

Entrevista al fundador de Tormo Franquicias Consulting, Eduardo Tormo

"Nuestro reto no es ser los primeros del ranking. Nuestro reto es ser profesionales, aportar experiencia y ofrecer el mejor servicio a cada uno de nuestros clientes"

Eduardo Tormo es el fundador de Tormo Franquicias Consulting y uno de los protagonistas más relevantes en el ámbito de la franquicia. Directa o indirectamente ha participado en el lanzamiento de muchas de las empresas más importantes en el ámbito de la franquicia. Participa asimismo en diversos consejos de dirección de empresas franquiciadoras y es también autor de Go! Franquicia y "Crecer en Franquicia" editado por Gestión 2000/Grupo Planeta, el libro más vendido sobre franquicia.

En su trayectoria destaca haber sido miembro del equipo directivo de Apple Computer, fundador de Tormo Asociados, Tormo Capital e impulsor del Franchise Forum, además de haber tenido una fuerte presencia internacional con la implantación a través de adquisiciones y sociedades mixtas en México, Colombia, Perú, Brasil, Italia y Portugal.

El objetivo de esta entrevista es conocer la situación de las franquicias españolas y su evolución desde la perspectiva de Eduardo Tormo, según sus propias palabras: "La franquicia entendida como sistema, pese a todas las dificultades vividas estos años, no ha dejado de evolucionar. Se nota en su crecimiento constante, en su asentamiento, en su madurez, en la demanda cada vez mayor que tiene por parte de emprendedores e inversores. Ya no sorprende a nadie ver nuevas marcas que se inician y rápidamente se desarrollan o por el contrario el predominio de muchas marcas que han logrado superar el centenar de unidades. No obstante, y más allá del conjunto del sistema el comportamiento de las diferentes enseñas, ha sido desigual y seguirá siéndolo".

El mundo de la franquicia no ha sido ajeno a la crisis económica que azotó el país. Eduardo llegó a conseguir con Tormo Asociados una estructura cercana a las 200 personas, incluyendo las oficinas internacionales. Respecto a su nueva situación al frente de Tormo Franquicias Consulting, Tormo comenta que la situación económica que aconteció le cogió, como a tantos otros, con el paso cambiado. No fue posible por muchas circunstancias dar los cambios oportunos en tiempo y la situación fue complicada y difícil. Esto es algo que nunca ha ocultado. Le afectó directamente no solo en lo concerniente a la actividad empresarial, sino también a su persona. Para Eduardo y su equipo, hace ya mucho tiempo que superaron esta situación y les permite mirar hacia atrás y sentirse afortunados por estar de nuevo donde están.

En los tiempos que corren, la franquicia está en fase de plena recuperación, según afirma Eduardo Tormo: "Las circunstancias son una oferta incipiente cada vez más amplia y a la vez atractiva, una demanda de emprendedores y también inversores en alza, disponibilidad de nuevo de un crédito moderado pero real y un consumo de nuevo creciente. La franquicia acostumbra a adelantarse a otros indicadores del mercado. No obstante, nos seguimos manteniendo en una situación económica incierta y de vulnerabilidad en la que cualquier alteración del mercado ajena a nosotros puede incidir de nuevo en situaciones recientemente vividas. Mi visión personal es que tenemos por delante dos años de

pleno desarrollo que debemos ser capaces de aprovechar consistentemente”.

Respecto a los comentarios que acusaban al fundador de Tormo Franquicias Consulting de tener un carácter poco crítico hacia el sector, la respuesta es clara. Él ha sido defensor de un sector que le apasiona y del que se siente parte. No obstante, cree que existen muchos aspectos que deben mejorarse y que operan en el mismo empresas que por muchos sellos que lleven, no deberían formar parte del mismo. El empresario opina también que hay determinadas instituciones en el sector que además de no aportar nada, tratan de llevarse un protagonismo que no les corresponde y no solo lo ha expresado públicamente, sino que también está escrito en las publicaciones que se han realizado. Entiende que el protagonismo les corresponde a los empresarios que son realmente quienes consiguen los logros.

En relación a los aspectos de mejora que propone, explica que "llega un momento en el que debemos compararnos no con otros competidores en franquicia, sino con aquellas empresas que no están franquiciando, sean competidores directos o no".

Las empresas franquiciadoras –indica- presentan modelos de negocio ágiles creados por emprendedores con un gran empuje y que impactan en el cliente final. Todo ello favorece que rápidamente destaquen y facilita su multiplicación. Pero también es cierto que las empresas en otros ámbitos de actividad están realizando importantes inversiones e innovaciones en tecnología, sistemas, marketing y enfoque estratégico a medio y largo plazo. Este enfoque y estas inversiones no están siendo realizados convenientemente en las empresas franquiciadoras salvo excepciones. La consecuencia es que, si bien es cierto que las empresas franquiciadoras innovan en el concepto de los negocios, van por detrás en tecnología, marketing y estrategia frente a otros operadores.

El resultado de estas inversiones es más negocio, más fidelización, más sostenibilidad en el medio plazo, mejor defensa frente a competidores, mayor productividad, más satisfacción del cliente etc.

Preguntado acerca de la actividad de la empresa, indica como Tormo Franquicias Consulting ha desarrollado 147 nuevos proyectos empresariales en franquicia tan solo en los dos últimos años, según el último informe interno. "Son muchos, supone un gran esfuerzo de todo nuestro equipo y puedo afirmar que no hay dos iguales”.

Por último, y como recomendaciones al futuro inversor en franquicia, expresa: “Lo primero que no se ciegue por las marcas. Hay excelentes empresas en fase de inicio, cada vez más, que suponen excelentes oportunidades y marcas ampliamente desarrolladas con un elevado riesgo. Es su responsabilidad conocerse a sí mismo, valorar sus aptitudes, capacidades, disponibilidad económica y asunción del riesgo que esté dispuesto a asumir y en función de todo ello analizar, analizar y analizar cuál es el negocio donde va a sentirse plenamente identificado. Y para mí un negocio donde me sentiré plenamente identificado en franquicia es aquel que me enamora, que me hace sentir orgulloso de gestionarlo, donde me siento en consonancia con su equipo fundador y gestor, y donde me siento capaz de llevarlo a término por mí mismo con todos los apoyos que me va a brindar”.

Datos de contacto:

Laura Acosta

Coordinadora de Marketing Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Madrid](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>