**DAFO(Debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades)**

1. **Debilidades**

* Inversión Inicial: Una inversión inicial siempre supone un problema ya que hablamos de cantidades grandes de dinero. En ciudades como Los Ángeles, estas cantidades se multiplican de forma considerable ya que tanto los alquileres, las licencias, como el sueldo de los empleados y el marketing son mucho más caros que en otros lugares.
* Competencia: como todo el mundo sabe, actualmente, las hamburguesas son uno de los principales productos gastronómicos en el mundo. No conforme con ello, en Estados Unidos este es el producto estrella, por lo que la oferta de hamburguesas es muy grande. Para ello necesitamos diferenciar nuestros productos y conseguir una calidad que convezca a nuestros clientes. Además de ello tendremos que competir con marcas ya muy consolidadas y con una clientela muy fiel.
* Gestión compleja y mantenerse: una vez expandamos nuestra marca con más locales, tendremos que mantener nuestra calidad de producto. Esto al tener una cantidad grande de locales es difícil de conseguir. También es necesario mantener la calidad de servicio y la consistencia necesaria para ello.
* Dependencia de la regulación local: en Estados Unidos cada estado tiene una regulación diferente, por lo que abrir locales en otros estados dependerá de sus licencias y sus permisos.
* Inexperiencia empresarial: al ser nuestra primera empresa no conocemos casi el mundo empresarial en el que nos vamos a centrar, por lo que no sabemos bien que nos encontraremos o como nos moveremos en ese ámbito.

1. **Amenazas**

* Inflación: la creciente inflación actual sobre todo en los productos más básicos como el pan, la carne o el aceite, puede ser un problema a futuro.
* Demandas: en Estados Unidos existen muchos problemas por demandas de sanidad sobre todo, ya sea por higiene, calidad o malos hábitos. Además suelen ser muy costosas a nivel económico.
* Saturación del mercado: existen ya muchas marcas consolidadas no solo en EEUU sino a nivel mundial, lo que puede ser una gran amenaza para nuestra empresa.

1. **Fortalezas**

* Propuesta gastronómica: las hamburguesas suele ser una apuesta muy segura, sobre todo en EEUU donde tienen la cultura de las hamburguesas muy arraigada y es uno de los productos gastronómicos más demandados en el país.
* Ubicación: al tener la sede en LA, tenemos una ubicación estratégica para acceder a un gran mercado local, visibilidad internacional y oportunidades de expansión en la costa oeste estadounidense.
* Posibilidad de diferenciación: Se pueden ofrecer opciones gourmet, veganas, ingredientes locales u ofertas personalizadas que diferencien la marca de la competencia.
* Marketing potencial: hay mucha oportunidad de expansión a través de redes sociales e influencers, ya que es un producto que consume mucha gente joven, lo que además puede asegurar una clientela fiel en un futuro no muy lejano.
* Expansión: aunque hemos comentado este punto en debilidades, también es una fortaleza. Al tener un producto tan demandado, puede ayudar a expandirse de forma rápida a través de franquicias o locales propios.

1. **Oportunidades**

* Comida saludable: es una buena oportunidad para convertir un producto que no suele ser muy saludable, en un referente de la comida saludable y ecológica. Podemos hacer menús veganos, vegetarianos, sin gluten y además sostenibles a nivel medioambiental. Esto podría diferenciarnos entre otras franquicias y así crecer rápidamente.
* Expansión en canales alternativos: Delivery, food trucks, dark kitchens o alianzas con apps como UberEats o Glovo pueden ampliar el alcance sin grandes costos fijos.
* Mercados emergentes en EEUU: Ciudades medianas y suburbanas con poca competencia pueden ser buenas oportunidades para abrir nuevos locales.