

"El desenvolupament d'una empresa el constitueix la suma dels seus èxits i fracassos", afirma Eduardo A. Tormo. Té al seu càrrec més d'un centenar de persones, dins del despatx internacional que duu el seu cognom. Fill d'un empresari de la restauració, l'Eduardo es va incorporar al món laboral en plena adolescència: **"Tenia 15 anys quan vaig començar a ajudar el pare."** Al cap d'un temps, descobriria la seva autèntica vocació, i arribaria el moment de fundar Tormo y Asociados. En pocs temps l'Eduardo ha creat tota una organització internacional en l'àmbit de la consultoria especialitzada en franquícies.

Defineix la seva societat com **"una organització al servei de la franquícia."** Amb una clara **"voluntat de lideratge"**, Tormo y Asociados ofereix els seus serveis **"tant a l'empresa que vulgui franquiciar com a qualsevol interessat a integrar-se a una cadena de franquícia."** Assegura que **"bona part del nostre èxit rau en el fet d'haver difós un món, el de la franquícia, que fins fa uns anys era bastant desconegut."** L'Eduardo es felicita perquè la firma que regenta ha contribuït a popularitzar aquesta forma de negoci al nostre país.

De fet, entre les activitats del despatx, destaca la **"divulgació: disposem d'una editorial interna a través de la qual publiquem tots els anys la Guia de Franquícies –tot un best-seller– i una revista mensual, Franquícies Hoy, líder als quioscos."** No únicament donen a conèixer la seva tasca en format paper, sinó que també **"tenim un portal a Internet, especialitzat en franquícies."** La seva voluntat pedagògica els empeny a **"organitzar cursets i seminaris estandaritzats"** amb títols tan suggestius com **"Cómo franquiciar su empresa i Cómo seleccionar una franquícia."** Subratlla que **"els nostres clients principals són companyies ja constituïdes, firmes d'èxit que escullen la via de la franquícia per expandir-se. Nosaltres aportem tota la cobertura necessària per a aquesta projecció."** Un total de 400 franquiciadors reben assessorament de manera regular del gabinet Tormo.

No obstant, la veritable activitat de Tormo y Asociados són els serveis de consultoria. Al llarg del temps ha ajudat a créixer moltes firmes, però ells també s'han fet més i més grans a poc a poc: **"Progressivament hem anat incorporant nous serveis. Avui orientem el franquiciador sobre un gran nombre d'àmbits: legal, internacional, de sistemes d'informació, de negocis, d'inversions..."** Amb l'objectiu d'anar més enllà, fa un any que aquest despatx **"va decidir participar en unes quantes empreses franquiciadores, seleccionades amb molta cura, adquirint-ne accions. Hem batejat aquesta nova àrea amb el nom d'incubadores'."**

A l'hora de decidir **"incubar"** una companyia, els criteris de selecció d'aquests consultors són estrictes: **"Ha de tractar-se d'un model de negoci ja experimentat amb èxit, tant des del punt de vista econòmic com des del de l'acceptació per part del públic; també ha de ser una firma amb un creixement fàcil i susceptible d'accelerar-se; finalment, exigim que el fundador de l'empresa hi estigui compromès, que no hi vegi simplement un negoci, sinó que hi gaudeixi. En definitiva, una persona coneixedora del sector amb vocació de lideratge i capacitat d'evolució. Si es donen aquests requisits, el triomf està gairebé assegurat."** En aquest mateix

context, pròximament naixerà **"Tormo Capital, fons d'inversió destinat a la potenciació de determinades empreses franquiciadores en fase de creixement."**

Aquest profund coneixement de l'empresa franquiciadora és el que recomana l'Eduardo a tot aquell interessat a adquirir una franquícia: **"Afortunadament, cada cop hi ha més cultura i maduresa en aquest sentit. Ara el futur franquiciat investiga més i té més facilitat per obtenir informació. En conseqüència, els models de franquiciats que sorgeixen són cada vegada més sòlids."** Un cop escollit el franquiciador, cal tenir en compte aspectes com **"l'emplaçament, en el cas dels establiments oberts al públic."** Per descomptat, la base per al bon funcionament d'una franquícia no és altra que **"l'esforç del franquiciat."**

"El sector en el qual m'he especialitzat es troba actualment en un moment dolç", assegura. **"Està creixent, no únicament a Espanya, sinó també a altres països. Cada cop es requereixen més emprenedors disposats a adherir-se a sistemes ja consolidats."** Lògicament, la globalització té molt a veure amb aquest fenomen: **"El públic confia cada cop més en les grans cadenes, en les marques reconegudes, consolidades."** Per tot això, ell preveu que **"la franquícia no trigarà a estar present en gairebé la totalitat dels sectors. Avui totes, o gairebé totes, les activitats són susceptibles de franquiciar-se: arquitectes, advocats, taxadors..."**

Tormo y Asociados no deixarà passar aquesta oportunitat: **"Ens estem expandint per la resta d'Europa –som líders a Portugal– i pel nord i pel sud del continent americà. Per a la nostra projecció en el marc de la Unió Europea, hem creat una marca: IFP International Franchise Professionals."** Aquesta ambiciosa consultoria disposa d'oficines pròpies a Barcelona, Madrid, Lisboa, Caracas i Califòrnia, i pròximament s'instal·laran a Mèxic, Argentina i Xile: **"Pretenem donar el nostre suport a qualsevol empresa espanyola que surti a l'exterior i canalitzar l'entrada a Espanya de l'empresa estrangera."**

Tot i la **"transparència"** que caracteritza la firma de l'Eduardo, ell insisteix en el fet que les operacions relacionades amb la franquícia **"sempre impliquen un determinat risc. Qui s'incorpori a aquest món ha d'estar dotat d'un cert ànim emprenedor. La franquícia aporta seguretat però, com tots els negocis, implica perills. L'avantatge enfront un negoci corrent és que el franquiciat es recolza en una marca coneguda."** Òbviament, els professionals de Tormo y Asociados no poden garantir al client que no **"perdrà els seus estalvis"**, però poden proporcionar-li **"l'orientació"** adequada per escollir bé el terreny on endinsar-se: **"Qui explota una franquícia ha de tenir clar que no es tracta d'una inversió en fons de l'Estat, que no és una assegurança perpètua. Perquè funcioni, s'ha de treballar."** En operacions que comporten un risc més o menys elevat, és indispensable que hi hagi **"química"** entre client i consultor: **"És una condició vital entre dues persones que vulguin fer negocis plegades."** No hi ha cap dubte que Eduardo A. Tormo ha escollit la professió adequada. És la viva imatge del seu gabinet: mesurat, prudent i gran comunicador.



**“Cada cop es requereixen
més emprenedors
disposats a adherir-se
a sistemes
ja consolidats”**

Eduardo A. Tormo - Barcelona (Barcelonès)