidad para muchas empresas.

FH: ¿Por qué crees que la franquicia es el paraíso de las pymes? Esta es una frase que has expresado en más de una ocasión.

ET: Si, es cierto y lo afirmo con total convicción. En pocos entornos empresariales se sienten tan cómodas las pequeñas y medianas empresas. La franquicia se ha evidenciado como el único sistema que permite crecer a una empresa desde la base de una idea empresarial y proyectarla hasta el infinito. Grupo Restalia de la mano de Jose María Fernández Capitán se crea en 1999 con un solo local de 19 m2 en Isla Antilla, lo que además es cierto. Desde allí y bajo el paraguas de Grupo Restalia ha proyectado la apertura de más de 700 locales bajo diferentes marcas y es uno de los grupos de restauración más conocidos. Kid&Us con más de 500 unidades abiertas, Smoöy con cerca de 300 establecimientos, Don Piso con más de 200 unidades y así otras muchas empresas más que podríamos seguir y seguir.

Casi todas las marcas que hoy conocemos fueron en su mayoría pequeñas, muy pequeñas empresas que se iniciaron con muy poco, con muy escasos recursos y se han encontrado inmersas en un sector que les ha brindado la posibilidad de crecer y alcanzar posiciones insospechadas.

Ser franquiciadores les ha permitido concentrarse en lo que de verdad saben hacer. Todos ellos se han especializado en nichos de mercado, consiguiendo diferenciarlos y diferenciarse a la vez en ellos con ofertas que se han encontrado directamente con las necesidades de los clientes. El resultado ha sido, que, operando en nichos de mercado en muchas ocasiones reducidos, se han hecho grandes como empresas y se han hecho grandes en los mismos. Han capitalizado un importante mercado hacia sí y han desplazado a cualquier otro competidor que no operara bajo el régimen de franquicia o estuviera consolidado en cadena. Después y como consecuencia de su implantación es cuando ha llegado el reconocimiento.

FH: ¿Confirmas entonces la expresión de inicio?

ET: La franquicia es sin ninguna duda el paraíso de las pymes y lo he expresado siempre con todo mi convencimiento. Los recursos, si bien deben disponerse, son casi secundarios. Con muy poco se puede lograr lo que muchas empresas han logrado con grandes inversiones. Fred de Luca fundador de Subway, empresa con más de 20.000 restaurantes en 72 países, lo pudo expresar en diversas ocasiones cuando decía "la necesidad es lo que hace que las empresas franquiciadoras como la mía hayan tenido que crecer. La falta de recursos libera la imaginación

de los emprendedores". Algo parecido expreso Anita Roddick, fundadora de The Body Shop. En idéntica línea se han expresado múltiples franquiciadores en todos los países.

Básicamente, la franquicia ofrece a las pymes un fuerte componente comercial, que enlaza tanto con las demandas de las empresas como con las exigencias de los clientes. Son negocios probados y de éxito y cuya aceptación esta fuera de toda duda y es donde mejor se encuentra para poder crecer y desarrollarse.

También puedes descargarte gratuitamente "Conversaciones sobre franquicia" clicando directamente [aquí](#).