

EL ESCENARIO ACTUAL

FH: En muchas ocasiones tenemos la impresión de que la palabra franquicia es algo estático, donde todo se limita a firmar un contrato entre dos partes. Sin embargo, siempre has dicho que es un sistema en constante evolución. Desde tu perspectiva ¿cuál es el escenario actual de la franquicia?

ET: A lo largo de los últimos años, el sistema de franquicia ha crecido de forma continuada. No obstante, cuando analizamos los datos en detalle nos encontramos con unas empresas que crecen sólidamente, mientras al mismo tiempo hay muchas otras que apenas evolucionan o muestran comportamientos negativos. Y las diferencias entre unas y otras poco o nada tienen que ver con los sectores donde operan, pues es habitual que mientras unas pocas crecen en un mismo sector de actividad, el resto no lo haga. Esto último tampoco está relacionado con el hecho de disponer de grandes recursos, sino que es una consecuencia directa del propio concepto de negocio y de la organización previa de este. Porque un buen modelo de negocio sin una adecuada organización no triunfará en franquicia, del mismo modo que un modelo de negocio deficiente con una buena organización tampoco tendrá éxito.

FH: En muchas ocasiones has afirmado que este es un sector con el que te sientes plenamente identificado. Me gustaría conocer ¿cuál es tu visión de la franquicia?

ET: Realmente, este es un sector al que pertenezco y con el que me siento plenamente identificado. Son muchos los años que han transcurrido desde que la marca Tormo inició su actividad. Primero como Tormo Asociados, ahora como Tormo Franquicias Consulting. Son muchas las cosas que han ocurrido en un largo periodo de tiempo desde los inicios de nuestra actividad cuando la franquicia era una gran desconocida y las empresas que operaban eran escasas, irrelevantes y aún poco significativas. Todavía era joven cuando me inicié, ahora han pasado los años, aunque mi vitalidad es la misma y mi experiencia acumulada mayor. Nuestra empresa inicia sus actividades en el año 1991 en parte por vocación y, en parte, por casualidad, como suele suceder en muchas ocasiones. Desde entonces hasta ahora, nuestra presencia empresarial y nuestra vocación han sido una constante. Podemos afirmar con rotundidad que despegamos con la franquicia, vivimos con ella, sufrimos con ella, hemos evolucionado y crecido empresarialmente con ella y nuestros objetivos de expansión empresarial siguen fieles al sector al que nos debemos. En estos momentos en que realizo estas afirmaciones la situación de la economía posiblemente no sea la más idónea y la franquicia sigue creciendo. Estoy plenamente convencido de que trabajando y dedicándonos cada uno a lo que realmente sabemos hacer, saldremos reforzados.

FH: ¿Qué ha sido para ti lo más relevante en todo este tiempo?

ET: Seguramente haber podido conocer muchas empresas desde los momentos de su inicio, algunas de ellas con más voluntad que recursos, y es de verdad ilusionante poder compartir su éxito en el devenir del tiempo. Porque este es uno de los pocos sectores que ofrece verdaderas oportunidades a todo tipo de empresarios y en el que es posible levantar grandes empresas partiendo de poco o de muy poco cuando hay una visión empresarial seria, trabajo continuado

y esfuerzo. No sólo lo hemos visto. Lo vemos y lo seguiremos viendo y, desde luego, mi intención personal y profesional es seguir formando parte de todo ello.

FH: Pero, en particular ¿Qué destacarías principalmente?

ET: Si tuviera que destacar lo más apasionante de la franquicia, me sería difícil responder con concreción, pero poder ver convertidos en realidad el desarrollo de múltiples proyectos de crecimiento empresarial, el contacto directo con sus fundadores y la participación activa de nuestra empresa en los mismos desde la fase inicial nos da una perspectiva que en pocos ámbitos se puede conseguir. Dicho esto, este es un sistema de hacer negocios y como tal hay que entenderlo. El objetivo de toda empresa que opera en este ámbito o quiere acceder al mismo desde la óptica del empresario, el emprendedor, el inversor y las propias empresas de servicios es y debe ser generar los máximos beneficios posibles dentro de una estricta ética empresarial. Y en este sistema, la ética empresarial debe primar en el espíritu de sus empresarios por encima de cualquier otro sector. Porque en la franquicia, mucho más allá de hacer negocios, debemos compartir confianza y tenemos la obligación moral de hacer las cosas como se deben. Directa e indirectamente no podemos sustraernos a nuestra responsabilidad sobre las inversiones no sólo de dinero, sino también de esfuerzo, de trabajo, de sacrificio e ilusión de aquellos que van a confiar en nosotros.

FH: Esta frase la publicaste hace algún tiempo: “Nunca debemos confundir crecer empresarialmente a través de la franquicia incorporando franquiciados como parte de nuestra estrategia a todo lo contrario, que es conseguir franquiciados como una forma de hacer negocio y como toda finalidad en sí misma”. ¿Sigues manteniendo lo mismo?

ET: Por supuesto. Sigo pensando de la misma forma. Y si es posible con mayor rotundidad que cuando lo exprese,

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