

La iniciativa empresarial i la capacitat de definir el camí per assolir un objectiu són dos elements que han portat en Xavier Samsó Besora, jove empresari català, a estar al capdavant de Franquícies Aroma, un concepte d'establiment que combina la venda de cafès i tes i la seva degustació. Es tracta d'un projecte empresarial que s'ha consolidat de forma ràpida -en tan sols sis anys- i s'ha traduït en dues botigues pròpies i sis franquícies: **"El 1994, quan vam posar en funcionament el negoci, hi havia pocs establiments com el nostre. De fet allò va ser el principi de la cafeteria especialitzada en venda i degustació. Nosaltres vam partir d'una idea que ja existia a Barcelona i vam intentar estructurar un model de venda amb degustació recuperant la filosofia de l'establiment de cafè antic. Abans de l'arribada del comerç d'alimentació en grans superfícies i també dels productes envasats, el cafè es venia en botigues de barri. Al poble hi havia el torrador que disposava de la seva màquina de bola per torrar el cafè i venia aquest producte directament al client. Nosaltres hem volgut recuperar en certa manera aquell concepte d'establiment que va dirigit al petit consumidor afegint-hi el tema de la venda especialitzada. Aquest projecte és possible perquè a Catalunya els nuclis comercials tradicionals segueixen subsistint malgrat l'existència de les grans superfícies. En els darrers anys, a més, s'ha recuperat la venda especialitzada sobretot de productes d'alimentació com fruita, carn o cafè." D'aquí sorgeix la idea principal de Franquícies Aroma: "Potenciar la venda de cafè, te i xocolata en un establiment especialitzat que a l'hora s'acompanya de la possibilitat de fer una degustació."**

La idea d'obrir aquest negoci va néixer en el si de la família Samsó i va fructificar amb la creació del primer establiment l'any 1994, a Manresa. De fet el germen de la idea inicial va néixer de mans del pare, Josep Samsó, i d'Anna Samsó, germana d'en Xavier: **"La primera definició de projecte incloïa una estructura formada per un torrador on dur a terme la torrefacció del cafè davant del públic i a continuació un espai important de venda de productes i un altre de més petit per a la degustació. És una realitat, però, que la part dedicada a degustació és més rendible que la de venda de cafè i això ha significat que aquest espai ha anat ampliant-se."** En Xavier ha desenvolupat el projecte junt amb el seu germà Albert, que col·labora en temes de producció i d'atenció als clients, i de la mare, Mercè, que porta la comptabilitat de l'empresa. En aquest projecte participen dos altres membres de la família, encara que de forma més indirecta, el Jordi i l'Anna, que són socis de l'empresa. Al capdavant d'aquesta idea se situa el nostre protagonista, un jove empresari de caràcter emprenedor que ha tingut l'oportunitat de posar en pràctica uns coneixements adquirits durant el període que va exercir com a consultor: **"Una de les meves primeres experiències laborals va ser treballar en un banc. Aquest període va donar pas a un altre durant el qual em vaig associar a un grup de consultors de màrqueting i publicitat de Barcelona. En dos anys vaig estudiar uns vint casos d'empreses diferents. Vaig aprendre a fer diagnòstics ràpids de situació i a determinar si nosaltres els podíem aportar alguna idea per motoritzar**

l'empresa. Vaig tenir la sort que malgrat la meva joventut al meu costat hi havia un soci més gran i coneixedor de la professió, Josep M. Baget, que donava credibilitat a la meva feina." Una bona experiència i un aprenentatge que ha sabut aplicar a la seva pròpia empresa.

El projecte era una aposta arriscada que va donar els seus fruits ben aviat amb uns resultats esperançadors de cara al futur que van animar la família a pensar en l'opció d'obrir franquícies: **"Veient que l'establiment funcionava vam apostar per fer-ne franquícies. Vam estar d'acord que muntaríem franquícies al mínim cost possible. Nosaltres pretenem que la persona que estigui al capdavant de la botiga tingui informació sobre què és el cafè, quina és la seva història i el mateix amb el te. Ha d'existir un interès pel producte que es posa a l'abast del client. La gent ha d'entendre que darrere d'una tassa de cafè hi ha un procés d'elaboració llarg en el qual participen moltes persones. Aquestes idees són les que es transmeten a les classes de formació que realitzem per als venedors de cafè perquè quan es trobin davant del consumidor puguin distingir els tipus de cafès i aconsellar al client."**

La persona que ha ajudat en Xavier a donar forma a la idea de la franquícia és Annabel Ribera, de qui diu: **"El seu assessorament ha estat molt important per dur endavant la idea."** Així, van concebre que **"l'empresa havia de tenir una estructura interna de gestió que no fos ni costosa ni feixuga. Per això l'establiment ha de disposar de gent polivalent i amb un conjunt de serveis de suport extern ampli. Això vol dir que qualsevol franquista té accés directe a qualsevol d'aquests serveis: seguiment de temes fiscals, tractament de problemes laborals... Entrem fins on ells volen."** Partint de l'establiment inicial a Manresa i d'un segon a Berga, on resideix la família, van créixer cap a Puigcerdà i Barcelona. En aquesta última ciutat disposen de cinc establiments, seguint la línia de l'eix del Llobregat. **"Ara ens estem plantejant una altra línia geogràfica d'implantació, segurament cap a Girona, i més endavant cap a Lleida i Tarragona."** Tota la família fa possible aquest projecte que creix cap al futur: **"De moment hem tingut la sort que el projecte d'expansió que vam concebre inicialment s'ha anat fent realitat potser perquè vam plantejar-lo molt bé i li vam dedicar molt de temps, gairebé 8 mesos. L'únic aspecte que hem abandonat és el de disposar de torradores a les botigues. Ens concentrem en empreses torrefactores que es troben prop del nostre establiment. D'altra banda el nostre projecte està concebut per Catalunya, per això de moment la possibilitat d'implantar-nos fora del territori català encara no està clar. En tot cas, aquest projecte instal·lat fora de Catalunya perdria la seva essència i caldria replantejar-lo perquè funcionés."**

Arribar fins a aquest punt és una qüestió de sort? **"D'entrada la sort compta, de ben segur, però a vegades també es pot provocar amb el treball diari que fa que les coses acabin passant."** Potser la sort ha acompanyat aquest empresari però de ben segur que són el seu propi esforç, iniciativa i lliurament a l'empresa el que estan portant aquest projecte a obrir-se camí amb més força dia a dia.



“L'establiment ha de disposar de gent polivalent i amb un conjunt de serveis de suport extern ampli”

Xavier Samsó - Manresa (Bages) i Berga (Berguedà)