

Eduardo Tormo lanza su libro GROW "La historia, los secretos y las claves de 20 fundadores de franquicia"

Conocer desde cerca a los fundadores de las empresas que franquician, cómo se iniciaron, qué les motivó, qué dificultades han superado y, sobre todo, cómo son

Una sola frase define la presentación de este libro escrito por Eduardo Tormo, fundador de Tormo Franquicias Consulting: "El gran secreto de la franquicia son sus protagonistas. Conócelos." Este es el enfoque presente en este libro dedicado principalmente a las personas, a los fundadores de empresas, que son quienes hacen posible el desarrollo de las mismas.

Como expresa Eduardo Tormo, autor de Grow: "El gran secreto de la franquicia son sus protagonistas. Hombres y mujeres que, partiendo en su mayor parte de muy poco, han conseguido con su visión, su pasión y su capacidad de trabajo crear sólidas marcas y modelos de negocio exitosos. Grow nos acerca a cada uno de ellos. Nos permite conocer cómo crearon sus negocios, de dónde partían, qué obstáculos han superado y cómo han podido convertirse en las empresas que todos conocemos".

¿Qué les caracteriza?

Casi todos ellos se iniciaron con escaso o nulo presupuesto. En unos ha sido la vocación y la oportunidad de crecer y en otros, la necesidad de encontrar una fórmula de subsistencia, donde se asume el hecho de que las empresas son exitosas como resultado del esfuerzo y del ingenio que se haya impuesto en los inicios.

En todos los casos, han sido creadores de nichos de mercado o, en su defecto, han revolucionado la forma en que comercializan sus productos o servicios. Ser franquiciadores les ha permitido concentrarse en lo que de verdad saben hacer.

Y no solo han creado nuevos modelos de negocio, sino que se han convertido en líderes de los nuevos sectores de actividad.

Todos ellos son excelentes comunicadores que han sido percibidos positivamente desde sus inicios por parte de los emprendedores y han sabido conectar con ellos.

Por último, todos tienen una fuerte "convicción" y creencia en sus negocios.

Cómo está estructurado este libro

Entre las empresas seleccionadas en esta publicación, se pueden encontrar algunas que son conocidas por todos y tienen una amplia implantación y repercusión mediática, mientras que otras se

encuentran todavía en fases iniciales o en pleno desarrollo.

Grow se divide en tres bloques bien diferenciados.

El primero, engloba las franquicias con mayor experiencia y organización, fruto del tiempo transcurrido y la dimensión de sus redes. Todos ellos son modelos de negocio con gran recorrido y fácilmente reconocibles. Algunas de las historias que se pueden encontrar en este apartado son las de José María Fernández Capitán, fundador de 100 Montaditos y Grupo Restalia; Natalia Perarnau, fundadora de Kid&Us; Manuel Robledo, fundador de Comess Group; Juan Pedro Conde, fundador de Granier o Pedro Espinosa, fundador de Llao Llao, entre otras.

Por otro lado, el segundo bloque hace una recopilación de empresas que presentan modelos de negocio en rápido crecimiento siendo empresas muy jóvenes, pero con una fuerte tendencia hacia el pleno desarrollo. Algunas de estas historias son las de Guillermo Fuentes, fundador de Aloha Poké; Kiko Medina, fundador de Oh My Cut; Benjamín Gomes, fundador de IceCoBar, Manolo Manzano, fundador de Manolo Bakes, Marcos Baroja, fundador de Infinit Fitness o Gonzalo Artiach, fundador de Amazing Jewelry, entre muchos otros.

Por último, el tercer bloque aúna un grupo de empresas que están iniciando el camino a recorrer y que, en muy poco tiempo, serán negocios de pronto crecimiento. Son todos modelos rompedores, diferenciados y de largo recorrido. Algunas de estas historias son las de Francisco Fraile, Raúl Pérez y Juan Golino, fundadores de Sublime Dreams&Food; Alejandro Corroto, fundador de Mensos o Albino Rico y Luis Ongil, fundadores de Locker in the City, entre otros.

Según las declaraciones del autor de Grow y como cita en sus conclusiones: “Para mí, lo más importante, ahora que finalizamos, es que puedas entender a partir de historias cercanas, y casi todas muy recientes, que franquiciar está a tu alcance. Como empresario que eres y con todas las inquietudes e incertidumbres que ello supone, lo más importante es que puedas visualizar claramente, cómo otros lo han conseguido y cómo es posible para tu propia empresa y tu propio desarrollo empresarial”.

Puedes encontrarlo en: amazon.es, directamente en tormofranquicias.es y próximamente en casadellibro.com.

Información acerca de Eduardo Tormo

Eduardo Tormo es fundador de Tormo Franquicias Consulting, una empresa especializada en ayudar a sus clientes a desarrollarse empresarialmente en franquicia, y con una amplia presencia en el mercado.

Es a su vez uno de los más destacados empresarios en la consultoría de franquicia. Tras una intensa etapa en la que trabajó como directivo en el sector de Altas Tecnologías en empresas como Ingram Micro y Apple Computer, en 1991 fundó Tormo & Asociados, todo un referente en el ámbito de la franquicia tanto a nivel nacional, como internacional.

Su trayectoria profesional como consultor ha estado ligada permanentemente al desarrollo de empresas y estrategia empresarial, con una especial dedicación a la franquicia. Durante todo este tiempo ha participado, junto con su equipo, en el lanzamiento de muchas de las principales empresas franquiciadoras que hoy se conocen y es uno de los protagonistas más destacados en la difusión y divulgación del sistema de franquicia.

Ha sido también presidente del portal internacional tormo.com, editor/ fundador de la revista y el portal especializado Franquicias Hoy, fundador de Tormo Capital, Tormo Emprende e impulsor del Franchise Forum, además de una destacada presencia pública nacional e internacional con apertura mediante adquisiciones en Portugal, Italia, México, Colombia, Perú, Republica Dominicana y Brasil.

Actualmente, Eduardo aporta a todas aquellas empresas que quieren desarrollarse en franquicia, un amplio conocimiento de las principales claves para poder triunfar. Desde la consultora que dirige, Tormo Franquicias Consulting, ha participado en la creación y desarrollo para más de 600 proyectos empresariales.

Datos de contacto:

Laura Acosta
Coordinadora de Marketing Tormo Franquicias Consulting
911 592 558

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

Categorías: [Franquicias](#) [Literatura](#) [Entretenimiento](#) [Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>