



La fórmula de la franquicia

revista



ilaf | Instituto Latinoamericano de la Franquicia

MÁXIMA AUTORIDAD EN FRANQUICIAS

La Mujer en la **FRANQUICIA**

Nueva mesa
directiva AMF
Por Jorge Valencia

La Franquicia tiene
nombre de mujer
Por Susana Fernández

Participación laboral de
las mujeres en México:
Retos y oportunidades
Por Ángeles Corte

Propiedad Intelectual
la creatividad científica e
innovadora de las mujeres
Por Gerardo Sánchez

AQUÍ
encuentra
la franquicia
de tu vida



DIPLOMADO INTERNACIONAL DE FRANQUICIAS

y Réplicas empresariales en A & B

diplomado@institutodefranquicias.com



- 150 HRS ONLINE
- 80 HRS EN VIVO
- FACILITADORES DE 16 PAISES

**INICIA EN TODO
MOMENTO**

EL MEJOR PROGRAMA DE ACELERACIÓN DE
NEGOCIOS Y FRANQUICIAS EN LATINOAMÉRICA.

Incluye la Certificación **FRANCHISE
BUSINESS MASTER**. Programa educativo
elaborado desde las trincheras.



ilaf

Instituto
Latinoamericano
de la Franquicia



Soft Restaurant

Colombian Franchise

FranchiseePlay



¿Interesado en adquirir una Franquicia?

Pregúntale al Zar de las Franquicias y #notedejessorprender

Adquirir una franquicia es una importante decisión de vida, no lo puedes tomar a la ligera. Te brindaremos las herramientas para elegir la marca y el local adecuado.



DESCARGA TU LIBRO
GRATIS

Te brindaremos la asesoría necesaria en:

- Análisis financiero.
- Análisis legal (contrato y COF).
- ¿Cuál es la mejor franquicia de acuerdo a tu perfil?
- Selección de sitios.
- Negociación de contratos de arrendamiento.
- Solución de conflictos con tu franquiciante.



ilaf Instituto
Latinoamericano
de la Franquicia
#MáximaAutoridadenFranquicias

V Congreso

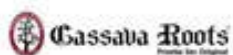
LATINOAMERICANO

De la Franquicia | CDMX 2022

Universidad Iberoamericana
8 de junio

Latin America Franchise Summit

www.institutodefranquicias.com



9 - 10 - 11 JUNIO 2022 - WTC - CDMX



ilaf

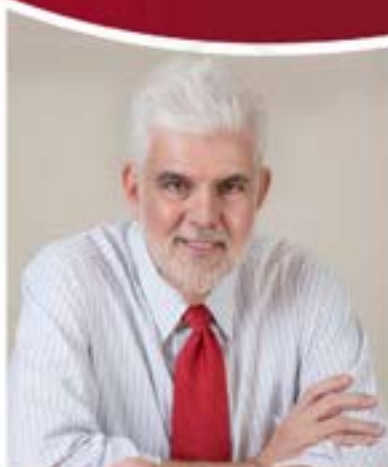
Instituto
Latinoamericano
de la Franquicia



Alberto Achar



Alberto Aguilar



Dr. John P Hayes



Dra. Ángeles Corte



EMERGING FRANCHISORS:

el futuro de las franquicias en Latam

**Consulta detalles del
evento en Facebook:**

V Congreso Latinoamericano
de la Franquicia CDMX 2022
(Latin America Franchise Summit)

V Congreso

LATINOAMERICANO

De la Franquicia | CDMX 2022

Universidad Iberoamericana

8 de junio

Latin America Franchise Summit



¡INSCRÍBETE YA!

www.institutodef franquicias.com





EDITORIAL



Hola a todos nuevamente y bienvenidos a otra edición. En esta ocasión hemos decidido dedicar este ejemplar de La Fórmula de la Franquicia al papel de la mujer dentro del sector, por motivos que van más allá de una “moda” o formas “políticamente correctas”. En lo personal, soy totalmente opositora a que se utilice el tema de la mujer como estandarte para conseguir audiencias o simpatías, minimizando así la realidad que vivimos en cuanto a equidad de género, y al contrario, ocasionando mayor discriminación, porque se nos limita el reconocimiento a “ser mujer”, olvidando la labor y capacidad en tantas áreas en las que destacamos por méritos propios.

Para tener un contexto, hablemos de la situación de la mujer mexicana en el gremio empresarial:

- México ocupa el lugar 71 de 135 países en el tema de igualdad de género (CONAPO, World Economic Forum, 2015).
- Si hablamos de igualdad de género laboral, México es el último lugar en América Latina (T-MEC, Reforma Laboral e Igualdad de Género, 2021).
- La población económicamente activa en México es: 38% mujeres (el % más bajo de América Latina, según ONU Mujeres) y 62% hombres (INEGI).
- En promedio, las mujeres ganan entre 15 y 20% menos que los hombres por el mismo trabajo, pero esta brecha salarial aumenta a 40% en puestos de alta dirección. (American Chamber México).
- En México, hay 14 millones de emprendedores -población ocupada que dirige su propia empresa o negocio-; de ellos, 64% son hombres y 36% son mujeres. Solo 2% de las mujeres económicamente activas son emprendedoras. (INEGI, encuesta nacional de ocupación y empleo).

Hablando del sector franquicias en México, al no haber un organismo regulador, ni un censo o registro, no existen datos certeros de la participación de la mujer como franquiciante o franquiciataria. La información divulgada anteriormente por la AMF no tiene fuentes de investigación ocultando la situación real y por tanto, impidiendo acciones y estrategias para fomentar una equidad.

Más allá de las cifras, lo que más enciende una alerta en México, es la falta de iniciativas para generar mayor participación de la mujer en puestos estratégicos del sector de las franquicias. Por ello, el ILAF junto con la nueva mesa directiva de la AMF han propuesto la creación de un comité para fomentar el desarrollo de las mujeres. Estas estrategias tienen la finalidad de impulsar a las mujeres profesionistas a participar activamente en los roles en los que anteriormente se les había limitado, para beneficio de todo el sector y la economía del país.

¿Qué motiva el dedicar nuestra revista a La Mujer en la Franquicia? Reconocer a algunas de las mujeres que han dedicado su vida profesional a las franquicias, innovando, generando empleos, invirtiendo recursos, arriesgando su patrimonio, capacitándose y formando a otros. Mujeres ejemplares que con sus acciones y resultados han formado empresas sólidas. En el Instituto Latinoamericano de la Franquicia agradecemos su labor y contribución al sector de las franquicias y nos comprometemos junto con ellas a trabajar para lograr una equidad de género real, que deje de ser tema de conversación en nuestra sociedad.

¡Felicidades, mujeres, bien hecho!

Ing. Ana Gabriela Zavala
Instituto Latinoamericano de la Franquicia
Directora General.

DIRECTORIO

Jorge Valencia

Presidente

Mauricio Jalife

Secretario General

Ana Gabriela Zavala

Directora General

Allan Parra

Vicepresidente delegaciones

Roberto Quintero

Hector Alcalá

Consejeros

Cyntia Pérez

Editora

Amapola Jiménez

Diseño



ÍNDICE

- 13 Invierte como un Rockster
Cassava Roots
- 17 Revive los mejores eventos del ILAF
2021-2022
- 35 La franquicia tiene nombre de Mujer
Por Susana Fernández
- 38 Conoce a destacadas mujeres del mundo del
franchising
Honor a quien honor merece
- 69 Participación laboral de las mujeres en México, retos y
oportunidades
Por Angeles Corte
- 71 ¡Siempre vendrán tiempos mejores!
Por Jorge Valencia
- 75 Presencia de la mujer en la Historia de la Propiedad
Intelectual
Por Emma Tatiana Mariani
- 78 Hasta cruzar la línea de meta
Por Jorge Valencia
- 79 Propiedad Intelectual la creatividad científica e
innovadora de las mujeres
Por Gerardo Sánchez
- 81 **PREGÚNTALE AL ZAR**
- 84 **¿QUÉ TANTO SABES DE FRANQUICIAS?**

Los derechos de autor del contenido de la publicación son del INSTITUTO LATINOAMERICANO DE LA FRANQUICIA, A.C.(ILAF)

Exceptuando lo expresamente estipulado en este documento, este contenido no puede ser copiado, reproducido, distribuido, vuelto a publicar, desplegado, anunciado o transmitido de ninguna manera o por ningún medio, incluyendo, más no limitado a, medios electrónicos, mecánicos, de fotocopiado, de grabación o de cualquier otra índole, sin el permiso previo por escrito del INSTITUTO LATINOAMERICANO DE LA FRANQUICIA, A.C. (ILAF) titular de los derechos de autor

FRANQUICIAS

Búscanos cómo
Crepelandia



A partir de \$500,000, mxn

INVERSIÓN

Modelos de operación

Isla

Local



Para mayor información al correo miasesor@interfranquicias.mx

*Los montos de inversión se calculan de acuerdo a un proyecto modelo para unidad estándar y podrán variar una vez determinado el proyecto definitivo de acuerdo al sitio propuesto y las condiciones de la ciudad y el local seleccionado

elhuequito

TACOS GOURMET
— Desde 1959 —

www.elhuequito.mx
miasesor@interfranquicias.mx



+ DE 60 AÑOS
+ DE 60 AÑOS
HACIENDO NEGOCIOS

Inversión inicial
\$ 100,000 USD

cdmx y área metropolitana
150 mts

@elhuequitomx **f** **i**

Entrepreneur

FRANCHISE

500

RANKED

— 2022 —



CASUAL DINING Nº 1 DE CANADÁ

Boston's ofrece el innovador concepto de dos experiencias bajo un mismo techo:



RESTAURANTE

Diseñado para familias de todos los tamaños, en donde proveemos de un ambiente relajado para celebrar grandes y pequeñas victorias. Nuestro menú está compuesto por más de 80 platillos que incluyen los favoritos de todos y opciones ideales para compartir con la familia y amigos.

SPORTS BAR

El lugar perfecto para la reunión de amigos y fans que disfrutan de los deportes, en donde podrán compartir una gran variedad de bebidas, además de nuestro menú de comida completo.

Con más de 50 años, Boston's es una marca posicionada como la marca número uno de casual dining en Canadá con presencia también en Estados Unidos y México. Boston's presenta una oportunidad exitosa e innovadora en la industria, enfocándose a construir experiencias. Hoy en día tenemos más de 400 restaurantes a lo largo de Norteamérica y seguimos creciendo.

BOSTON'S HACE FÁCIL QUE EMPIECES TU NEGOCIO



Boston's
THE GOURMET
Pizza
RESTAURANT & SPORTS BAR

50
YEARS
STRONG

INFORMES:

✉ FranchisingMex@bostons.com

🌐 www.bostons.com.mx/franquicias

WE'LL MAKE YOU A FAN.

Boston's The Gourmet Pizza® es una marca registrada propiedad de Treliving Private Investments Ltd., utilizada en México bajo licencia.

"La mejor forma de predecir el futuro es crearlo" Peter Ducker.

ASÍ VAMOS EN EL ILAF

"Regreso a la normalidad" es la frase más escuchada en los últimos días. Nada más alejado de la realidad, el mundo ha experimentado un cambio acelerado en estos 2 años de forma que no se parece a lo que conocíamos antes de la pandemia, ni volverá a ser igual. Las franquicias no han sido ajenas a estos cambios, al contrario, han mostrado su capacidad de adaptación y en varios casos, de ser pioneras en innovación.

En el ILAF somos líderes en temas de capacitación en franquicias en Iberoamérica y con la visión y dedicación de nuestros socios, nos hemos adelantado a los cambios.

Nuestro Diplomado Internacional de Franquicias y Réplicas Empresariales se transmite vía streaming desde hace más de 5 años, y fue el primero en su tipo en migrar a una plataforma 100% on-line. Hemos incorporado a expertos en temas de delivery y servicios digitales desde que las plataformas comenzaron a aparecer en nuestro mercado. Gracias a la tecnología, integramos a profesionistas reconocidos de 16 países para compartir sus conocimientos a lo largo del continente americano. El año pasado, junto con Comexposium, organizamos el primer ciclo de "conferencias silenciosas" para la Feria de Franquicias de CDMX.

Hoy, estamos creando la primera marca de certificación para franquicias, generando alianzas de colaboración con una de las principales Universidades de México, formando el primer observatorio de franquicias para Latinoamérica, integrándonos a la Asociación Mexicana de Franquicias como el primer proveedor de giro académico.

Y hablando de cambios y de la AMF, expresamos nuestras sinceras felicitaciones a la nueva Mesa Directiva, primera que es elegida por medio de un proceso de votación democrático y que representa los intereses de la mayoría de los participantes del sector. Estamos convencidos que sus integrantes, Mario Briceño de Benedetti's Pizza, María del Carmen Cabrera de Business Kids, Betsy Eslava de Baby Ballet Marbet, Oscar Escalante de Green Clean y Fernando Cortés de EPS, darán a nuestro gremio el impulso y renovación que tanto necesita. Felicito también a nuestro Presidente del ILAF, Jorge Valencia, que asumirá la titularidad de la Vicepresidencia de Formación, a nuestro socio el Dr. Mauricio Jalife en la Vicepresidencia de Mediación y Solución de Conflictos y a nuestro socio el Dr. Eduardo Poblete en la Vicepresidencia de la Propiedad Intelectual, con certeza los mejores para desempeñar dichos cargos.

Agradezco la confianza que me dan al invitarme a liderar el Comité de Certificaciones y Normalización. Nuestro reconocimiento a todos los profesionales en franquicias que se han sumado a colaborar en el nuevo proyecto de la AMF.

Como dato curioso y a manera de cierre, llegamos al tope de integrantes en nuestro grupo de WhatsApp de MUNDO ILAF, donde participan los egresados de nuestro diplomado. Seguimos creciendo a una velocidad que algunas de las herramientas tecnológicas más utilizadas ya nos quedan chicas.



Ana Gabriela Zavala B.
Directora General
Instituto Latinoamericano de la Franquicia



Cassava Roots®

Prueba Ser Original

Emprende como UN ROCKSTER

Inversión Inicial desde
75 MIL DÓLARES

Los pioneros del Bubble Tea (Bebidas a base de Té con Tapioca).
Somos una empresa mexicana, con más de 60 tiendas en todo el país
y con presencia en USA, un concepto original y divertido nos obliga a
repartir felicidad en forma de Tapioca por todo el mundo.

Capacitación, Control del Sistema y Asistencia Continua.



Escanea el código
para más información



franquicias@cassavaroots.com

INVIERTE COMO UN 'ROCKSTER':

CASSAVA ROOTS, la franquicia pionera en bebidas a base de té con tapioca

La compañía Cassava Roots comenzó a operar en 2008; sin embargo la historia de este sueño hecho realidad tiene su origen años antes, cuando los hermanos Daniela y Patricio Lombardo tuvieron la idea de iniciar un negocio nuevo, diferente e innovador.

El concepto original de los hermanos Lombardo estaba relacionado con vender bebidas elaboradas a base de té con tapioca totalmente artesanal, conocido también como "bubble tea", producto que si bien en Asia ya estaba conquistando un mercado, en México era todavía un terreno sin explorar.

Su sueño se cristalizó hasta julio de 2008, cuando abrieron la primera tienda Cassava Roots en Interlomas, Estado de México. Ahora, la marca suma ya más de 60 sucursales en toda la República, incluyendo su más reciente apertura en Mérida, Yucatán, e incluso ha cruzado fronteras para llegar a McAllen, Texas, en Estados Unidos y tiene la mirada puesta en España.

La meta de la franquicia es llegar a 100 unidades en 2025, promoviendo la originalidad en cada una de sus sucursales, ya que

estas cuentan con un estilo propio, siendo el grafiti una de sus principales características.

El grafiti de cada sucursal está hecho por artistas urbanos reconocidos que encuentran en Cassava Roots un espacio de expresión y exposición para sus obras, plasmando la originalidad de la marca.

Como franquicia, Cassava Roots representa una inversión total de 1.5 millones de pesos aproximadamente, y ofrece un acompañamiento y asistencia técnica desde la elección del local o espacio comercial hasta tenerlo listo para la venta, es decir, modelo de "llave en mano". Las regalías son del 8 por ciento mensual.

Son tres modelos de franquicia, cada uno con características que lo hacen único: tienda a pie de calle, isla y local comercial.

#PRUEBASERORIGINAL

Bajo su eslogan #pruebaseroriginal y dirigiéndose a los "rocksters" de las franquicias (rockeros + hipsters), la marca pretende seguir cruzando fronteras y conquistar más territorios con sus bebidas a base de té con tapioca, así como con la creatividad de menú.

La empresa ofrece un amplio menú de estilos de bebidas, divididas en diferentes categorías como: Samurai, Ninjas, Sensei, Sumo, Geisha y Rockster, haciendo de la tapioca artesanal su principal distintivo.

Con lo anterior, la familia de Cassava Roots pretende hacer que esta marca disruptiva sea todo un estilo de vida.

¿CUÁL ES EL MODELO DE FRANQUICIA QUE CUMPLE CON TUS SUEÑOS DE EMPRENDER?



PIE DE CALLE

Espacios atractivos, vistosos y cómodos para una estancia placentera.

Se recomienda en lugares de alta concurrencia y en avenidas principales.



ISLA

Espacios atractivos, llamativos e ideales para disfrutar de un momento grato.

Se recomienda en regiones potenciales o marcas ancla.



LOCAL

Espacios atractivos, llamativos e ideales para disfrutar de un momento grato.

Se recomienda en regiones potenciales o marcas ancla.



Grupo
INTERFRANQUICIAS

Protección • Conversión • Crecimiento
Expertos en el crecimiento de negocios y modelos de franquicia

¿Quieres llevar TU MARCA a mercados nacionales e internacionales?

www.interfranquicias.mx
miasesor@interfranquicias.mx

¿Qué Hacemos?

- Seleccionamos empresarios exitosos • Los capacitamos •
 - Revisamos que se tiene • Armamos el modelo •
 - Lo protegemos legalmente • Lo implementamos •
 - Hacemos crecer la marca • La internacionalizamos •

Miembro de:



INSTITUTE OF CERTIFIED
FRANCHISE EXECUTIVES



ASOCIACIÓN DE FRANQUICIAS
DEL NORTE DE MÉXICO

en now como soporte de





La fórmula de la franquicia

COMUNICACIÓN ESPECIALIZADA EN FRANQUICIAS

UNA PRODUCCIÓN DE



ilaf

Instituto Latinoamericano de la Franquicia

¿Quieres encontrar los mejores candidatos para tu franquicia y/o negocio?

¡ANÚNCIATE YA!



En el único proyecto integral (radio, tv, portal, revista eventos de capacitación, eventos de networking, etc.) especializado en el sector de franquicias en Latinoamérica.

tenemos un plan de acuerdo a tus necesidades!

institutodefranquicias.com

LLEVAMOS TU MARCA A LOS MEJORES EVENTOS DE FRANQUICIAS DEL MUNDO



5-7 Mayo
Madrid, España



26-27 Mayo
Buenos Aires, Argentina



2-4 Junio
New York, Estados Unidos



3 Junio
Texas, Estados Unidos



8 Junio
CDMX, México



9-11 Junio
CDMX, México



15,16 y 17 Junio
Mérida, México



19-20 Agosto
Monterrey, México



2-3 Septiembre
Guadalajara, México



28-29 Septiembre
Bolivia



BOOT CAMP FRANCHISING

Noviembre
Guadalajara, México

Confirma tu participación en el evento de tu elección en asesor@institutodefranquicias.com
*Espacios limitados.



ASÍ SE VIVIÓ

La actividad de cierre de año 2021 y de inicio de año 2022 ha sido variada y prolífica en el Instituto Latinoamericano de la Franquicia, con grandes eventos que fortalecieron a la comunidad de las franquicias. A continuación, hacemos un recuento de los más relevantes:

DIPLOMADO INTERNACIONAL DE FRANQUICIAS Y RÉPLICAS EMPRESARIALES EN A&B GENERACIÓN OTOÑO 2021

Disfrutamos de excelentes ponencias en vivo, con excelentes profesionales en franquicias de 16 países diferentes, que compartieron su experiencia de más de 20 años en temas fundamentales para los negocios y las franquicias, algunos fueron, aspectos legales, de procesos, asistencia técnica, expansión, finanzas, mkt, selección de sitios, apertura, administración, y mucho más. También recibimos testimonio de franquicias exitosas como Café Punta del Cielo, Benedettis, Patty Wong, Buffalo Wild Wings, entre otras.

Testimonios de los asistentes de esta generación:

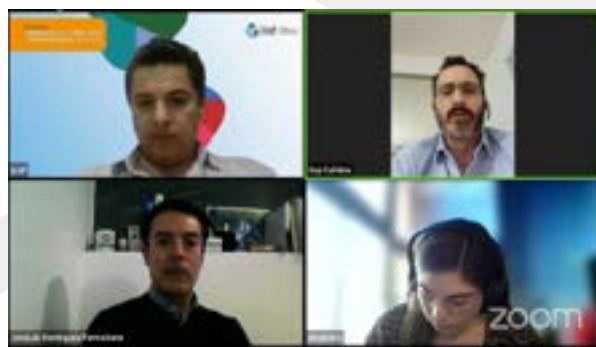
“Tuve la oportunidad de tomar el Diplomado Internacional de Franquicias, y quiero mencionar que superó por mucho mis expectativas: Expertos de diversos países con visión de negocio y con temas que sí o sí tienes que ver: Proceso, propuesta de valor, marketing, legal, costos, relaciones públicas, etc.

La inversión del diplomado no se compara con todo el conocimiento adquirido, muchas gracias a todos los expertos y en especial a Gaby Zavala por recomendarme el curso y su valiosa participación”:

Iván Lara, Tecnoland.

Acaba de terminar la última sesión del diplomado, estoy muy feliz de haberlo terminado y de no haber faltado ni una sola sesión de principio a fin porque lo encontré fabuloso, de mucho aprendizaje y grandes experiencias compartidas por todos los expositores.

Miguel Montiel, ITESO.



ASÍ SE VIVIÓ

FERIA INTERNACIONAL DE FRANQUICIAS MÉXICO

ILAF tuvo una presencia relevante en la última edición de la FIF México del 2 al 4 de septiembre de 2021. En el stand del ILAF participaron las marcas de franquicias y consultores más destacadas del ramo de las franquicias, como son El Huequito, D'Paul, Lucky Sushi, entre otras.



En el stand del ILAF, se realizaron entrevistas a los líderes del sector y se impartieron ponencias con testimonios de trayectorias destacadas en las franquicias.



Liliana Caballero,
Nana Plancha



Mayra González,
La Piojería



Rayo Correa,
Gaspachos El Boulevard



José Luis Domínguez,
Farmasana



Fernando Lasky,
Melflix



Daniel De Paul,
D'Paul

Miembros del ILAF, como su presidente, Jorge Valencia “el Zar de las Franquicias”, su directora, Gabriela Zavala, participaron como ponentes del ciclo de conferencias de la Feria.



El ILAF fue organizador del Seminario La Franquicia de Tu Vida en la sala de conferencias silenciosas (nueva modalidad donde los participantes escuchan por medio de audífonos, no de altavoces), manteniendo los protocolos sanitarios impuestos por la contingencia de COVID-19.

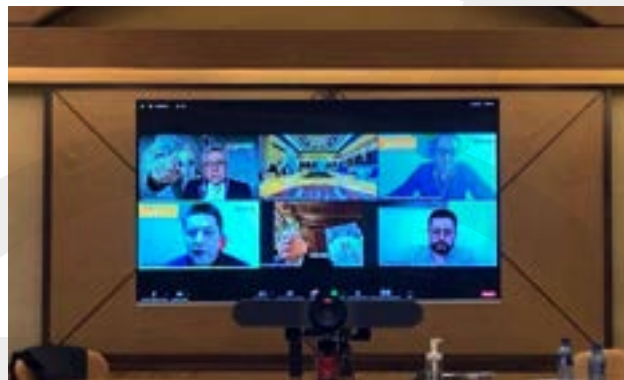


FIRMA DEL ACTA DEL INSTITUTO LATINOAMERICANO DE LA FRANQUICIA

El 2 de septiembre, dentro del marco de la FIF México 2021, en el stand del ILAF, se realizó la firma del Acta Constitutiva del Instituto Latinoamericano de la Franquicia, en la que participaron asociados de 16 países diferentes, así como empresas franquiciantes y consultores. Esta firma congrega a los primeros afiliados que van enriqueciendo y difundiendo la misión del ILAF, de profesionalizar la franquicia en América Latina.



El jueves 23 de septiembre se realizó el primer Encuentro Internacional de Franquicias del ILAF, con sede en la Cámara de Comercio de Oviedo, España. Nuestra asociada de España, Susana Fernández Iglesias, fue la anfitriona de los participantes de Latinoamérica que compartieron la visión de trabajo para el crecimiento sólido de las franquicias en el mercado hispano.



Escucha el mensaje que nuestro presidente, El Zar de las Franquicias, impartió en el Encuentro Internacional de Franquicias: <https://youtu.be/WGnS3ugB4d8>

SIFRAN GUADALAJARA

Impartimos el último Seminario Introductorio a la Franquicia del año 2021, en la ciudad de Guadalajara, ante la presencia de empresarios locales y llegando en línea a otras ciudades de la República, abriendo la visión y desmitificando algunas creencias del mundo de las franquicias, generando una toma de decisiones sustentada en datos confiables. Gracias a nuestro presidente, El Zar de las Franquicias, que impartió el Seminario, y a franquiciatunegocio, sede y organizador del evento, así como a las empresas que lo tomaron.



CONEXPO CANCÚN

El Instituto Latinoamericano de la Franquicia, siempre en innovación y movimiento, estuvo presente en el evento que los franquiciatarios del sector gasolinero realizaron en Cancún, México, difundiendo la capacitación en la franquicia y ofreciendo marcas de franquicias que pueden ayudar a los propietarios de gasolineras a diversificar su fuente de ingresos.

Dentro del evento, también se realizó la firma del convenio de colaboración entre ILAF y CONEXPO que brindará facilidades de acceso de los miembros de CONEXPO a las capacitaciones otorgadas por el ILAF.



CONVENIO CANACO CHIHUAHUA

El ILAF celebró un Convenio de Colaboración con la Cámara Nacional de Comercio, en su sede de Chihuahua, para ofrecer a los miembros de la sección franquicias condiciones preferenciales en los eventos de capacitación que brinda el ILAF. De esta manera, continuamos apoyando la formación y profesionalización del sector. Adicional a ello, se impartió en sus instalaciones el módulo del Diplomado correspondiente a Asistencia Técnica, con la participación de varios franquiciantes de la localidad de manera presencial, más todos los inscritos a lo largo del continente.



ASÍ SE VIVIÓ

EXPO FRANQUICIA-T Y SEMINARIO LA FRANQUICIA DE TU VIDA

ILAF estuvo presente en la última Feria de Franquicias del 2021, realizada en la ciudad de Monterrey, México, con un stand en el que se promovieron franquicias mexicanas en expansión y también con el Seminario La Franquicia de tu Vida que fue impartido en el salón de conferencias del evento.



50 ANIVERSARIO DE LA FRANQUICIA D'PAUL

D'Paul, la franquicia mexicana más longeva, celebró su 50 aniversario con un magno evento que incluyó una rueda de prensa para dar a conocer el modelo de franquicia y sus retos actuales, un curso de capacitación para su red de franquiciatarios en el que participaron los socios del ILAF Jorge Valencia "El Zar de las Franquicias" y Gabriela Zavala: así como un coctel de celebración en el que el ILAF, de manos de su Presidente Jorge Valencia, le otorgó a D'PAUL un reconocimiento por su trayectoria, 50 años de fundación de la empresa y 30 años franquiciando. ¡Les deseamos el mayor de los éxitos en su nueva etapa, en la que comenzarán el proceso de internacionalización!



IFA'S EMERGING FRANCHISOR CONFERENCE

El presidente del Instituto Latinoamericano de la Franquicia asistió al evento de Franquicias Emergentes en Nueva Orleans, EU, organizado por la International Franchise Association, donde pudo compartir con franquiciantes y franquiciatarios del país líder en franquicias, además de conocer las nuevas tendencias en el sector y lograr un primer acercamiento entre el ILAF y la IFA para colaboraciones conjuntas en temas de capacitación y certificación.



EVENTO DE LA CÁMARA BOLIVIANA DE FRANQUICIAS

La CAFRAN de Bolivia organizó un Congreso Internacional de Franquicias, en el que tuvo como invitados ponentes a varios socios del ILAF, como son Miguel Mardoñez, Scarlett Menacho, Alfredo Troche, Ernesto Gómez y Jorge Valencia "El Zar de las Franquicias". Agradecemos la invitación y consolidamos nuestro compromiso de apoyar la capacitación y crecimiento de las franquicias en Latinoamérica. Felicitamos a CAFRAN y su comité organizador por el evento.



PONENCIA EN CANACO GUADALAJARA

Haciendo sinergias y alianzas con otras cámaras empresariales, el ILAF participó en la sesión de septiembre de la sección franquicias de la Cámara Nacional de Comercio con sede en Guadalajara, impartiendo el tema del modelo de aproximación al franquiciatario a las empresas franquiciantes que asistieron de forma presencial u on-line.



ASÍ SE VIVIÓ

ENTREVISTA AL PRESIDENTE DEL ILAF JORGE VALENCIA “EL ZAR DE LAS FRANQUICIAS”, EN LA BARRA MEXICANA DEL COLEGIO DE ABOGADOS

El programa “Abogacía en Línea” que se transmite por el canal BMA-TV entrevistó al presidente del ILAF, Jorge Valencia, sobre el tema “Legislar o no legislar el modelo de franquicia en Latinoamérica”. Los destacados abogados Mauricio Jalife y Marcela Bolland condujeron la entrevista para analizar este tema que históricamente ha sido controversial en los países de habla hispana.



Consulta el programa completo en: <https://youtu.be/QjWxea003Wc>

PARTICIPACIÓN EN LA ESCUELA DE GASTRONOMÍA DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE GUADALAJARA

En el ILAF compartimos los conocimientos y experiencias acumulados para formar y capacitar a todos los interesados en las franquicias. Durante el mes de octubre, nuestra directora Ana Gabriela Zavala y nuestro presidente Jorge Valencia “El Zar de las Franquicias”, impartieron clases en la escuela de Gastronomía de la UAG compartiendo con los estudiantes los conceptos básicos de las franquicias, en particular, las gastronómicas. Gracias a la maestra Maite Uruñuela por la invitación.



Sin duda, fue un año de muchos logros, crecimientos, avances y aprendizaje, mismos que sin el trabajo incansable de nuestro presidente Jorge Valencia, y de todos y cada uno de los socios de ILAF, así como de la apertura para generar sinergias de agremiados pertenecientes a diferentes sectores, no hubiera sido posible. A todos muchas gracias.

WEBINAR NATIONAL SOFT ADQUIRIR UNA FRANQUICIA

Del 13 y 25 de enero, 2022, National Soft organizó charlas en vivo para su comunidad, donde "El Zar de las Franquicias" compartió temas de interés para el gremio restaurantero y obsequió becas de cortesía a participantes. Ambos eventos fueron muy concurridos y con buenos comentarios de los asistentes. Felicitamos a los ganadores de las becas.



SIFRAN MONTERREY

Iniciamos el primer SIFRAN del 2022 en la ciudad de Monterrey, con apoyo de Cintermex y Franquicia-T, que convocaron a empresarios de la zona (Monterrey, Saltillo, Torreón, entre otros), seguimos apoyando a los empresarios a profesionalizar sus negocios, crecer y tomar decisiones informadas antes de otorgar franquicias.



SIFRAN MÉRIDA

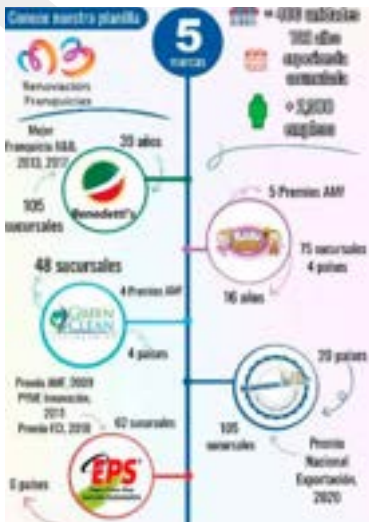
Presentamos el Seminario Introductorio a la Franquicia a empresarios de Mérida, bajo el slogan "CRECE O PERECE" se convocó a los empresarios de la región, principalmente del área de Alimentos y Bebidas. Gracias al apoyo y patrocinio de AFIRME y National Soft tenemos más restauranteros preparándose y profesionalizando sus negocios. Posteriormente, se impartió el módulo de Control Financiero y Tecnológico de tu restaurante del Diplomado Internacional de Franquicias generación ENERO-MARZO 22.



ASÍ SE VIVIÓ

ELECCIONES EN LA ASOCIACIÓN MEXICANA DE FRANQUICIAS

Por primera ocasión en más de 3 décadas, se realizaron elecciones en la AMF para la Mesa Directiva que estará en funciones el período 2022-2024. Felicitamos a la planilla ganadora, integrada por grandes y reconocidos empresarios franquiciantes de marcas con amplia trayectoria en el sector de las franquicias.



• PRESIDENTE •

Mario Alberto Briceño Martínez
BENEDETTI'S PIZZA

TESORERA

Betsabé Citlali Eslava Altamirano
BABY BALLET

**VICEPRESIDENTE
DE COORDINACIÓN DE COMITÉS**

Fernando Cortés Chapula
EPS



VICEPRESIDENTA

ASUNTOS INTERNACIONALES
María del Carmen Cabrera Cisneros
BUSINESSKIDS

**VICEPRESIDENTE
DE COMUNICACIÓN Y VINCULACIÓN**

Oscar Escalante Martínez
GREEN CLEAN

¡Muchas felicidades! Ganó la democracia, por fin tenemos el cambio que tanto se esperaba para fortalecer a las franquicias en México y trabajar a favor de todo el gremio.

PRESENTACIÓN DEL LIBRO PROPIEDAD INTELECTUAL CORPORATIVA

Nuestro socio fundador del ILAF, el Dr. Mauricio Jálife Daher, hizo la presentación de su nuevo libro que habla sobre propiedad intelectual, especializada en empresas y conforme a las nuevas reglamentaciones en México. La presentación se desarrolló vía on-line con la participación de reconocidos abogados y figuras del medio editorial, así como público en general que estaba a la espera de este lanzamiento.



¿Tienes un negocio exitoso?

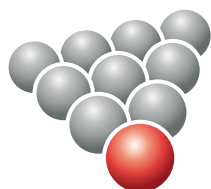
¿Quieres crecer a
otros territorios?

¿Estás dispuesto
a trabajar para
consolidar tu marca?

Platiquemos

33 3647 5050

informes@franquiciatunegocio.com



franquiciatu**negocio**

NOS RESPALDAN MÁS DE

25 AÑOS
DE EXPERIENCIA

120 DESARROLLOS
DE FRANQUICIA

www.franquiciatunegocio.com



3 FORMAS

DE GANAR CON
FRANQUICIAS
ANYTIME FITNESS

1. Obtienes el "know how" de la franquicia fitness #1 en el ranking de Entrepreneur
2. Recibes acompañamiento en cada etapa del negocio
3. Utilizas todas las plataformas que te facilitan la operación de la franquicia

Envíanos un WA y descubre cómo
convertirte en franquiciatario:

 33 2045 6455

anytimefitness.com.mx/franquicias/

EN GRUPO MAX

SOMOS LOS ESPECIALISTAS EN LA GESTIÓN DE GRANDES MARCAS, ASÍ MISMO, CONTAMOS CON UN AMPLIO PORTAFOLIO DE FRANQUICIAS QUE PUEDEN ADAPTARSE A CUALQUIER INVERSIONISTA



DESARROLLAMOS UN CONCEPTO DE TINTORERÍA ECOLÓGICA QUE AHORRA ENTRE 35% A 40% DE AGUA Y ENERGÍA ELÉCTRICA, USA PRODUCTOS 100% BIODEGRADABLES Y UN PROCESO QUE ADEMÁS PRESERVA POR MÁS TIEMPO LA VIDA DE LAS PRENDAS Y REALZA SUS COLORES. NOS RENOVAMOS CON UNA IMAGEN MÁS FRESCA Y MODERNA, CREANDO ESPACIOS PARA CONSENTIR AL CLIENTE Y CONSENTIR SUS PRENDAS.

¡LAS TINTORERÍAS DE MÉXICO!



CADA MORDIDA DE BENDITA PALETA ES UN CACHITO DE CIELO EN LA BOCA, UN APAPACHO AL CORAZÓN. NUESTRO ÉXITO ESTÁ EN LA CUIDADOSA SELECCIÓN DE NUESTROS INGREDIENTES, EL ESFUERZO CREATIVO DE LOS MAESTROS HELADEROS QUE TODOS LOS DÍAS TRABAJAN EN EL DESARROLLO DE NUEVAS EXPERIENCIAS Y EN UN IMPECABLE SERVICIO HACIA NUESTROS CLIENTES.

UN NEGOCIO DIVERTIDO → UNA FRANQUICIA SÓLIDA → UN PRODUCTO ÚNICO



UN AMPLIO PORTAFOLIO DE SERVICIOS BAJO UNA LOGÍSTICA EFICIENTE, ES LA EMPRESA MÁS JOVEN DE GRUPO MAX, LLEVANDO SU SERVICIO A DOMICILIO POR LO ALTO, ESTO A RAÍZ DE LA NECESIDAD DE LOS CLIENTES POR TENER SUS SERVICIOS A LA PUERTA DE SU CASA. EL FRANQUICIATARIO COMERCIALIZA UNA AMPLIA GAMA DE SERVICIOS COMO: TINTORERÍA, LAVANDERÍA, SASTRERÍA, LAVADO DE SALAS Y ALFOMBRAS, ESTÉTICA AUTOMOTRIZ, DESINFECCIÓN DE CASAS Y OFICINAS, REPARACIÓN Y RENOVACIÓN DE CALZADO, Y MUCHOS MÁS...

**UNA FRANQUICIA..
·BAJA INVERSIÓN ·NO NECESITAS LOCAL**



LAS LAVANDERÍAS SON UNA EXCELENTE OPCIÓN A LA HORA DE INVERTIR, YA QUE EL MERCADO VA EN AUMENTO DEBIDO A LOS HÁBITOS DE CONSUMO ACTUALES. EN LAVANDERÍAS MAX CUENTAS CON UN NEGOCIO DE MENOR INVERSIÓN EN LA INDUSTRIA DEL CUIDADO DE LAS PRENDAS, BAJO EL PROCESO DE MAQUINARIA, UNA FRANQUICIA MODULAR QUE SE ADAPTA A CUALQUIER ESPACIO, CUIDANDO SIEMPRE LA INVERSIÓN DE NUESTROS INVERSIONISTAS.

¡LAVANDERÍAS DE BAJA INVERSIÓN!



www.tintoreriasmax.com



Tintorerías Max



Tintoreríasmax_oficial



EMPRESA
SOCIALMENTE
RESPONSABLE





Los únicos límites son aquellos
que uno se impone a sí mismo.

MOVILIDAD

Sin límites

PORQUE SER INDEPENDIENTE ES INVALUABLE...

**FRANQUICIAS
DESDE 300,000**

**CONOZCA NUESTRO MODELO
DE NEGOCIO EXITOSO
FRANQUICIA INCLUYENTE**



MÁS INFORMACIÓN AL

📞 33 2050 1428



AV. NIÑO OBRERO 1530-A, ZAPOPAN, JAL.



FRANQUICIAS@MOVILIDAD SIN LIMITES.COM



Las mejores
Estrategias de Comunicación
van acompañadas de
Relaciones Públicas

ECP COMUNICACIONES

EXPERIENCIA EN COMUNICACIÓN PROFESIONAL

Laura Perdomo

lperdomo@ecpcomunicaciones.com.mx

☎ 5510682425

📘 @ECP CDMX

Oficina 5558502267 / 5583735120

www.ecpcomunicaciones.com.mx

MÁS DE 30 AÑOS
DE EXPERIENCIA

ASESORÍA LEGAL Y ACOMPAÑAMIENTO CONTINUO

CONSULTORES CERTIFICADOS POR
ASOCIACIÓN MEXICANA DE
FRANQUICIAS



Nuestros servicios:

REGISTRO DE MARCAS NACIONALES E INTERNACIONALES



REVISIÓN Y NEGOCIACIÓN DE TÉRMINOS Y CONDICIONES EN TUS CONTRATOS



RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

- Defensa de tus derechos
- Demanda
- Mediación



DISEÑAMOS TU CARPETA LEGAL

- Elaboración de contrato de franquicia
- Elaboración de COF
- Constitución de la empresa operadora de Franquicia
- Protección a secretos industriales e información confidencial



CONTACTO

(52) 5481-6999

www.jcip.mx

www.franquinet.mx

*Iglesia #2 Edificio E Piso 4, Tizapán San Ángel,
CDMX 01900*

C O S T O S D E I N V E R S I Ó N

CUOTA DE FRANQUICIA

\$55,000.00 PESOS MXN + IVA

Por concepto de asesoría, Manuales Operativos e información confidencial Pre-Apertura

EQUIPO OPERATIVO DE COCINA

\$70,000.00 PESOS MXN APROX.

Se adquiere con proveedor directo. Aplican descuentos.

COSTO TOTAL APROXIMADO

\$125,000.00 PESOS MXN + IVA

No incluye adecuaciones de local o día, Inventario inicial y/o mobiliario.

PUNTO DE EQUILIBRIO

1 A 6 MESES APROX.

RETORNO DE INVERSIÓN

6 A 12 MESES APROX.

UTILIDAD

UTILIDAD BRUTA APROXIMADA

25% A 30% SOBRE VENTA

GASTOS OPERATIVOS Y ADMINISTRATIVOS

75% AL 70% SOBRE VENTA

La inversión final puede variar dependiendo de las condiciones del local, dimensiones y otros factores. Los datos que aquí se muestran dependerán y variarán en menor o mayor cantidad con base en el seguimiento de procesos por parte del Franchisatario y otros factores o datos fortuitos.

MONTONERAS

Disculpe las Calerías®

VENTAJAS DEL CONCEPTO

SERVICIOS BÁSICOS

Una de las grandes ventajas que tiene el concepto es que no necesitamos gas, extracción de aire, ductación, hornos o freidoras para tu franquicia. Los servicios básicos necesarios para tu operación son luz, agua e internet. Todo lo anterior nos permite reducir los costos de inversión inicial y los costos fijos de producción, por lo tanto, una mayor utilidad.

PERFIL NULO

Otra de nuestras grandes ventajas en cuestiones de R.H., es que los perfiles que necesitamos son nulos o ceros, lo que quiere decir que no necesitan experiencia alguna en el ramo, por lo tanto, no necesitaremos panaderos, cocineros o gerentes, lo cual nos garantiza una nómina baja con poco personal, dando como resultado una mayor utilidad.

MONTONERAS CON AMOR®

La Franquicia Montoneras Donas® nace de la necesidad de crear un concepto único en el mercado uniendo dos postres que todo el mundo ha consumido, que son donas rellenas de helado, de espectaculares sabores y presentación. La empresa cree firmemente que se pueden explotar todas las habilidades, por lo que se ha enfocado en el gusto de la parte más fundamental del negocio, como son los clientes.



FRANQUICIAS@MONTONERASDONAS.MX



@MONTONERASMX



@DONASMONTONERAS



81 2920 8961
HECTOR MTZ.



HTTPS://MONTONERASDONAS.MX



MONTONERAS DONAS



81 2670 1561

ESCANEA EL
CÓDIGO QR PARA
MÁS INFORMACIÓN





Conviértete en Empresario con tu propia franquicia de EPS Servicio Automotriz

La Franquicia Mexicana de mantenimiento automotriz con mayor cobertura a nivel nacional.

- No requieres experiencia en el ramo automotriz
- Te brindamos asesoría y supervisión técnica
- Capacitación y actualización constante
- Equipo y tecnología de punta.

DESCUENTOS DIRECTOS COMPRANDO ANTES DEL 15 DE JUNIO

+ Bonificaciones en especie
+ 3 meses de regalías



www.eps.mx



55 6726 1109



Centro Franquicias



Consultoría de Franquicias en España

Su puerta de entrada al mercado europeo

- Adaptación de su negocio al mercado español. Reestructuración legal y comercial.
- Registro de marcas en España y Europa.
- Representación jurídica y asistencia en negociaciones.
- Asesoría fiscal, laboral y contable.
- Expansión a nivel nacional y europeo con una red comercial de más de veinte delegaciones.
- Somos Abogados especializados en franquicias.



Tlf: + 0034 985. 201. 292 Móvil: + 0034 637. 467. 397

info@centrofranquicias.com

www.centrofranquicias.com

La Franquicia tiene nombre de mujer

Susana
**FERNÁNDEZ
IGLESIAS**

Directora de Centro Franquicias. Speaker internacional. Abogada. Persona más destacada del Mundo de la Franquicia 2016 y Premio Nacional de la Franquicia al Mejor Trabajo de Análisis e Investigación 2010. Vocal del Comité Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Oviedo y Trabaja para conseguir la igualdad entre hombres y mujeres formando parte de los organismos de promoción empresarial más representativos a nivel mundial como BPW.



Desde niña he creído firmemente en la igualdad entre hombres y mujeres. Siendo la pequeña de cuatro hermanos (dos varones y dos mujeres) siempre tuve claro que cualquier cosa que hacían mis hermanos varones yo también podía hacerlo. Fui, junto con varias amigas, pioneras en crear un equipo de fútbol femenino, (aún me duele la nariz recordando el último penalti que paré con la cara... ¡aja)

En aquella época innovábamos, y ni siquiera lo sabíamos.

¿Qué había de raro que unas niñas se juntaran y formaran un equipo de fútbol? A nuestros ojos no había nada raro: jugábamos cada día con niños y todos éramos iguales. Para nosotras no era innovar, simplemente nos apetecía jugar al fútbol y pudimos hacerlo. Creces y te das cuenta qué aquello que, para nosotros era la más absoluta normalidad, era casi una excepción: las niñas deberían jugar con muñecas, vestirse con vestidos y lazos y los niños jugar al fútbol y mancharse de barro. Yo nunca lo consideré así. Si ellos pueden, nosotras también.

“Formarse e informarse” Mi mejor recomendación para quienes desean adentrarse en el mundo de las franquicias es que se formen adecuadamente en el sector. Es fundamental entender el funcionamiento de la franquicia, los derechos y obligaciones de las partes. No entiendo que nadie comience una actividad empresarial sin estar formado ni contar con toda la información necesaria para ese emprendimiento. La frase agarra más fuerza si cabe en nuestro sector de la Franquicia, en el que es fundamental conocer y entender este sistema comercial y contar con toda la información posible de la empresa a la que queremos unirnos como posible franquiciatario. Pedir información, compararla y contrastarla es fundamental para minimizar los riesgos de ese negocio.

¿Qué nos diferencia? Si trasladamos aquel pensamiento infantil a la edad adulta, nos damos cuenta qué hemos estado viviendo en una sociedad llena de prejuicios y de trabas para que las mujeres tuviéramos esas mismas oportunidades que los hombres. ¿Acaso no es cierto que aún existe un gran techo de cristal salarial entre hombres y mujeres? ¿Acaso no es cierto que muchas menos mujeres llegan a puestos directivos que los hombres?

Si nos centramos en nuestro sector, la Franquicia, ¿no es cierto que aún pesan más las opiniones de los hombres en la toma de decisiones y en los puestos de dirección? Pues ha llegado la época del cambio: las mujeres estamos aquí y hemos venido para quedarnos. ¿Acaso tiene importancia el sexo del empresario@, del franquiciante, de l@sfranquiciatari@s, del consultor o de tu abogad@? Si seguimos pensando que sí, tenemos un problema.



Estamos en pleno Siglo XXI, el Siglo de las mujeres lo llaman algunos, y no en vano, es cierto que las mujeres hemos conseguido posicionarnos y ser un referente en todos los sectores. Nos queda mucho por hacer y es cierto que no todos los países en este sentido avanzamos al mismo ritmo. Muchas sociedades aún siguen ancladas en ciertos roles que necesariamente deben cambiar. Podemos hacer lo que nos propongamos, y por nada del mundo debemos permitir que el ser mujer sea una traba en nuestro camino es importante que nosotras mismas nos empoderemos y nos pongamos en valor unas a otras.

En franquicia, si lo miramos por el número de directivos mundiales propietarios de franquicias, seguramente tendríamos que decir que nos queda mucho por hacer, que la franquicia es mayoritariamente masculina. Según datos de PricewaterhouseCoopers y la Asociación Internacional de Franquicias, las empresarias representan aproximadamente el 25 % del total de unidades de franquicia en Norteamérica hoy en día. Sin embargo, si analizamos por sectores, encontramos cada día más negocios que son ideados, diseñados, creados y desarrollados por mujeres. Por ejemplo, muchos negocios de estética o de formación son dirigidos por mujeres, otros de hostelería o construcción mayoritariamente por hombres, en consultoría y más la especializada en franquicias, no es una excepción: el mayor porcentaje de directivos expertos en franquicias, abogados, asesores, economistas, etc. siguen siendo hombres.

En España, donde yo ejerzo mi actividad, de las 8 consultoras que pertenecíamos a la Asociación Española de Franquiciadores en el año 2020, únicamente la nuestra, “Centro Franquicias”, era dirigida por una mujer, quien escribe este artículo. Eso sí, muchas “manos derechas” de los CEOs de las principales consultoras de nuestro país, son mujeres, mujeres profesionales, expertas y con un importante bagaje a



sus espaldas, pero los directores generales, son hombres. Según un reciente estudio realizado por la Asociación Española de Franquiciadores, Las mujeres ocupan el 21,82 % de los puestos directivos actualmente existentes en la franquicia en España. En las 662 empresas de los 4 sectores principales, ocupan el 34,80 %. En el total de las 891 empresas con mujeres directivas, ocupan el 33,33 %. Los números hablan por sí solos. Ciertamente es que cada vez la mujer tiene más presencia, pero en lo que a este sector se refiere nos queda mucho por hacer para alcanzar cifras de verdadera igualdad.

Llegué al mundo del franchising por casualidad, como suelen pasar las mejores cosas de la vida. Un cliente del despacho estaba en un momento óptimo en su empresa y pensamos que era el momento de expandirse. Tras abrir una segunda unidad en otra ciudad vimos que el siguiente paso sería la franquicia. Me encargué del proyecto, me formé y entré en este sector para poder hacerlo adecuadamente. Me ofrecieron quedar como profesora en un master en Madrid para impartir la parte jurídica y de ahí en adelante fue un no parar. Profesora en varias escuelas de negocios, escribí el Libro “La Franquicia Tratado Práctico y Jurídico”, creamos la consultora y así, hasta hoy, es que somos abogados de cabecera de importantes marcas de franquicia del país, desarrollamos los proyectos de decenas de empresas, asesoramos a franquiciados y trabajamos con empresa extranjeras que quieren entrar en España.





Yo, particularmente, no puedo quejarme ni decir que me he sentido discriminada en ningún momento. Siempre me he sentido respetada por mis compañeros, abogados y consultores. Nos hemos tratado con respeto y colaboración y, en honor a la verdad, he de decir que nunca me he sentido con menos oportunidades por ser mujer. Pero no podemos negar que no siempre es así.

La situación familiar influye mucho, y aunque se hable mucho de “conciliación de la vida laboral y familiar” eso sigue siendo una utopía en muchos casos. Creo que es el momento de cambiar el rol y empezar a hablar de “corresponsabilidad” en todos los ámbitos de la vida, personal, familiar, profesional, empresarial, para alcanzar esa igualdad de oportunidades que todos anhelamos.

*En la dificultad está la oportunidad decía
Albert Einstein.*

Color preferido: Rojo

Número cabalístico: 7

Película preferida: Memorias de África

Ciudad preferida: Florencia

Canción preferida: The final Countdown de Europe.

Libro que te dejó huella: “El Principito”.

Disfruto mucho de la naturaleza, que en Asturias es todo un paraíso, mar, montaña hay para todos los gustos. También me encanta disfrutar de una buena tertulia con amigos tomándonos unas sidras.

*Soy luchadora y optimista por naturaleza, así
que si las cosas no van bien busco la luz para
motivarme.*



Por ejemplo, los meses iniciales de la pandemia, confinados en casa y la actividad judicial y empresarial parada, se bloquearon proyectos que teníamos en marcha, la comercialización de franquicias se paralizó y ahí fue donde aproveché para consolidar la Alianza empresarial con otra consultora especializada en compraventa de empresas como es Inverpoint.

¿Qué cómo logro el equilibrio en las diferentes facetas de mi vida? Procuro no descuidar ninguna, ni como hija, esposa, amiga, madrina o tía... pero a veces el tiempo no da para todo. El ser empresaria ocupa mucho tiempo y aunque trato de organizarme bien para no renunciar a mis momentos de ocio con familia y amigos a veces tienes la sensación de no poder llegar a todo.

Estoy segura de que el lector estará encantado de leer las experiencias de nuestras compañeras que nos dejan su testimonio en esta revista, sirvan todas ellas como ejemplos de empresarias entregadas y profesionales de un sector cada vez más en auge. ¡Enhorabuena a todas!



Adriana Cecilia GUTIÉRREZ LOZANO

CEO de YAKI + Yang



Soy originaria de la ciudad de Chihuahua, Chihuahua. Nací un 6 de noviembre de 1984. Soy Licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Chihuahua. Estoy casada y tengo 5 hijos, 5 son mi impulso de vida!

Color preferido: Verde

Número cabalístico: 7

Película preferida: Batman, y más actual, The Greatest Showman

Ciudad preferida: Cancún

Canción preferida: Un largo viaje

Libro que te dejó huella: "El club de las 5am" de Robin Sharma

Amo vivir intensamente y aprovechar el tiempo al máximo, me encanta hacer ejercicio y aprender, siempre aprender de todo y de todos!

En el 2003 iniciamos la empresa familiar con grandes retos, aprendizajes y sueños, pero también con mucho éxito inicial. Mi esposo Yadir Quezada crea el concepto de restaurante "YAKI + Yang", y trabajando hombro con hombro ya contamos con 19 años de experiencia.

Este sueño Oriental surge de dos ideas principales, la primera, poder compartir los alimentos en familia, deleitando todos los gustos y paladares con nuestra fusión de dos culturas culinarias la china y la japonesa con un toque mexicano y así encontrar todo en un mismo lugar!

La segunda idea, ofrecer oportunidades de negocio a más emprendedores y familias que quisieran tener un futuro distinto, en libertad de tiempo y con una vida financieramente agradable, es decir, un nivel distinto a lo que un empleo tradicional puede ofrecer.

Es así como nace nuestro proyecto YAKI + Yang... de Chihuahua para el mundo. Y que hoy como visión tenemos Yakiyanizar el planeta con este y otros grandes proyectos que ya se trabajan en mente, físico y corazón.

El acercamiento al mundo del Franchising inicia en el 2014 cuando nos ofrecen un apoyo para hacer el proceso de franquicia de nuestro proyecto y decidimos tomar la

oportunidad, al finalizar el proceso iniciamos a franquiciar, pero en el camino tuvimos varias curvas de aprendizaje, tanto con consultores como con unidades que abrimos bajo este concepto en distintas ciudades, lo cual nos llevó a detener el proceso de franquiciar y reestructurarnos, una decisión nada fácil pero necesaria. Hoy todo ello lo capitalizamos en gran experiencia adquirida y nos motiva para volver a franquiciar, pero ahora con un conocimiento y herramientas que sin duda nos llevará al éxito con menos riesgos.

Si estás en el camino de las franquicias te invito a prepararte lo más que puedas, relaciónate con personas de este giro y ten toda la apertura y humildad para aprender. Una vez que conozca más el tema de las franquicias haz una introspección para asegurarte de que esto será tu proyecto de vida... porque "El mundo de las franquicias no solo es una profesión, es un estilo de vida..."

Creo firmemente que absolutamente todo lo que nos sucede siempre es para y por nuestro bien y siempre hay un aprendizaje maravilloso que capitalizar

Dios siempre está conmigo, si me caigo, él me levanta, además, soy muy perseverante, positiva, no me rindo, me sacudo el polvo y a lo que sigue.

Definitivamente el reto más importante ha sido poder cumplir lo mejor posible mi papel de mujer, esposa y madre de familia que también requiere de mi tiempo, enfoque y creatividad; como siempre lo digo... tengo un gran esposo que siempre da lo mejor de sí mismo.

No pasamos por esta vida a nada... todos tenemos un propósito, a tu paso deja siempre con alegría una semilla de amor, que eso te llevará a la trascendencia!





Alejandra MORENO

CEO de More Shots



Soy Licenciada en Hotelería, Turismo y Gastronomía, felizmente casada y tengo 2 hijas hermosas.

Color preferido: Blanco
Ciudad preferida: Guadalajara
Libro que te dejó huella:
 "Conversaciones con Dios"
Pasatiempo: Leer novelas

La clave de éxito es rodearme siempre de personas que me hagan crecer y aprender de ellas.

En el 2010, cuando tenía 21 años y cursaba la universidad, tuve la incesante necesidad de crear algo diferente, me dio cuenta que algo faltaba en las bodas para hacer más ambiente, de esa manera desarrollé el concepto de un carrito amenizado por bartenders que llevaban shots a la pista de baile. Comencé en Guadalajara con un carrito y después fui creciendo con dos, tres y actualmente tenemos ocho carritos para atender más de 30 eventos por fin de semana. En 2013 sabía que debía ampliar el horizonte, así fue como More Shots llegó cada vez a más ciudades, hasta el punto de hacerlo franquicia.

Actualmente, a sus 33 años de edad, tiene un modelo de negocio con presencia en 16 ciudades y 20 franquicias activas.

En el primer año de operación 3 personas que fueron a bodas a Guadalajara me preguntaron cómo podían llevar el concepto a su ciudad y me puse las pilas. En mi experiencia logré franquiciar porque me acerqué a verdaderos especialistas en el tema, me ayudaron estandarizar, a hacer manuales y a formalizar el concepto de franquicia.

Durante todos estos años he creado nuevos conceptos con ideas propias y retroalimentándome con las propuestas de los franquiciatarios, somos un gran equipo.

More Shots cuenta con los carritos de shots con coctelería larga, gelatos con alcohol, juegos de mesa, estamos todo el tiempo innovando recetas, animación, presentaciones, todo lo que tenga que ver con entretenimiento. Hacemos el antes y después de un evento en su línea de tiempo, todo evento es antes y después de More Shots y es lo que la gente más recuerda, esas han sido las claves del éxito que nos han mantenido en la preferencia de nuestros clientes y como referente en animación para eventos.

Adicionalmente a More Shots, soy creadora de la primera cuenta en Instagram de recomendación de restaurantes locales de México: @foodie_gdl que hoy cuenta con más de 110 mil seguidores.

"Las oportunidades no llegan se crean"

El tiempo pasó tan rápido y amaba ver como mi emprendimiento ya no era un bebé, sabía que era momento de poner en marcha otros de mis grandes sueños, casarme y ser mamá, mismos que vendrían acompañados de grandes retos, tuve que darle prioridad a mi familia y bajarle el ritmo a mi yo empresarial.

Me volví malabarista, jaja, pero siendo muy organizada y teniendo buen equipo fue mucho más fácil salir adelante en todas las facetas, mujer, empresaria, esposa y mamá.

No siempre es fácil, pero cuando se avecina una tormenta pienso en mi personal y en la seguridad que debo darles de que están donde deben estar y que siempre les va a ir bien trabajando conmigo. También pienso en el ejemplo que estoy forjando a mis hijas que me ven trabajar y salir adelante.



Ana BENIAMINI

CEO de 7clean Tintorerías



Estudié Administración de Empresas en Venezuela. Soy bilingüe y aparte del camino laboral, hice trabajo social dentro de la WITZO (Women's International Zionist Organization). Comencé mi vida profesional en una empresa familiar de químicos y materias primas para la industria de Alimentos, Bebidas y Farmacia. Después, gerencé Pressto Venezuela, desde la oficina de la Franquicia del Territorio, posteriormente me convertí en la Master Franquicia de Pressto Venezuela. Dirigí mi propia empresa familiar de extrusión de plásticos. Formé una activa empresa de remodelaciones y construcción. Fui directora y socia de la cadena de librerías Muchos Libros, hasta que salí de Venezuela. Llegué a México en el 2016 y soy CEO de Tintorerías 7clean, desde ese momento.

Color: Blanco

Número cabalístico: 3

Película: Notting Hill

Ciudad preferida: San Miguel de Allende

Canción: Non, Je ne Regrette Rien, Edith Piaf

Libro que te dejó huella: "La Segunda Dama" de Irving Wallace

Pasatiempos: Leer y Viajar

La mejor historia de tintorerías 7clean es la que está por escribirse

7clean fue fundada hace muchos años por Luis Miguel Ruiz Ripoll, como una manifestación de progreso personal lógico tras un buen tiempo siendo franquiciatario de Pressto. Soy su CEO desde hace más de 5 años, nuestro sistema original Green Care nos ha posicionado en un espacio donde no tenemos competencia, nadie lo puede igualar. Estamos incorporando el modelo Luxe de alta gama, con nuestra primera flagship store, inaugurada recientemente, y hace pocas semanas abrimos la primera lavandería totalmente automatizada sin uso de dinero físico. En el

futuro cercano estaré al frente de la internacionalización de este proyecto único en el mercado mundial.

En pocos años el ascenso profesional y la relación con la compañía me llevó a ser seleccionada como la Master Franquicia de Pressto Venezuela y teniendo esta posición, naturalmente mi relación con la casa matriz en España era muy cercana. Gracias a esa trayectoria de buena cooperación y éxitos, el fundador de Pressto, personalmente, me recomendó para apoyar a Luis Miguel al frente de 7clean y así llegué a México, este país maravilloso que hoy me ha brindado hasta su nacionalidad.

"No te sientes a esperar a que lleguen las oportunidades, levántate y créalas"

Mi tenacidad, honestidad, entrega, gusto por mi trabajo, mente financiera y carácter son mi combinación de éxito. Ser mujer me ha dado un insight y una intuición que han sido muy útiles a la hora de manejar personal y tomar decisiones.

Cuando las cosas no van bien, definitivamente me ha ayudado a seguir adelante la seguridad de que sé lo que estoy haciendo, creer en la marca, en mi equipo de colaboradores y creer en México.

La clave de éxito es rodearme siempre de personas que me hagan crecer y aprender de ellas.

Siempre intento dar lo mejor de mí en cualquier faceta. Me motiva saber cuánto he avanzado y cómo mi trabajo puede resultar útil para los demás. Además, el cambio nunca es una línea recta.





Ana Paula RUIZ QUESADA

CEO de LOS DE PESCADO



Hace 49 años nací en la Ciudad de México, pero desde hace 25 años soy orgullosamente cancenense. Hija de dos personas maravillosas y hermana de dos seres humanos extraordinarios. Madre de un par de personas que son mi motor, mi trampolín y mis mejores maestros.

Licenciada en Administración de Empresas Turísticas por la Universidad Anáhuac del Norte, apasionada del buen comer y beber, Sommelier certificada por Le Cordon Bleu Cancún.

Color preferido: Azul marino

Número cabalístico: 5

Película preferida: "La Vida es Bella"

Ciudad preferida: Oviedo, Asturias

Canción preferida: Caminando por la vida, Melendi.

Libro que te dejó huella: "El Principito"

Pasatiempo: ¡Viajar, y, sobre todo, compartir largas sobremesas componiendo y descomponiendo al mundo!

A veces el cliente no tiene la razón, pero siempre nos da la oportunidad de crecer, mejorar y ofrecer ese extra que nos distingue de los demás.

Los de Pescado nace en el 2004, fruto de una sobremesa con la única intención de divertirnos, Gaby, mi socia, y yo.

La vida nos puso en el momento justo y en el lugar correcto, Cancún nos abrió los brazos y desde el día uno empezamos a crecer. Hemos aumentado nuestro menú sin nunca perder de vista que "menos es más", nos especializamos en tacos de pescado y camarón, las salsas se hicieron famosas y un ingrediente indispensable en cualquier platillo que hoy puedas comer en Los de Pescado.

La clave del éxito que nos ha mantenido en la preferencia del público ha sido siempre sumarnos al esfuerzo de todo el equipo, nunca parar, si es necesario barrer... se barre... si es

necesario freír... se fríe... buscar formas distintas de crecer sin perder de vista que nos debemos a los clientes. Porque fueron los clientes los que nos llevaron a buscar la manera de replicar nuestro modelo de negocio en otras manos.

Pensábamos que "Las Franquicias" eran para grandes empresas y entendimos que son para grandes emprendedores.

En mi experiencia les recomiendo que antes de franquiciar se preparen mentalmente, el mundo de las Franquicias es un mundo paralelo al negocio inicial. Es importantísimo que estudien y entiendan por completo este modelo que, sin duda, difiere mucho a la naturaleza de cualquier negocio por franquiciar, requiere mucho esfuerzo y muchos sacrificios, pero, sin duda, vale la pena!

Para todo hay tiempo solo hay que saberlo acomodar. Considero que hay que tener un equilibrio de todas las partes para evitar caer en situaciones de estrés que a la larga cobran factura en la salud

Cuando el panorama no era el mejor, recuerdo que Los de Pescado salió de un sueño, y que, si un día empezamos de cero, todos los días podemos tener un nuevo inicio con mejores resultados.

Me siento muy afortunada de lo que he logrado en la vida, agradezco a Dios las oportunidades que se me presentan, a mi familia y amigos agradezco su apoyo incondicional, a nuestro equipo de trabajo su entrega y dedicación, y a los clientes que todos los días nos sigan escogiendo como su lugar preferido de Tacos de Marisco en Cancún.



Ma. Antonieta ESCOBAR SANTA ANA

Gerente de calidad y percepción sensorial de
SPRIM AMERICAS MEXICO, S.A. DE C.V.



Soy Licenciada en Nutrición y Ciencia de los Alimentos por la Universidad Ibero Americana y con maestría en Educación por la Universidad Tecnológica de México. Tengo dos hijas y dos yernos con los que disfruto de la vida familiar.

A lo largo de más de 35 años de trayectoria profesional, me he dedicado al diseño e implementación de sistemas de calidad, inocuidad y servicio al cliente en diferentes industrias, principalmente de alimentos y de esparcimiento, así como al desarrollo de nuevos productos y a la implementación y auditoría de sistemas de gestión tales como ISO 9001, FSSC 22000. Me he desarrollado en distintas empresas nacionales e internacionales como KFC, PIZZA HUT, BURGER KING, DAIRY QUEEN, ALSEA. Durante más de 15 años formé y dirigí una consultoría que llegó a contar con 20 colaboradores directos y 100 en campo.

Colores preferidos: Azul y rojo

Películas preferidas: El Rey León, Toy Story, Billy Elliot y Coda.

Canción preferida: El himno nacional. No por lo que dice, sino porque escucharlo, me recuerda quien soy, donde nací, donde vivo, a mis antepasados y al país que me ha regalado todo lo que vive dentro de mí.

Libros que te dejaron huella: "El diario de Ana Frank" y "Los pilares de la tierra".

Pasatiempos: La cocina, el senderismo y viajar

SPRIM es una consultoría internacional que abrió sus puertas en el 2001, cuenta con 17 oficinas en 4 continentes y con más de 450 clientes a nivel mundial. Se dedica a la investigación y mercadotecnia en la salud, así como a procesos de calidad e inocuidad para la industria alimentaria, farmacéutica y de contaminantes residuales, percepción sensorial y análisis funcionales de alimentos y productos de consumo.

En el mundo de los alimentos y de los servicios, la franquicia es un método de desarrollo del negocio altamente utilizado, por lo que, al dedicarme a este giro, siempre he estado inmersa en las franquicias. Si este es tu caso te aconsejo especializarte en el tema. La franquicia es un negocio diferente e independiente a la operación de un negocio, por lo que, para entenderlo, hay que estudiarlo y aprenderlo.

Veamos cómo sí se puede hacer.

A lo largo de mi historia personal y profesional, me he enfrentado a muchos retos en los que olvido los posibles obstáculos y busco formas de lograr el objetivo, con perseverancia, disciplina y arrojo.

Sin duda, uno de los más difíciles es encontrar el balance entre los roles de Mujer-Pareja-Familia-Profesión, lo estoy logrando, ojalá pudiera decir que "con éxito", pero lucho constantemente por mantener el equilibrio en todas las facetas de mi vida.

La vida no se acaba hasta que se acabó y mientras tanto, tenemos la oportunidad de buscar alternativas, soluciones y acuerdos.





Bárbara ARGÜELLES

Directora de Gestión y Servicio a Clientes de SUSHI SHOP TEIKIT



Comunicóloga, publicista, consultora de negocios y franquicias. Con más de 28 años de trayectoria profesional en: Alazraki, Alcazar, Aranday, Tormo y Asociados, Sushi Roll, Ilaf, Teikit, Lucky Sushi, Itzu y MOCHICREAM. He sorteado satisfactoriamente ser empresaria y franquiciataria, junto con la dicha de formar una familia y ser su motor principal en casa, impulsando su profesionalismo.

Color preferido: Morado
Número cabalístico: 8
Géneros literarios preferidos: Novela Histórica y Comedia
Ciudad preferida: Ciudad de México
Género musical preferido: New Age
Autor que te dejó huella: Joe Dispenza
Personaje histórico con el cual te identificas: Madame Curie
Pasatiempos: Convivir con familia y amigos, ver series, escuchar música, meditar, hacer ejercicio y viajar

El Holding de TEIKIT, nace hace una década, de la idea de un mexicano joven para hacer divertido, fresco, juvenil y accesible para los clientes los mejores sushis y platillos orientales a través de SUSHI SHOPS TEIKIT con platillos y bebidas listos para disfrutar, y en restaurantes con banda que te acercan degustaciones de rollos en la medida de tu antojo; LUCKY SUSHI, delicioso sushi con menor desembolso; posteriormente TEIKIT suma a grupo inversionistas y crece, Desarrolla ITZU, Barras con la más alta cocina Japonesa y

MOCHICREAM, waffles dulces y salados, mochis helados y bebidas de Bubbles deliciosas.

Llegué al mundo del franchising cuando recomendaron para fortalecer la Comercialización en Consultoría de Franquicias con Alcazar & Aranday.

A quienes están en este camino les recomiendo conocer sus intereses, motivaciones, plan de vida, proyecto de inversión y mercado objetivo, además de documentarse exhaustivamente en la materia, giros, marcas probables, casos de éxito-fracaso y tomar cursos y diplomados.

¡Tú puedes con eso y más, da tu mejor esfuerzo!

Aplicar conocimientos, experiencia y valores, ha sido mi clave de éxito.

El principal reto que he tenido que enfrentar como mujer empresaria ha sido romper barreras culturales e idiosincrasias.

Cuando las cosas no van bien, saber que cuando está más oscuro está a punto de amanecer y que siempre un área de oportunidad es experiencia valiosa, me motiva a salir adelante.

He logrado combinar con éxito mis diferentes roles como mujer, fijando metas, acciones, organizando prioridades, tiempos, planeando y manteniendo un equilibrio en todas las áreas.

Depende de cada un@ sembrar lo que queremos cosechar, con determinación y buen ánimo.



Berenice CRUZ FRAUSTO

CEO de Cute as a Bug®



Soy originaria de Aguascalientes, estoy casada y tengo 3 hijos. Emprendedora, apasionada e incansable desde pequeña. Actualmente estudio un Master Business Administration en Dirección de Empresas de Moda en España.

Color preferido: Negro
Número cabalístico: 8
Película preferida: "El Rey León"
Ciudad preferida: Aguascalientes
Canción preferida: Unchained Melody
Libro que te dejó huella: "El Poder de la Intención"
Personaje histórico con el cual te identificas: No es una identificación como tal, pero siento profunda admiración a la Madre Teresa de Calcuta.
Pasatiempos: Leer y escuchar música, viajar, estar con mi familia y amigos.

Cute as a Bug® inició en el 2003 como una oportunidad de vender accesorios entre amigas y familiares, en el 2016 decidimos crear el primer punto de venta bajo el concepto de la marca. Al ver la respuesta de la gente, decidimos profesionalizarlo más llevándolo al retail y sistema de franquicias a través de un despacho especializado en el tema. Hoy Cute as a Bug® es una empresa orgullosamente hidrocálida, líder en accesorios para niñas y bebés que opera bajo el modelo de franquicias con 12 unidades en México y

4 en EUA.

Cuando comencé a conocer el mundo de las franquicias me encantó, y me di cuenta que era un medio muy valioso con muchas más posibilidades de éxito, tanto para el franquiciante como el franquiciatario. Encontré la herramienta perfecta en este modelo de negocio para lo que yo soñaba, un negocio que no sólo fuera para mí, sino que le diera la posibilidad de tener un negocio propio a muchas más personas.

Mi consejo para quienes deseen entrar al mundo de las

franquicias es que se preparen y tengan capacitación continua, es fundamental contar con un equipo de mentores que puedan asesorarte en el proceso.

En lo personal, la clave de éxito ha sido mi carácter, soy muy persistente, cuando me propongo algo no me doy por vencida fácilmente y lucho con todas mis fuerzas por lo que realmente quiero.

Para lograr todo lo que quiero he tenido que enfrentar grandes retos. Uno de los más comunes en los negocios es la confianza en general que se tiene a las mujeres, no nos ven con las mismas posibilidades que a un hombre, y el camino poco recorrido de las mujeres en las franquicias que sirva de referente, todo esto te lleva a un doble esfuerzo que, sin duda, ha valido la pena.

¿Cómo he logrado combinar todas las facetas? uf buena pregunta, y debo dar el crédito a mi esposo que me apoya siempre, a mis hijos que me impulsan y a un equipo comprometido con el proyecto.

"El negocio puede ser pequeño, pero la visión tiene que ser grande".

Cuando buscas que todo salga perfecto y que tu familia este bien, hay que dar el 200%, confiar y, sobre todo, tener una gran pasión por lo que haces.

Aun cuando las cosas se ponen difíciles, veo a mi familia, a mi equipo de trabajo, a nuestros franquiciatarios y clientes, ahí me doy cuenta que llega un punto donde ya no hay para atrás, son muchas familias las que dependen de tu proyecto, donde hay una confianza en tu marca y modelo de negocio y sólo es para adelante!



Betsy ESLAVA

CEO de Babyballet



Licenciada en Administración y Contador Público con Maestría en Dirección internacional en el ITAM. Estoy casada y tengo tres hijos. Disfruto de leer y viajar

Inspirada en mis hijos, Babyballet nace hace 16 años en CDMX. Como papás, mi esposo y yo, estábamos buscando una institución educativa en danza, sin embargo, nos fue difícil encontrar una que cubriera nuestras expectativas.

El principal reto es dar ese primer paso y emprender, no tener miedo y no perder la confianza en ti mismo

Tras mucha búsqueda llegamos a la conclusión de que si teníamos claro qué buscábamos lo ideal era crear nuestra propia escuela con calidad educativa, y valores.

Fue así como abrimos la primera sucursal de Babyballet, escuela para niñas y niños de temprana edad, que van del año y medio, hasta adolescente de 18 años. Impartiendo más de 14 especialidades en danza, de mano de los mejores especialistas mexicanos.

Los padres de familia pedían más sucursales, constantemente nos preguntaban para cuándo otra sucursal, por este motivo buscamos un desarrollador de franquicias, así es como iniciamos con Aranday el desarrollo de nuestra franquicia.

Para iniciar este proceso es de vital importancia investigar y prepararse, analizar el mercado, la competencia y dar un mejor servicio, calidad de la oferta, entender a tu consumidor y ponerte en sus zapatos!

Todo eso nos ayudó a consolidarnos como la academia más grande de México y Latam! Actualmente tenemos presencia en 4 países y planes de llevar la danza a muchos más.

Hemos sido galardonados por la AMF como la mejor Franquicia en Servicios, y la tercera mejor franquicia destacada en el extranjero, con más de 80 mil alumnos durante estos más de 15 años.

Mi clave de éxito es hacer las cosas con mucho amor y dedicación. Implementando las mejores prácticas profesionales y, sobre todo, como mamá darle lo mejor a mis niñas y niños. Además de organizarme muy bien y contar con un gran equipo tanto en casa como negocio. Saber delegar, hacer las cosas con mucho amor. Al final los resultados son positivos.

Mi esposo y mis tres hijos están siempre en las buenas y en las malas, son mi motor y paz en tiempos de adversidad.

Persigue tus sueños y que nada ni nadie frene tus deseos de crear y emprender. Si te caes, ¡te levantas con más fuerza! y recuerda que ¡llegarás tan lejos como tú lo deseas!



Carmen ACERETO LÓPEZ

Franquiciataria de Body Brite



Estudí la Licenciatura en Administración de Empresas y la Maestría en Alta Dirección con especialidad en mercadotecnia, en la Universidad Anáhuac Sur.

Color preferido: Verde
Número cabalístico: 9
Película preferida: "Benjamín Button"
Ciudad preferida: Italia
Canción preferida: Vive de Napoleón
Libro que te dejó huella: "Los dones de la imperfección" de Brené Brown
Personaje histórico con el cual te identificas: Angela Merkel
Pasatiempo: Leer acompañada de un buen café o una copa de vino y viajar con amigas

Desde el 2021 participo como directora del proyecto Business Match de la comunidad Judeo- Mexicana, asesorándolos en la adquisición de Franquicias. Además de apoyar en los programas de emprendimiento de la comunidad Maguen David.

No fue fácil que mi voz se escuchara, aun cuando la equidad de género es un tema que se aborda cada vez con mayor frecuencia, la realidad es que la paridad entre hombres y mujeres en países latinos, tomará su tiempo.

Me especialicé en la Procuración de Fondos para distintos proyectos educativos, públicos y privados encabezados por el Banco Interamericano de desarrollo (BID).

En el 2004 me incorporé al proyecto de Costco y Comercial Mexicana para la creación del "Museo Muros" en el casino de la selva, en Cuernavaca Morelos, tomando la dirección administrativa de este recinto por 5 años. Participé en la creación y lanzamiento del primer "Museo Papalote", en el estado de Morelos.

En marzo del 2009 me integré al equipo de expansión del despacho Alcázar & Compañía, como Consultora comercial, siendo este momento el inicio de mi trayectoria en el sector de franquicias.

Un par de años después, me invitaron a formar parte de la Franquicia internacional BodyBrite, franquicia consolidada internacionalmente con presencia en 6 países y más de 200 centros en todo el mundo, como Directora Comercial.

Del 2013 al 2020 ocupé la Dirección Comercial y de Relaciones Públicas, de la Asociación Mexicana de Franquicias.

Vivir desde casa el acompañamiento y profesionalismo que el corporativo de Bodybrite brinda en todo momento a sus franquiciatarios, me llevó a lanzarme como emprendedora/ franquiciataria de BodyBrite en junio del 2019.

Si quieres aventurarte al mundo de las franquicias debes considerarlo como un proyecto de vida, no como una moda o un pasatiempo. Debes documentarte, investigar y acercarte a los profesionales que tienen experiencia en el sector de franquicias. Visita el corporativo de la franquicia que sea de tu interés, platica con los franquiciatarios y comparte tus experiencias con el consumidor final del producto o servicio que ofrecen..

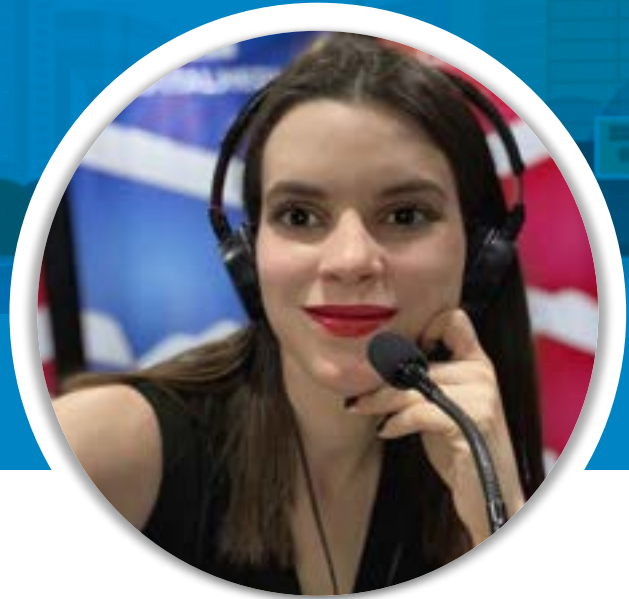
Lo que me ha llevado al éxito ha sido confiar en mi intuición y capacidades, desarrollar mi inteligencia emocional, poner atención en los detalles y trabajar constantemente en el equilibrio de mi vida personal y profesional.

Todas las personas con las que he coincidido a lo largo de mi trayectoria profesional, como lo es mi equipo de profesionales y colaboradores, me dan la energía y fortaleza para encontrar el "cómo sí" lograr los objetivos propuestos.



Carolina VEGA

Hermes Comunicación
Gerente de medios



Soy Licenciada en Periodismo por la Universidad Complutense de Madrid, España, tengo un diplomado en Periodismo Digital, Ético y Ciudadano. Me he desempeñado como redactora y reportera en medios de comunicación de España y México. Trabajé durante más de cinco años en el área informativa de Finanzas de El Sol de Puebla y en la Unidad de Periodismo de Investigación de la Organización Editorial Mexicana. Colaboré con otros medios como ABC Radio, La Campiña o Radio Capital

Desde el 2018 me desempeño como gerente de medios de Hermes Comunicación, función que me permite, además de estrechar la relación con los medios, seguir explotando mi vocación por la comunicación y el trato humano.

Ciudad preferida: Madrid, España
Canción preferida: Ojalá, de Silvio Rodríguez
Libro que te dejó huella: Nunca Me Abandones, de Kazuo Ishiguro
Entre montaña o playa, cuál prefieres: playa
Color: Amarillo
Escritora que te dejó huella: Margaret Atwood
Película favorita: Never Let Me Go

Hermes Comunicación es la primera agencia de Relaciones Públicas especializada en Franquicias y Nuevos Negocios. Con más de una década de experiencia, estamos especializados en relación con medios de comunicación -impresos, digitales y audiovisuales-, manejo de crisis, gestión de reputación y estrategia de marca.

La clave de éxito es rodearme siempre de personas que me hagan crecer y aprender de ellas.

A través de Hermes Comunicación y su director general, Hugo Palancares, tuve mi primer acercamiento al sector como integrante del equipo de comunicación especializado en franquicias, un sector grande pero cálido y, sobre todo, con historias interesantísimas que vale la pena contar.

Siempre intento dar lo mejor de mí en cualquier faceta. Soy mujer siempre y para mí ha sido siempre una ventaja, pues no conozco otra cosa. Intento dar siempre lo mejor de mí esté donde esté.

Me motiva saber cuánto he avanzado y cómo mi trabajo puede resultar útil para los demás. Además, el cambio nunca es una línea recta.



Celia BONILLA JIMÉNEZ

CEO de Model Art Spa



Soy Licenciada en Administración de Negocios; Cosmetóloga y Cosmiatra; y orgullosa madre de Vanessa y Alejandro.

Color preferido: Lila
Número cabalístico: 4
Película preferida: En busca de la felicidad
Ciudad preferida: Panamá
Canción preferida: Vivir mi vida
Libro que te dejó huella: "Cien años de soledad"
Pasatiempos: Hacer ejercicio, disfrutar a mis hijos, viajar, desarrollar nuevos proyectos, caminar y estar en contacto con la naturaleza.

En febrero del 2013, la ciudad de Querétaro vio nacer mi negocio, inicié en mi casa con una cabina, anunciaba mis servicios en el periódico local con la finalidad de obtener ingresos sin descuidar a mis hijos.

8 meses más tarde inauguré el primer local comercial y, derivado al éxito, 2 años posteriores ya existían 3 sucursales, abiertas por quienes fueran mis clientas y quienes confiaron en mí y vieron el potencial del negocio. Seguimos operando con el servicio principal que siempre fue el tratamiento reductivo, posteriormente desarrollé los servicios adicionales de acuerdo al interés de las clientas

Mi clave d éxito es atender un sector socioeconómico C Y D muy potencial ofreciéndoles servicios de calidad con resultados garantizados.

Un día una clienta visitó las 3 sucursales, gracias al arduo trabajo y al éxito con el que se manejaban las sucursales, me refirió a la Secretaria de Economía para que me informaran cómo podían franquiciar el proyecto; me sorprendí mucho cuando leí su tarjeta de presentación en la que me referenciaba, ella era la entonces Secretaria de Turismo del estado de Querétaro; eso, y la confianza de mis clientas, detonó en mí la inquietud de iniciar el proceso para

franquiciar la marca y generar bienestar en miles de personas que podrían recibir en más sucursales el beneficio de los servicios que generan salud y bienestar.

Lo que puedo aconsejarte si deseas franquiciar tu negocio es que evalúes todo y siempre tengas el compromiso y la disposición para impulsar y guiar nuevos puntos de venta como si fueran tuyos porque eso ayudará a que tengas una marca consolidada.

El éxito es la suma de esfuerzos repetidos día tras día

A mis 47 años, de los retos más difíciles que enfrenté fue conformar un gran equipo de trabajo, eso era y sigue siendo fundamental, porque son quienes representan al corporativo y guían a los Franquiciatarios con los valores e ideales que busco en todo momento transmitirles, y si a eso le sumas sus habilidades profesionales, logran transmitir la esencia de Model Art Spa y como consecuencia tendremos puntos de venta exitosos.

Son muchas las actividades que debo realizar, como mujer, madre, empresaria y franquiciataria, muchas responsabilidades que traen consigo grandes recompensas, todo ha sido posible porque he aprendido a organizar mi tiempo de manera adecuada para tener siempre equilibrio en todos los ámbitos.

Ese tiempo implica hacer análisis de mi día y corregir actitudes que no sumen en resultados positivos, eso ha ayudado a mi crecimiento personal, porque sé que de eso depende, en gran medida, el equilibrio general en mi entorno, quiero ser inspiración para la gente que me rodea, ellos saben que siempre estoy disponible para quién me necesita.



Celia DABBAH HARARI

Franquiciataria de Cassava Roots



Vengo de una familia de dos hermanos mayores. Estudié la Licenciatura en Pedagogía en la Universidad Hebrea, y después la Maestría en Psicopedagogía en la Universidad Anáhuac.

Me casé a los 21 años y tengo una hija de 18 y un hijo de 15 años.

Colores preferidos: Rojo y azul

Número cabalístico: 7

Película preferida: Cadena de favores

Ciudad preferida: Tel Aviv

Libro que te dejó huella: "Muchas vidas muchos maestros" de Brian Weiss

Personaje histórico con el cual te identificas: Marie Curie

Pasatiempo: Tirar con arco

"En el mundo de los negocios, las personas que tienen más éxito son las que hacen lo que aman" Warren Buffet

Un día entré a Cassava Roots de Interlomas, no sabía qué era, pero pedí una bebida, un almond woods snow con tapioca, me encantó y me hice adicta, llevé a toda mi familia a probar y le dije a mi esposo, necesito poner un negocio de esto es una delicia.

Los dueños de la Franquicia Daniela y Patricio atendían personalmente la sucursal y cada vez que iba por mi Cassava les preguntaba si pensaban poner franquicias y me decían "en eso estamos, paciencia". Investigué si existía algo parecido en México y solo encontré en Monterrey un bubble tea, fuimos a conocerlo y a probarlo, pero no nos gustó nada, así que esperamos noticias de Daniela y Patricio, hasta que se nos hizo cumplir mi sueño y poner nuestro primer Cassava Roots en Rio Tiber 64.

Ahí comenzó la aventura, porque no nada más era tener la franquicia, ahora venía lo bueno, porque al entrar al

mundo del franchising es fundamental que vayas preparado para informarte en todos los sentidos, conocer tu marca, enamorarte de ella y comprometerte con ella, al final es como un matrimonio y si no estás al 100 y lo haces solo por hobby no vas a obtener los resultados que esperas, nunca.

Además de prepararme mucho y trabajar arduamente, enfrenté el reto de que me vieran como la esposa de Carlos Levy, cuando somos un equipo y ambos le entramos al negocio.

Hay momentos que deseas tirar la toalla, no es nada fácil, pero cuando llego a eso, pienso en mis hijos, quiero transmitirles con mi ejemplo que hay que luchar por lo que se quiere, que no hay que darse por vencidos ante los retos o problemas, que todo es crecimiento y que la vida continua contigo o sin ti, así es que lo que queda es trabajar y salir del bache.

Para todo se puede hacer tiempo, cuando algo te importa y te gusta lo haces y lo haces bien. Obvio hay que tener organización para lograr hacer tiempo para cada área y no descuidar ninguna otra. Para mí siempre ha sido importante tener un tiempo para mí sola, para consentirme y para hacer lo que me gusta.

La organización y la constancia son importantes, pero nunca olvidamos el trato a cada una de las personas que conforman el equipo de cada sucursal, nos damos a la tarea de conocer a cada uno de ellos, que tengan motivaciones de crecer y que se sientan parte de la familia Cassava Roots, porque ellos son parte importante del éxito.

No te dejes vencer inunca!, si te caes 7 veces, levántate 8, siempre ve hacia adelante, a pesar de todo.



Claudia HICKMAN MORALES

CEO de SKINDEPILÉ



Soy emprendedora nata, Licenciada en Derecho; trabajé por más de 15 años en Tribunales Laborales y en las Juntas Federal y Local de Conciliación y Arbitraje; y me formé como Cosmetóloga.

Me gustan los animales, en especial los perros y caballos, tengo dos hijos y un buen esposo, también abogado.

Color preferido: Fucsia

Número cabalístico: 7

Película preferida: El Gladiador

Ciudad preferida: París

Canción preferida: New York

Libro que te dejó huella: "Padre rico, Padre pobre"

Personaje histórico con el cual te identificas:

Cleopatra

Pasatiempo: Tomar cursos, leer, escribir, realizar Artes Marciales

Todo comenzó en enero de 2014 cuando me surge la inquietud de tener mi propio SPA, con diferentes servicios tales como: Depilación láser, cavitación, masajes reductivos y faciales. En mi mente comencé a organizar todo, supe desde el primer momento que tenía que buscar una marca, pues sabía que el nombre sería conocido por muchas personas, así fue como imaginé el logotipo, una mariposa que puede transformarse, y se creó la marca SKINDEPILÉ, el cual era fácil referir que se trataba de un lugar para depilarse.

Es impresionante y maravilloso el mundo del empresario, nunca terminas de aprender

Hemos tenido años excelentes, en menos de 4 años se abrieron 2 sucursales; y también hemos tenido años difíciles como fueron los dos años de la pandemia, aun así, este año 2022 se vendió una franquicia en Corregidora, Querétaro.

La constancia y buena actitud han sido mis claves de éxito.

Llegué al mundo de las Franquicias al adentrarme profundamente en el negocio y por el cariño a la marca, también, porque vi una oportunidad de crecimiento y de explorar otra rama empresarial.

El principal reto que he tenido que enfrentar como mujer empresaria es ser competitiva.

El servicio al cliente es mi principal aliciente para seguir adelante cuando las cosas se ponen difíciles.

Recomiendo ampliamente estudiar y prepararse para tener mayores conocimientos y así poder tomar buenas decisiones, y recomiendo tomar el Diplomado de las Franquicias en el ILAF Instituto Latinoamericano de la Franquicia.

Para adentrarte en el mundo del franchising es fundamental que estudien, se preparen, investiguen y vean el bien de las personas, no sólo tu beneficio, sino saber y reconocer que el otorgar una licencia de funcionamiento para que otra persona utilice tu marca, es de gran responsabilidad, no los puedes olvidar ni dejar en el camino, debes de apoyarlos cuando te necesiten, recuerda que son personas que creyeron en tu marca y eso conlleva un gran compromiso.



Eugenia GUTIÉRREZ YÁVER

CEO de Grupo Franquicias Sonora



Soy una mujer que viene de una familia de mujeres empresarias, emprendedoras y luchonas ¡vaya! Desde muy joven me nació el gusto por el comercio, tanto que a los 12 años emprendí mi primer negocio de regalos. Varios años más tarde me casé (por primera vez) y nació mi primer hijo, de 4 que tengo, y no quería descuidarlo, así que busqué alternativas y emprendí en la venta de ropa, accesorios y cosméticos, me gustaba mucho la atención al cliente y las ventas.

Estudié Diseño Gráfico, sin embargo, me enfoqué en el comercio. Estoy casada con un gran hombre, quien junto con mis 4 hijos y mi amadísima madre (q.e.p.d), fueron mis principales motivadores para emprender esta gran aventura. Y como cereza del pastel llegó mi nieta para llenar de amor a mi familia.

Color preferido: Morado

Número cabalístico: 6

Película preferida: La Vida es bella

Ciudad preferida: Guadalajara, Jalisco

Canción preferida: Words de F. R. David

Libro que te dejó huella: "Aprendiendo a Vivir sin ti" de Tere Smith

Pasatiempos: Leer e ir a la playa

Conocí el mundo de las Franquicias hace más de 20 años, cuando trabajé en una asociación acá en Sonora; se me hizo un mundo fascinante porque además de conocer a muchos empresarios exitosos, conocí a la persona que tuvo la inquietud de poner un negocio y emprender sin miedo a fracasar y poder replicar su modelo de negocios con inversionistas.

Entre esas grandes personas, conocí a 2 familias de 2 distintas franquicias, que vieron en mí el potencial para comercializar sus franquicias y gracias a eso en el 2016 decidí independizarme de manera permanente de la otra empresa.

Gracias a esa oportunidad y la recomendación de mis clientes, nace Grupo Franquicias Sonora, donde hay un catálogo de opciones para el inversionista que quiere adquirir una franquicia y para el empresario que quiere hacer crecer su negocio al modelo de Franquicia.

"Si lo puedes soñar, lo puedes lograr"

Con más de 20 años de carrera sería mentira decir que todo ha sido miel sobre hojuelas, sin embargo, no dejar de creer en mí y en lo que hago, además de mi constancia y perseverancia me han ayudado a salir adelante y ser una mujer exitosa.

Mi familia es el motor de mi vida, ellos me ayudan a no claudicar cuando las cosas "se ponen difíciles", por eso, para mí es fundamental brindar tiempo de calidad a cada área de mi vida, es todo un reto, pero vale la pena vivir cada faceta, mujer, profesionista, esposa, madre, emprendedora, empresaria, etcétera.

Si tienes la intención de adentrarte al apasionante mundo del Franchising te recomiendo asesorarte bien, pedir recomendaciones del consultor que elijas para que lleves una correcta asesoría, y, sobre todo, que estés dispuesto a adquirir una responsabilidad al momento de transmitir tus conocimientos a terceras personas.



Ana Gabriela ZAVALA BOJÓRQUEZ

CEO de franquiciatunegocio



Soy una mujer de 51 años, metódica, responsable y entusiasta. Ingeniera Química con Posgrado en Finanzas. Estoy casada, soy madre de 3 tesoros y la abuela más feliz de un nieto.

Color: Rojo

Números cabalísticos: 2, 4 y 7

Película: ¡Muchas! Un viaje de 10 metros, Moneyball; Sueño de Fuga; Enamorándome de mi ex; It's complicated; por mencionar algunas

Ciudad favorita: Ensenada y París.

Canciones: ¡Demasiadas! *In my Life* de Beatles; *Crown of love* de Arcade Fire, *La célula que explota* de Caifanes; *I wish you were here* de Pink Floyd, etc.

Libro: "El amor en los tiempos del cólera" de Gabriel García Márquez

Personaje histórico: Madame Marie Curie & Albert Einstein

Desde ahí el mercado nos comenzó a solicitar asesoría en franquicias, y fue así como iniciamos a capacitar y a tomar muy en serio el apasionante mundo del franchising; es importante que si deseas empaparte en este tema estés consciente que es fundamental capacitarte, entender el modelo e investigar mucho. Y para el 2004 nos especializamos bajo la marca franquiciatunegocio.

Es cierto que como mujeres no tenemos el mismo trato, espacio y credibilidad que un empresario, y eso implica una lucha adicional por tener espacios con voz y participación. Sin embargo, saber que hay otras historias de éxito de mujeres que lo han logrado me motiva a salir adelante.

Multiplica oportunidades... no dificultades

Todo inició en 1996 con una consultoría a negocios, en 2001 uno de los socios compró una empresa franquiciante brasileña para la que hicimos su adecuación y desarrollo a México, ¡fue todo un éxito!

Hay que saber organizarse y fijar prioridades, para lograr el equilibrio en todas las facetas que conlleva ser mujer.

La perseverancia, capacitación constante y buenas alianzas han sido 3 claves que me han llevado por el camino del éxito





Gilda HERRERO

CEO de Impuestum



Estudié Ciencias Políticas y Administración Pública en la universidad Iberoamericana en la Ciudad de México y después una maestría en Administración Pública en la London School of Economics en Londres, Inglaterra. Trabajé en el gobierno algunos años y después me independicé al crear un área de capacitación en el despacho de contadores de mi esposo. Soy esposa de Rubén Herrero, presidente de Impuestum, mamá de 2 hijos, quienes además son mis franquiciatarios, y abuela de 2 nietos y uno más en camino. Camino 5 kms. diarios mientras escucho libros de negocios; el tema es apasionante y no tiene límites.

En una sala de espera vi una revista de franquicias y ello me despertó la inquietud por este apasionante sector. Contacté a un consultor para que todo el desarrollo fuera profesional. Me di cuenta que estaba entrando en un mundo completamente nuevo para mí. Si estás interesada en adentrarte en este mundo te recomiendo leer el libro “Franchising for Dummies” así empecé yo.

“Si cuidas tener orden, el orden cuidará de ti”.

Color preferido: Azul marino
Número cabalístico: 24
Película preferida: Match Point
Ciudad preferida: San Miguel de Allende
Canción preferida: Careless Whisper de George Michael
Libro que te dejó huella: “Scaling Up” de Verne Harnish
Personaje histórico con el cual te identificas: Ignacio de Allende
Pasatiempos: Caminar y temas de longevidad

Soy una persona perseverante, hasta terca y busco ser lo más empática posible. Me gusta observar las acciones de las personas e imaginarme lo que las motiva y cuál sería el resultado si hubieran actuado diferente.

Ganarme la credibilidad de los inversionistas, quienes en un inicio se dirigen más a los hombres de nuestro equipo ha sido el principal reto que he tenido que enfrentar como mujer empresaria.

Para lograr equilibrio en todas las facetas que tengo es importante que la familia sea parte activa de la empresa ya que nos da muchos temas en común.

¿Y si franquiciamos tu despacho? Frase que inició el camino de un despacho de contadores en el mundo de las franquicias. Nadie creía que fuera posible “pero si cada cliente es como un traje a la medida” me decían.

El pensar que todos los caminos empresariales son difíciles. Pienso en ejemplos de empresarios exitosos y en como actuarían ellos si tuvieran que resolver mi problema, ha sido clave para mantenerme fuerte ante las adversidades.



Hilda Elizabeth RASCON SILVA

Socia de Simplementedeli



Soy originaria de Chihuahua; Licenciada en Sistemas egresada de la Universidad Autónoma de Chihuahua, actualmente curso la Maestría en Administración en el Tec Milenio. Tengo 3 maravillosos hijos, Guillermo, Fernanda y Carlos, ellos son mi orgullo.

Comencé a trabajar como Gerente Administrativo en Simplementedeli hace poco más de 11 años, por azahares del destino a partir de una apertura me cambié al área de operaciones, me encantó dirigir una obra desde cero, capacitar al personal y arrancar una unidad. A partir de entonces he estado al frente como Gerente de Operaciones de la marca, y desde el 2021 soy socia, lo que me llevó a estar inmersa en el mundo del franchising.

No fue fácil, si tienes la inquietud o se te presenta la oportunidad de involucrarte en el modelo de franquicias es de vital importancia que te documentes muy bien, que recurras a especialistas que ya tiene el camino recorrido y te ayuden a no tropezar por falta de conocimiento.

Color preferido: Blanco
Número cabalístico: 7
Película preferida: Comer, rezar, amar
Ciudad preferida: Guadalajara
Canción preferida: Color esperanza de Diego Torres
Libro que te dejó huella: "Derecho Constitucional Mexicano"
Personaje histórico con el cual te identificas: Amelia Earhart
Pasatiempos: Leer, ir al cine y cocinar

Simplementedeli nace en Colima, en el 2003, como un proyecto personal de Edgar Ramos y su hermano Luis Ramos, ambos con una visión muy innovadora del concepto deli para México; en 2009 se convierte en franquicia. Para el 2011 ya contaban con 5 unidades franquiciadas y 2 unidades propias.

En marzo de 2020 se nos otorgó el galardón en la categoría de alimentos y bebidas de la AMF. Hoy en día estamos en 9 estados de la república y estaremos en 5 estados más en 2022 y 2023.

El mundo de las franquicias es tan interesante y genera tanto valor que te atrapa como profesionalista y te reta a hacer mejor las cosas cada día.

Mis claves de éxito y de "Nuestra gran familia simplemente" han sido la tenacidad, el gusto por lo que hacemos y, sobre todo, la responsabilidad con la que lo hacemos, hacia nuestros aliados, hacia nuestros empleados y hacia la sociedad en general.

Para mí, como para muchas mujeres, las pocas oportunidades y pocos incentivos en general para comenzar un negocio o hacerlo crecer, además de la brecha salarial, con respecto del género masculino, son barreras con las que nos enfrentamos al desarrollarnos en el mundo de los negocios.

Soy de las personas que un "NO" no me detiene, siempre busco el cómo sí. Tengo metas y objetivos muy claros y muy firmes, cuando algo no sale bien solo busco nuevas maneras de llegar a ellos.

"Todo lo hacemos con pasión"

Cada rol va cambiando en el tiempo y debes darle en ese momento la importancia que requiere o el tiempo que te exige. Como dice el dicho "Dedícale a cada día su propio afán" y tendrás equilibrio en todo.



Laura

PERDOMO PINEDA

CEO de ECP COMUNICACIONES



Soy egresada de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, en la carrera de Ciencias de la Comunicación. Estoy casada y tengo una hija. Mi esposo y yo trabajamos todos los días en pro de ella y el entusiasmo por la vida misma.

Inicié mi trabajo profesional como reportera en periódicos locales de la CDMX, tal como el EXPRESO, dirigido por los hermanos Jorge y Raúl Ferraz.

Colaboré en revistas especializadas en negocios como Mundo Ejecutivo, Expansión, El Nuevo Inversionista, Contacto Empresarial y Entrepreneur, entre otras.

Incursioné en las Relaciones Públicas en la Agencia Silvia Pendas, donde me asignaron la Feria Internacional de Franquicias, la cual manejé solo unos meses porque el director general de la FIF, me ofreció colaborar directamente en su equipo de trabajo y apoyarlo en la difusión, incluyendo la Asociación Mexicana de Franquicias, (AMF).

Fueron 7 años trabajando de cerca con los presidentes de la AMF en turno, como fue el caso de Francisco Aguilar; Fernando Rocha; Ferenz Feher y Roberto Ramos. Participé en cursos y capacitaciones, así como en el seminario anual de Interfranquicias, avalado y organizado por mi gran amigo incondicional Jorge Valencia.

Color preferido: Negro

Número cabalístico: 9

Película preferida: La Sociedad de los Poetas Muertos

Estado de la República preferido: Querétaro

Canción preferida: Imagine de The Beatles

Libro que te dejó huella: "Piensa como Einstein"

Personaje histórico con el cual te identificas: Marie Curie

Pasatiempos: Cantar y bailar

Mi clave de éxito ha sido ser perseverante y nunca rendirme

Con la gran experiencia en el mundo de las franquicias, comencé con la idea de independizarme y emprender mi propio negocio y justo cuando me enteré qué sería mamá, renuncié a mi trabajo en la FIF e inicié mi sueño de establecer mi agencia de Relaciones Públicas; desde entonces, ya hace 18 años, la edad de mi hija, soy feliz trabajando en home office, lo que me permitió vivir de cerca su crecimiento y continuar trabajando en lo que me apasiona.

Fundé ECP Comunicaciones, agencia de Relaciones Públicas en honor a ella, con las siglas de su nombre y apellidos. Me especialicé en ferias y exposiciones, sin embargo, también he trabajado conceptos nuevos en el sector franquicia y otros negocios.

Si deseas adentrarte en el mundo de las franquicias te recomiendo informarte, capacitarte y amar el sector.

Tengo claras mis metas, principios y valores, a todo le doy su tiempo, eso me ha ayudado a mantener el equilibrio en todas las áreas de mi vida.

Mi familia, mis sueños y mi confianza en mí misma, son mi principal aliciente para luchar ante las adversidades.

El verdadero signo de la inteligencia no es el conocimiento sino la imaginación", Albert Einstein.



Liliana CABALLERO BECH

CEO de Nanaplancha / LC Bienes Raíces /
Tahbeck



Soy Licenciada en Ciencias de la Comunicación, mamá de dos hijos, me encanta continuar aprendiendo diferentes temas constantemente, ya que algún día puedo necesitar esos conocimientos. Me gusta dar trabajo a mujeres en situación vulnerable, mujeres que trabajan todos los días, jefas de familia que sacan a sus hijos adelante. Eso me hace levantarme todos los días para dar lo mejor de mí, encontré mi pasión en el trabajo, y me hace sentir una mujer plena.

En la actualidad tengo mi marca de Nanaplancha, una línea de sombreros que se llama Tahbeck en donde trabajan artesanas mexicanas de diferentes partes de la República Chiapas, Morelos, Oaxaca. Es un proyecto precioso donde doy trabajo a mujeres de escasos recursos, madres solteras y el 30 % de las ganancias se van a proyectos sociales. También tengo mi inmobiliaria LCBienes Raíces donde hago alianzas con marcas para localización de locales comerciales venta y renta de propiedades de alta gama.

¡Es un círculo virtuoso de trabajo, ayuda y amor al prójimo!

Color preferido: Lila
Número cabalístico: 13
Película preferida: Comer, rezar y amar.
Ciudad preferida: Amo México con toda el alma
Canción preferida: Fly me to the moon – Frank Sinatra
Libro que te dejó huella: “Francesco”
Pasatiempos: Bucear, bailar, cantar. ¡Disfrutar lo que la vida me da!

Nanaplancha surge de la necesidad de encontrar a alguien que me planchara la ropa, vi un nicho de negocio que no existía, y sin saber mucho del tema, empecé en el mundo del emprendimiento. Después de 16 años aquí sigo con planes de expansión. Actualmente ya son 33 sucursales a nivel nacional. Llegué al mundo del franchising cuando vi que tenía tres sucursales muy exitosas, y que podía pasar mis conocimientos y el know how a más gente a través de las franquicias. Decidí hacer todos los trámites en consultoría para ayudarme a la expansión de marca. ¡Meterme a la Expo Franquicia me dio la primera venta!

“La pasión construye sueños reales, el miedo no”

Si quieres empezar en el mundo del franchising empieza a ordenar todo, desde los cimientos, documenta todo, rodeate de expertos en el tema, y sigue tus sueños, ¡que nadie te pare y que nadie te diga que tú no puedes!

El principal reto que he enfrentado como mujer empresaria es saber convivir en un mundo de hombres, donde todavía existe el “Club de Toby”.

La clave del éxito es creer en tu proyecto y trabajar todos los días en él.

Cuando las cosas no van bien lo que me motiva a seguir es recordar por qué empecé mi sueño y todo lo que he pasado para estar en el presente. ¡Recuerdo, respiro y sigo avanzando!





Lizeth MELCHOR MÉNDEZ

**Coordinadora General de
CINTERMEX/ Expo Franquicia-T**



Soy chilanga de nacimiento y regia por elección. Egresada de la Escuela Bancaria y Comercial de la Licenciatura en Administración de Negocios de la Comunicación y el Entretenimiento. Mi área de especialidad es la Industria de Reuniones, actualmente estoy Certificada en Organización de Exposiciones (C.O.Expo) acreditada por AMRPOFEC y como CED (Certified Event Designer) acreditada por el Event Design Collective GmbH.

A lo largo de mi carrera profesional he participado en la operación, logística, coordinación, planeación y desarrollo de cientos de eventos, en su mayoría exposiciones y congresos de diversos sectores enfocándome en los últimos 3 años en la coordinación general de Expo Franquicia-T.

A raíz de mis actividades como colaboradora de CINTERMEX, me brindaron la oportunidad de tener a mi cargo el desarrollo y realización del proyecto Expo Franquicia-T desde el año 2019.

Color preferido: Rosa
Número cabalístico: 9
Película preferida: La lista de Schindler
Ciudad preferida: CDMX
Canción preferida: Hall of fame – The Script
Libro que te dejó huella: “El arte de la guerra” de Sun Tzu
Pasatiempos: Ir al Cine o teatro, escuchar música

El Centro Internacional de Negocios Monterrey, además de ser uno de los recintos feriales más importantes de Latinoamérica, cuenta con un departamento integrado por profesionales de la Industria de Reuniones enfocados en el

desarrollo y realización de exposiciones de diversos sectores industriales y comerciales. Derivado de esta visión de negocio, hace 9 años surge Expo Franquicia-T, un evento cuyo objetivo es acercar a franquiciantes nacionales e internacionales con miles de inversionistas del norte de México interesados en contribuir a la expansión de sus empresas en esta región.

“Take the first step in faith. You don't have to see the whole staircase, just take the first step”

En mi carrera profesional en los últimos 2 años he enfrentado 2 retos muy marcados. El primero fue empezar prácticamente de cero en una ciudad que no es mi ciudad natal y saber tomar las decisiones adecuadas en momentos específicos que me han ayudado a crecer en todos los aspectos. El segundo, sin duda alguna, formar parte de la industria de reuniones durante la pandemia y mantener a flote proyectos como Expo Franquicia-T aun y con el impacto que ésta ocasionó en ellos y en la industria en general.

Es una industria muy demandante, por eso es importante estar en capacitación continua, acercarse con los líderes del sector con experiencia en diversos temas, sin duda será la mejor decisión al iniciar y durante todo el proceso, porque nunca se termina de aprender del mundo de las franquicias.

A mis 28 años, no ha sido fácil estar en donde hoy estoy, pero puedo decir que gracias a que he sabido establecer siempre un objetivo claro, no tener miedo a tomar decisión, además de prepararme constantemente, aprender de los demás, realizar alianzas estratégicas y trabajar en equipo, así como la pasión por mi profesión y el compromiso que tengo con mi equipo de trabajo y clientes, pero principalmente el compromiso que tengo conmigo, he podido alcanzar mis metas y sí, ¡lograr el éxito!



Luna MOREL

Directora General de Franquinet



Orgullosamente mexicana, soy abogada especializada en Propiedad Intelectual con más de 13 años de trayectoria en la rama. Apasionada por la música y las artes.

Color favorito: Negro
Número cabalístico: 0
Película favorita: Big Fish
Ciudad preferida: Ciudad de México
Libro que te dejó huella: "Las enseñanzas de Don Juan"
Personaje histórico con quien te identificas: Simone de Beauvoir
Pasatiempo: Tocar piano

Franquinet es una empresa que surge con el objeto de crear una entidad dedicada a la asesoría integral de materia de franquicias con un enfoque primordialmente legal, que le permita tanto a Franquiciantes, como inversionistas participar en un círculo virtuoso de crecimiento empresarial.

"El éxito llega a quienes están dispuestos a trabajar más duro que el resto".

Las franquicias combinan disciplinas jurídicas y de negocios; que resulta ser la combinación perfecta para las habilidades que he desarrollado a lo largo de mi trayectoria.

Mi consejo para quienes están en el camino del franchising es trabajar en función de buscar un esquema de justicia entre todas las partes involucradas y no olvidar que esta es la única forma de preservar al franchising cómo una opción atractiva para nuevos franquiciantes e inversionistas.

Tener la fortuna de amar profundamente mi trabajo y crear equipo con las personas correctas para enriquecer la experiencia profesional, sin duda han sido parte de mi éxito.

El principal reto como mujer empresarial es descubrir que desafortunadamente en el ámbito jurídico o de negocios aún existen estigmas de género y trabajar de forma creativa y puntual para revertir, a través del trabajo duro, esas ideas.

No creo que ser mujer deba representar un reto para balancear los diferentes roles que tenemos. Solo te levantas y das lo mejor de ti cada día, sin importar tu género.

El fracaso no es una opción. No existe otro camino, más que para adelante; así que cuando las cosas se ponen difíciles mi mejor motivación es no defraudar mis propios principios ni a las personas que creen en mí.





Martha Lilia VALENCIA LÓPEZ

**Operadora de restaurantes Huequito
Franquiciataria**



Orgullosamente mexicana, madre de 2 varones responsables, emprendedores, amables y empáticos con el mundo que nos rodea. Tengo un hermano y una hermana, que son mi ejemplo de lucha en la vida, cuento con la fortuna de tener también en mi vida a mi madre. Y, por si fuera poco, la vida bendijo a mi familia con una sobrina que es la alegría de todos. Me encanta disfrutar del cine, o una función de teatro y luego una cena con una copa de vino. El baile es mi pasión. Me gusta viajar y los paseos culturales.

Profesora de Educación Primaria, egresada de la Benemérita Escuela Nacional de Maestros y Licenciada en Turismo por el Instituto Politécnico Nacional, además cuento con un Diplomado Internacional de Franquicias, en el Instituto Latinoamericano de la Franquicia, y con la Certificación Franchise Business Máster.

Me desempeñé durante 33 años como Profesora y Apoyo Técnico Pedagógico en una Jefatura de Sector, felizmente me jubilé hace 2 años y medio.

Participé en el XVII Seminario Interinstitucional de Pedagogía, con la ponencia ¿Es posible la Excelencia Educativa desde el ámbito del código de ética en la Nueva Escuela Mexicana? Más adelante y viendo a la pandemia como una oportunidad de crecimiento familiar y personal, inicié, junto con mis hijos, una compañía de comercialización de productos de limpieza (venta de tanques de oxígeno, gel antibacterial, sanitizante, etc.) distribuyendo a grandes empresas; la cual sigue creciendo exponencialmente.

“El mundo es de los audaces, vamos por todo”

Cuando las cosas no van bien, lo que me motiva a seguir adelante son mis hijos, ya que he tratado siempre ser para ellos ejemplo de perseverancia, optimismo, empeño y fuerza de seguir adelante. Los roles que juego en este momento son un tanto fáciles de combinar, ya que como madre propicia cenar con mis hijos en la taquería y desconectarme de todo el exterior para que podamos conversar de lo acontecido en nuestro día. Como hija, el tener mi propio negocio, me permite dedicarle a mi madre tiempo de calidad. Como empresaria dedico tiempo en la mañana y tarde a atender el negocio. Y, como mujer, me consiento también con las cosas que me gustan como un masaje y un día de spa.

Color favorito: rojo

Numero: 6

Película: El pianista

Ciudad preferida: Ciudad de México

Canción preferida: Tiempo, interpretada por Flor Amargo.

Libros que te dejaron huella: “Los 4 acuerdos” y “La Historia de Macdonalds”.

Personaje histórico con el que te identificas: Sor Juana Inés de la Cruz

Pasatiempos: Jugar wow, ver series y leer.

La clave de mi éxito ha sido la constancia, disciplina, compromiso, empatía, investigar, estudiar y ponerme “la camiseta” del proyecto que vaya a emprender.

Llegue al mundo del franchising, por medio del diplomado y he participado en varias ferias de Franquicias como directora comercial para Grupo Interfranquicias.

El Diplomado en Franquicias me abrió el panorama a otro mundo de posibilidades, y comencé con el sueño de tener mi propio negocio. Ahora soy Franquiciataria, lo cual es un gran reto. En un principio no dimensionaba claramente en la práctica el ser propietaria de una Franquicia, pero con el apoyo y dirección correcta, lo he ido comprendiendo cada día más y los resultados han llegado. Yo les recomendaría a las personas que se interesen en el franchising, tomar primeramente el Diplomado que les ayudará a entender y seleccionar la mejor opción para su vida. Está en juego su patrimonio y no es cosa de prueba y error, es mejor unirse a una marca que ya sabe lo que funciona y lo que no funciona.



Maricarmen RAMOS

Directora Comercial de Comexposium México
Directora MCR S-cool



A los 19 años empecé a trabajar en Angloamericano como maestra de inglés para directivos y ejecutivos de grandes compañías como Banamex, Pedro Domeq, Química Hoechst, Aventis, etc. Viví un año en Estados Unidos con la finalidad de practicar inglés, en ese inter trabajé en Mc Donald's, me tocó asistir a la Universidad de la Hamburguesa. Esa pequeña combinación, a la par de un bachillerato técnico en turismo, me permitieron desarrollarme de forma muy natural al brindar clases que evolucionaron a inglés de negocios y español para extranjeros.

En Angloamericano me tocó un periodo de expansión en el que pasamos de 6 planteles a 19. Fueron años maravillosos en los que la constante era aprender y desarrollarme. Fue una bendecida combinación de ímpetu, potencial y excelentes jefes, especialmente el fundador de la institución el Lic. Jesús Hernández, confió en mí, siempre tomó muy en serio mis propuestas. Fue una carrera de 17 años, ocupé tantos puestos que no sé claramente cuál fue el más retador, en realidad todos lo fueron.

Más tarde llegué a la Universidad UTECA para ocupar la Dirección de relaciones pre-universitarias, y posteriormente la subdirección de Posgrados y en forma natural se dio el momento de hacer la Maestría en Administración de Negocios.

En esta primera etapa de mi carrera, además de trabajar, me casé y a la par seguía estudiando. Años después tuve a mi hija.

No importan cuanto creas que sabes, siempre hay algo nuevo que puedes aprender.

En el 2012, mi gran amigo, Héctor Alcázar, me invitó a trabajar en su consultoría como Gerente Comercial de Invoption. Alcázar & Compañía me apoyó para tomar el Curso Intensivo de Franquicias de la Asociación Mexicana de Franquicias, y el Diplomado en Franquicias de Alto impacto de IDEAR en la Anahuac.

Las horas vuelo en la gira de franquicias con Alcázar & Compañía, así como al frente a inversionistas me permitieron sumar a mi CV la responsabilidad de aproximadamente 250 puntos de venta de franquicia en el país a través de los servicios de la consultoría.

Lo más importante, diría yo, fue partir de cero en forma humilde, es un reseteo, y más cuando volteas y ves toda una carrera profesional

muy buena, pero entiendes que también debemos darnos espacio para cuidar más a la familia, estrechar lazos con los compañeros de trabajo, de escuela, con los clientes, hacer amigos, etc. Hubo un inter en el que tuve que detener un poco esta bella misión y dedicarme a temas familiares, además trabajé con mis cuñados en una empresa en la que atendí clientes triple A.

Estuvo bien, pero extrañaba todo del mundo de las franquicias y volví remasterizada.

En el 2018 me llaman de Comexposium para ocupar el puesto de directora de FranquiciasHoy.com.

Entre las situaciones propias del trabajo, me encontré con Jorge Valencia, con quien tomé el Diplomado del ILAF, y posteriormente me invitó a participar en su programa "La Fórmula de la Franquicia".

Todo proyecto es un reto. El reto de superarte a ti mismo y dejar las cosas mejor que como las encontraste.

Hay una cosa que tengo muy clara, las ventas son el corazón de la empresa. El director es la cabeza, los colaboradores las manos, los inversionistas el oxígeno, etc. pero si no hay clientes, la empresa no late.

Un día lo tuve muy claro y nació el interés de compartirlo, así surge MCR S-cool (S de sales, cool de fresco, pero suena como school) con el verdadero deseo de ayudar a que las empresas alcancen todos sus objetivos, partiendo de lo principal: tener clientes.

Hasta ahora, por moda o por lo que sea, me vengo a enterar que hay diferencias en las empresas a causa del género. Honestamente, he sido muy afortunada, siempre me he sentido valorada por mi trabajo, y cuando no, me encargo que se haga sentir. Los límites los pone uno mismo en su actitud. Y, lamentablemente, son más las mujeres que intentan aplastar mujeres que hombres. Envidia, le llaman. (je)

¿Cómo logro hacer todo? Sacando la capa, el lazo de oro, y el avión invisible, básicamente te teletransportas y listo. Sólo otra super-woman entiende de qué hablo. ¡Y bueno! terrenalmente la perseverancia, constancia, estudio y humildad... porque nada de lo anterior funciona si no eres noble.



Maria del Carmen CABRERA CISNEROS

**Directora de Comercio Internacional mexicano
S.A. de C.V / BusinessKids AC / BusinessKids USA
LLC / BusinessKids España S.L.**



Soy Ingeniero Industrial egresada de la Universidad Iberoamericana, estudié el Diplomado en Mercadotecnia en el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y la Maestría en Dirección Internacional en esta misma institución y en la École Supérieur de Commerce en Lyon, Francia.

Mi carrera en comercio exterior y ventas la inicié hace 28 años. y desde hace 27 soy Directora General de Comercio Internacional Mexicano S.A. de C.V.

“Si vas a hacer algo, hazlo rápidamente, así, si te equivocas, tendrás tiempo de rectificar”, frase de mi mamá, Carmina Cisneros

En 1998 cursé el Seminario “Mercadotecnia y Exportación hacia el Mercado Europeo” en Rotterdam, Holanda, en el 2003 estudié el “Diplomado en Estudios de la Integración Europea”. He tomado diversos seminarios sobre exportación y he participado en más de 100 ferias internacionales en Madrid (España), Barcelona (España), París (Francia), Munich (Alemania), Birmingham (Inglaterra), Oporto (Portugal), Bologna (Italia), Milán (Italia), Bogotá (Colombia), México, Nueva York, Dallas, Atlanta, Salt Lake City, Los Angeles y Boston, Estados Unidos. Participé en misiones comerciales en Atlanta, Nueva York, San Antonio, Austin, Islas Canarias, Sevilla, Córdoba, Londres, Edimburgo, París, Hong Kong, Portugal, Costa Rica, Dinamarca, Suecia, Finlandia, Irlanda, Holanda, Islandia y Bélgica.

Como catedrática he impartido diversas materias en el ITAM y en la Universidad Iberoamericana. Fui invitada por la Secretaria de Desarrollo Económico del Departamento del, entonces, Distrito Federal a impartir un módulo del “Diplomado de Exportación”.

Hasta el 2007, fui capacitadora externa del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y desde ese año hasta el 2009, de ProMéxico. En el 2008 me certifiqué en Coaching Enfocado en Soluciones.

En 2009 inicié el programa BusinessKids, cursos de desarrollo emprendedor para niños, fue todo un éxito, pero deseaba que más pequeños tuvieran acceso a nuestros programas y vimos

que franquiciar era la mejor opción para dar a conocer algo en lo que somos pioneros a nivel mundial. Actualmente opera bajo el este modelo, con 110 franquicias en 21 países (México, Costa Rica, Guatemala, Panamá, El Salvador, Colombia, Estados Unidos, España, Costa de Marfil, Venezuela, Chile, Ecuador, Nicaragua, Bolivia, Turquía, República Checa, Eslovaquia, Uruguay, Perú e India).

Mi recomendación para quienes deseen iniciarse en el franchising es que crean en su propio modelo de negocio, que no pierdan la esencia del mismo y que tengan la experiencia suficiente para poder transmitirla.

En junio de 2013 sale a la venta el primer número de la revista BusinessKids, publicación mensual en la que estoy a cargo de la Dirección Editorial, escribo sobre emprendimiento e imparto conferencias.

En 2018 recibí el Premio Nacional de la Mujer otorgado por la Cámara Nacional de la Mujer.

Actualmente, además de dirigir Comercio Internacional Mexicano S.A. de C.V. (México) y Comercio Internacional Mexicano S.L. (Madrid), soy evaluadora del Premio Nacional de Exportación. Y, desde marzo, 2022, me desempeño como Vicepresidenta de Asuntos Internacionales de la Asociación Mexicana de Franquicias.

Mi clave de éxito: autoconfianza + inteligencia + preparación + perseverancia, y, sobre todo, amor por lo que hago. El éxito no tiene género, es cuestión de equilibrio.

Retos han habido muchos pero destaco abrir el mercado a algo nuevo y cambiar la mentalidad de padres de familia y directores de escuelas hacia la importancia de emprender desde la infancia.

Invito a todos a que crean en sus sueños y en sus proyectos y, respecto a los niños, denles la oportunidad de emprender y, de esa forma, escribir su propia historia.



Michelle KAVA FRANKLIN

Socia y directora de JJT



Cuento con una Maestría en Dirección de Empresas por el IPADE, con especialización en Mercadotecnia para Empresas de Servicio por parte de la Universidad Asiática "ASIAN INSTITUTE OF MANAGEMENT" y diversos diplomados en Mercadotecnia por parte del ITAM.

Con más de 20 años de experiencia tanto emprendiendo negocios como desarrollando franquicias, he trabajado en distintos sectores industriales enfocando mi esfuerzo en el exitoso lanzamiento de nuevos negocios y el correcto posicionamiento de las marcas.

Profesionalmente he trabajado en proyectos con enfoques diferentes, además de los múltiples lanzamientos de franquicias que JJT.

Color preferido: Amarillo
Número cabalístico: 7
Película preferida: Amores Perros
Ciudad preferida: Oaxaca
Canción preferida: Hasta La Raíz de Natalia Lafourcade
Libro que te dejó huella: "La casa de los Espíritus" de Isabel Allende.
Pasatiempo: Cuidar mis huertos y flores.

JJT es una firma de consultoría especializada en el desarrollo de franquicias. Inicia sus operaciones en 2010 con la visión de crear modelos éxitos sin perder la personalidad de la marca..

"En un mundo donde puedes ser cualquier cosa, se buen persona" – Anónimo.

Entré al mundo de las franquicias por un golpe de suerte. Un amigo necesitaba apoyo para sacar adelante un proyecto, pues había surgido una oportunidad que requería de tu tiempo y atención por lo que originalmente solo entré como un apoyo y conforme conocía el mercado, los proyectos y clientes me fui enamorando del sector, de su gente y de la nobleza del modelo de franquicias.

Lo más difícil de desarrollarme como mujer en el mundo empresarial ha sido romper la propia barrera mental de que las mujeres lo tenemos todo más difícil. Las mujeres exitosas son las que se esfuerzan por lograr sus metas sin importar lo que cueste. Las que luchan por llegar y por quedarse, las que trabajan de manera constante y se demuestran a si misma que tan lejos pueden llegar.

Cuando siento que las cosas no van bien me tomo un descanso, busco a la gente que me hace feliz, recargo energía y comienzo de nuevo con la mente clara y con nuevas formas de intentarlo.

¡Tente paciencia a ti mismo, empezar algo en un gran acto de valentía!





Norma Araceli GÓMORA GÁLVEZ

Gerente de National Soft de México



Estudié la licenciatura en informática administrativa. A lo largo de mi vida profesional he desarrollado habilidades de ventas, lo cual me brindó la oportunidad de colaborar en grandes e importantes empresas que hoy día son muy exitosas y siguen creciendo cada vez más como el caso de National Soft®, empresa que conocí hace más de 18 años, a través de Contpaqi® donde laboraba anteriormente. Aracelly Ramírez me invitó a trabajar con ella. En ese tiempo vivía en Guadalajara, así es que acepté el reto de venir a la CDMX a trabajar en National Soft® como Gerente de la Sucursal CDMX. Han pasado más de 12 años desde que llegué a esta empresa a la cual quiero y agradezco tanto.

National Soft® es una empresa orgullosamente mexicana, y más orgullosamente Yucateca, tenemos 20 años desarrollando software especializado, nuestro principal producto es Soft Restaurant®, sistema enfocado en la administración restaurantera en México y LATAM. En este año tenemos grandes planes de expansión, además, estamos liberando una nueva versión con Soft Restaurant® Enterprise, que nos permitirá llegar a las grandes franquicias y cadenas del país.

Para lograr aportar a que estas metas se cumplan y dado mi grado de responsabilidad, siempre estoy buscando profesionalizarme, conocer mejor a mis clientes para entender qué es lo que necesitan y cómo se los podemos brindar, a raíz de esto, fue que comenzamos a tomar el Diplomado de Franquicias. Así fue como comencé uno de los mejores diplomados que he tomado y que recomiendo ampliamente, porque para entrar al mundo del franchising hay que prepararse a descubrir un mundo de muchos retos, sinsabores, sorpresas, eventualidades, pero también de muchas satisfacciones y logros.

El camino seguro será incierto en algunas ocasiones, sin embargo, para eso hay expertos que nos pueden orientar en cómo hacerlo mejor, cómo garantizar en mayor probabilidad el éxito. Siempre que nos asesoramos de los expertos tenemos el éxito garantizado.

Deja a un lado el pensamiento de que “todo lo puedes gestionar directamente” el mejor líder y empresario es el que se rodea de expertos en cada área que su empresa necesita, no el director orquesta.

La clave de éxito: la innovación, enfoque al cliente, siempre buscando cómo superar sus expectativas con un sistema que va a la vanguardia.

Hablando de retos, les contaré una anécdota que me pasó hace no tantos años. En la industria de las TIC's había muy pocas mujeres, me tocó asistir a congresos en los que las mujeres éramos mucho menos que el 5% de participantes, reuniones en donde era la única mujer, en un mundo de hombres, y la realidad es que muchas veces ha sido difícil que crean en mis conocimientos y habilidades para implementar un proyecto, para asesorar correctamente a un cliente, orientar a un aliado de negocios.

Ese ha sido el mayor reto, demostrar mis conocimientos, habilidades y experiencia. Afortunadamente, es menos complicado cuando estas en una empresa que entiende los diferentes roles que jugamos, tanto mujeres como hombres, que permite e incentiva el desarrollo profesional, pero también personal. Tan es así que en los últimos años hemos elegido a líderes mujeres para puestos estratégicos en la empresa, estando seguros de que lograremos seguir creciendo y expandiendo fronteras con el conocimiento, dedicación y profesionalismo de todos los que formamos parte de National Soft®.

Cuando las mujeres nos apoyamos, impulsamos y creemos unas en las otras, invariablemente el resultado será un éxito.

Cuando el panorama no es favorecedor me enfoco en el amor y la pasión por lo que hago, por mi empresa, y dejo que fluyan las cosas, porque todo es temporal, las cosas siempre van a mejorar, porque cuando estas abajo, ya no puedes ir más abajo, así es que lo único que queda es ir hacia arriba y adelante.



Patricia LIRA CASTILLO

Directora General de El Huequito



Soy empresaria por convicción, por la satisfacción del crecimiento de mi empresa. Profesora de educación básica y estudié en la UPN pedagogía.

Tengo dos hijos, ellos han sido mi motor de vida, enseñándome mucho día con día.

Mis colores preferidos: Negro, blanco y azul
Número cabalístico 7
Bebida favorita: Mezcal
Película preferida: Más allá de los sueños.
Ciudad preferida: CDMX
Canción preferida: Corazones invencibles.
Libro que te dejó huella: "Corazón diario de un niño", el primer libro que me regaló mi padre a los 6 años.
Personaje histórico con el cual te identificas: Martín Luther King.
Pasatiempos: ir al cine y aprender piano.

La historia de mi empresa inicia cuando mi esposo, Marco Antonio Buendía González (+), y yo nos casamos. Iniciamos en el negocio de su familia al año de haber fallecido su mamá, con únicamente la venta de tacos al pastor, aguas y refrescos, tomamos el local que ya era conocido por la buena calidad del producto, sin embargo, le faltaba mejor atención y funcionalidad.

A medio año de iniciar con esta empresa y de hacerla crecer, abrimos otro local y ahí, por petición de nuestros clientes, ampliamos nuestra carta. Tiempo después este local ya no era suficiente, abrimos otro más grande, todos en CDMX.

Con este nuevo sueño, y con mucho trabajo y grandes expectativas, llegamos a tener 9 unidades de negocios en diferentes zonas de la ciudad, al mismo tiempo que desarrollamos el negocio de banquetes a domicilio.

*Valor, visión y voluntad para
crear grandes cosas.*

Con todo este desarrollo y experiencia me decido a incursionar en el desarrollo y venta de franquicias. Ya mi esposo había recibido en varias ocasiones la propuesta para franquiciar y un día decidió hacer la venta de una, fue cuando nos dimos cuenta que estábamos lo suficientemente preparados. En ese entonces era Presidente de la CANIRAC, ahí conoció a "El Zar de las franquicias" Jorge Valencia López, quien comienza a asesorarnos y nos invitó al diplomado de Franquicias y Réplicas Empresariales en A & B. Junto con todo el equipo de profesionales facultados para guiarnos y con gran experiencia, sumamente profesionales, empezamos a hacer que nuestro equipo tomara el diplomado, para saber hacia dónde y cómo dirigimos el negocio.

Lo que recomiendo para cualquier empresari@ que quiera hacer crecer su negocio en franquicias es que tengan desarrolladas por lo menos dos unidades de negocio en las que haya podido replicar su conocimiento, y, sobre todo capacitarse continuamente.

La clave del éxito en mi empresa es básicamente cuidar la calidad en todo, en los alimentos, en la preparación y en el servicio, pero sobre todo el deseo de servir.

Cuando algo no va bien me motivo a seguir para mis hijos, pero sobre todo por la cantidad de trabajadores que dependen de mi empresa, siempre hemos dicho, mi esposo Marco Antonio Buendía González (+) y yo, que no tenemos 300 trabajadores, sino mil 200 personas que dependen de nosotros directamente y somos responsables de seguir adelante.

Es muy importante creer y crear para crecer, siempre teniendo la convicción de hacer todo de manera honesta y leal, de acuerdo a nuestras convicciones.





Rocío Concepción VEGA PAZ

CEO Operadora de Franquicias Fraiche,
S.A. de C.V.



Mis grandes apoyos, mi pequeña hija mi todo, mi impulso en todo momento mi esposo, mis padres y hermanas, todod son mi motor constante para dar cada paso .

Recién Certificada como Franchise Business Master por el Comité académico del Instituto Latinoamericano de la Franquicia como Franchise Business Master en 2021. Con más de 20 años de experiencia en el formato de Franquicias, liderando la empresa Franquiciante y con Franquiciatarios de Multiunidades. Especialista en Franquicias (Desarrollo de la empresa Operadora, Consultoría, implementación del negocio franquiciable, comercialización, asistencia técnica, administración de la empresa franquiciante y desarrollo de proyectos piloto), capaz de aplicar los conocimientos obtenidos como Gerente de Franquicias pasando por todos los puestos de la empresa Franquiciante.

FRAICHE, un sueño mexicano hecho realidad

Empresa 100% mexicana dedicada a la elaboración, distribución y comercialización de productos de perfumería belleza y cuidado personal; hacemos atributo a uno de los sentidos más significativos emocionalmente para el ser humano el aroma, evocando emociones provocando los sentidos.

La preparación del producto a la vista del cliente, los canales de venta con los que cuenta (venta al público final y venta a mayoristas denominado distribuidores), permite tener una diversificación en el desplazamiento de sus productos.

En México somos pioneros de este sistema probado por más de 30 años, teniendo actualmente más de 750 unidades de negocio entre franquicias y tiendas administradas por corporativo.

*Un buen líder y pasión en lo que se hace
son el secreto para que una franquicia
llegue hacer exitosa.*

Mi clave de éxito, la visión de negocio siempre pensar en que todos somos clientes y proveedores. La honestidad y trabajo arduo, siempre anteponer escuchar al cliente, y explicarle los pros y contras de la toma de decisiones.

Mi primer acercamiento a las franquicias fue por destino, un tema de proyecto de tesis en ese momento estaba el boom de las franquicias en México eran los 90's. Mi mentor el Sr. Ramón Vinay (+) me enseñó el amor a las franquicias y el trabajo tenaz e incansable para cumplir metas. Me abrió la ventana a este mundo tan fascinante, donde implícitamente ves todas las áreas de una empresa. Es un tema multidisciplinario, llevo un record de más de 20 años en este medio.

El principal reto de la mujer en los negocios es el pensamiento y prejuicio social, de los clientes, proveedores y superiores, respecto a que nuestro compromiso con el hogar, hijos y familia se pueda desarrollar junto con la función laboral y entregar el 100% del tiempo al proyecto de negocios. Y más en un ámbito de franquicias donde predominan los empresarios hombres.

He salido avante de las adversidades gracias a la experiencia, el conocimiento, la fuerza interior, ese escudo interior que tengo, un corazón que te indica tú puedes, no te dejes vencer

Combinar todos mis roles ha sido difícil, me fascina el mundo de las franquicias y me apasiona por lo mismo, el acompañamiento y comprensión de mi familia en todo momento; hacerlos partícipes de mis éxitos, fracasos, risas, compromisos y llevarlos de la mano con mis proyectos es lo que me ha permitido sensibilizarlos de los momentos en los que no puedo estar con ellos.

*El conocimiento es poder, así que antes de
iniciar en este mundo hay que investigar, tener
todo el panorama completo 360° de qué es
una franquicia, qué implica y a qué obliga.*



Roxana GUZMÁN

Gerente de Voncouver Wings & Beer



Tengo 35 años, soy la mayor de 5 hermanos, esposa, y orgullosa madre de un guapo y travieso niño de 4 años.

Comencé trabajando en Vancouver Voncouver Wings & Beer como mesera para pagar mis estudios durante la licenciatura en Contaduría. Poco a poco me fui involucrando en más responsabilidades de la sucursal hasta ser la gerente de la tienda.

Color preferido: Azul
Número cabalístico: 4
Película preferida: Entrevista con el vampiro
Ciudad preferida: Guadalajara
Canción preferida: Fin, de jaguares
Libro que te dejó huella: "Ensayo sobre la ceguera"
Personaje histórico con el cual te identificas: El general Francisco villa
Pasatiempo: Leer

Vancouver Wings & Beer comenzó como un pequeño negocio de alitas en Guadalajara, creado por amigos para amigos, un lugar para pasar un buen momento y compartir.

El crecimiento llegó al tercer año y desde entonces no se ha detenido. Hemos abierto más de 100 tiendas dentro y fuera de México. Ganamos el premio Nacional de Franquicias, y hemos generado miles de empleos e historias que contar en nuestros clientes. Actualmente nos consolidamos como la marca de alitas más grande y el corporativo joven experto en desarrollar marcas de éxito.

Actualmente puedo decir que conozco la operación y desarrollo de un negocio hasta hacerlo franquicia, gracias al trabajo realizado desde la base, en esta empresa.

He comprobado que es bueno ser parte de una gran empresa, pero es aún mejor crecer junto a ella.

Para hacer bien las cosas y más en el mundo de las franquicias es necesario investigar y reconocer si el franchising es el modelo de crecimiento que quiere para su negocio, y de ser así, capacitarse permanentemente, y rodearse de las personas adecuadas para formar un equipo de trabajo comprometido y confiable.

Como mujer me he enfrentado a muchos retos, desde las personas que minimizan a las mujeres sólo por su género, pero son las mismas personas que con base a resultados y conocimiento terminan confiando en mi trabajo. Sin embargo, creo que el reto más grande ha sido encontrar el equilibrio y el tiempo adecuado para compartir con mi familia, especialmente con mi hijo, él es un gran reto, criar a un buen hombre y ser humano feliz es mi proyecto más importante.

Es común que nos pregunten cómo logramos el equilibrio, ser tú, estar en casa, en el trabajo, dedicar tiempo a tu familia y a tus necesidades personas, y ¡créanme!, me he hecho esa pregunta muchas veces. Considero que lo más importante es reconocer que no son diferentes personas, no hay una Roxana madre que desaparece para ser la Roxana profesional, todas conviven en mí a la vez, y cada una tiene un momento para presentarse, conciliarme con esa idea me ayuda a no buscar momentos para ser alguna de mis facetas, sino que me permite fluir en cada una de manera más libre.

Mi clave de éxito es la constancia, el carácter para tomar decisiones y enfrentarme a las consecuencias con lealtad y compromiso.

No hay tiempo para bajar la guardia, siempre hay complicaciones, pero mi familia. que es mi mayor motor, y el ejemplo que recibí desde casa en mi infancia, en dónde reponerse a las adversidades era el pan de cada día. De mis padres de quien aprendí que lo imposible es sólo un reto y las adversidades son una oportunidad para demostrar que nada es más fuerte que el trabajo constante y la lealtad al proyecto.



Emma Tatiana

MARIANI SENTIES

**Socia Nominal en
Poblete Consulting Group**



Originaria de Veracruz, madre y esposa. Abogada de profesión, negociadora, conciliadora, mediadora por vocación.

Soy coach organizacional, especialista en Derechos Humanos, con Doctorado en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid.

Fui franquiciante de Punta del Cielo y restaurantera con una pizzería-franquicia, ahí me atrapó el área de las regulaciones en los contratos de franquicias e incursioné en la propiedad intelectual, así como las existentes soluciones a los conflictos.

Suave con las personas, duros con los problemas

Considero que en toda historia hay cuando menos 2 versiones que contar, que la mayoría de los conflictos se resuelven aprendiendo a escuchar y que el saber elegir es el mejor camino a la inteligencia resiliente.

En 2016 fundé oficialmente Marsen Mediación, Pax facere, como culminación de un proceso de formación multidisciplinar, para ofrecer servicios jurídicos especializados en Derecho Colaborativo. Posteriormente, en 2020, realizamos una fusión con Poblete Consulting Group.

Ahora, desde el Centro Mexicano de Mediación, Arbitraje y Solución de Controversias ofrecemos servicios especializados de Derecho Colaborativo.

Color preferido: Azul rey
Número cabalístico: 7
Película preferida: Pide al tiempo que vuelva.
Ciudad preferida: Oviedo
Canción preferida: Sara, Mazatlán
Libro que te dejó huella: "Mujeres de maíz" de Guiomar Rovira
Personaje histórico con el cual te identificas: Pancho Villa
Pasatiempos: Leer y pasear

La ausencia de perspectiva de género ha sido el mayor reto al que me enfrentado, pero la inteligencia emocional ha sido mi clave del mi éxito, y cuando las cosas no van mal me repito que nada es eterno, todo pasa.



Yolanda TAPIA RODRÍGUEZ

Directora del Corporativo El Rey del Dulce



Empresaria queretana con más de 37 años de experiencia en Dirección, emprendimiento y creación de negocios. Esposa, madre de dos hijos y abuela de cinco nietos.

Soy una mujer de familia, honesta, trabajadora y visionaria, fue gracias a esto que fundé El Rey del Dulce, empresa con 60 años en el mercado y la primera Dulcería en convertirse en Franquicia.

Vivir en México es un privilegio, pero también una responsabilidad. Disfruto de participar como ciudadana para formar parte de las soluciones y que México sea mejor de lo que es, para eso me capacito constantemente en diferentes temas.

- Cuento con el título en Técnica Comercial
- Certificación Alta Dirección por la IPADE
- Coach Ejecutiva Certificada
- Internacional Coaching Community
- Curso de Candy Bar I Instituto Académico de Programas y Capacitaciones Profesionales de y América
- Diplomado Teórico - Práctico especializado en Propiedad Intelectual por la Academia Procesal de los Derechos Humanos
- Taller de Facilitadores Impactantes por Bit Innovations
- Taller Plan Estratégico Negocios Smart
- Certificación de Ventas CONOCER
- Diplomado de Marketing Digital Anáhuac
- Certificación de Empresas Familiares, IPADE

A lo largo de mi trayectoria he recibido diversos reconocimientos:

- Mujer Empresaria del Año por la Revista Mujer Querétaro - León 2016.
- Reconocimiento de Juan Tapia y Ma. Dolores Rodríguez por ser una empresaria líder, en el año 2013
- Reconocimiento de CANACO
- Reconocimiento por la Asociación Mexicana De Franquicias como vicepresidenta de Franquicias Región Bajío 2008-2009.
- Reconocimiento de El Rey del Dulce por ser una excelente líder, en el año 2019

Mi experiencia y conocimientos me han llevado a ocupar diversos e importantes cargos entre los que destacan:

- Vicepresidenta de Franquicias del Consejo Directivo de la CANACO 2010-2012
- Vicepresidenta de Franquicias Zona Regional Bajío.
- Formé parte de la Asociación Mexicana de Franquicias, de la Mesa Consultiva CANACO, Querétaro, y del Consejo Consultivo de Ventas en Grupo Bimbo.
- En CANACO, Querétaro, fui Vicepresidenta de Mujeres Empresarias, Vicepresidenta de Comercio, y Tesorera.
- Directora Networking Negocio y Éxito, y de Tary y Asociados, despacho de Propiedad Industrial.
- Consejera de WED Entrepreneurship, y de Women Entrepreneurship e integrante del Grupo Mujeres Líderes de Querétaro.
- Jurado Evaluador para la Selección de Proyectos en el Marco del Programa "Emprendiendo Unidos 2016" de la SEJUVE

El éxito no llega solo, lo he alcanzado gracias a mi trabajo, perseverancia, disciplina, lealtad y compromiso.

Todo inició en 1962, éramos una pareja con grandes sueños, después de vivir un tiempo en México, regresamos a Querétaro con el deseo de comercializar productos a la provincia. Con tan sólo una bicicleta y una caja de paletas, comenzamos a vender dulces; posteriormente decidimos comercializar los productos en locales; más tarde, en 1977, la familia creció a la par de la empresa, por cada hijo comenzó a abrirse un punto de venta.

Actualmente contamos con 10 puntos de venta, somos el referente número uno en dulcerías.

Soy mujer, y claro que he tenido que luchar contra corriente. Hay disfrutar de la vida lo más que se pueda, vivir sin apegos, desarrollar hábitos y ser resiliente ante las situaciones.



Por Dra. Ángeles Corte
Abogada

Defensora de derechos humanos
Fundadora del Instituto Nacional de las Mujeres
Panelista y escritora
Centro Latinoamericano para la Paz, la
Cooperación y el Desarrollo S.C.
celapazac@gmail.com.mx

Participación laboral de las mujeres en México

Retos y oportunidades

El acceso de las mujeres al mundo laboral es un avance que sin duda hay que reconocer y fortalecer, pero que, al mismo tiempo, plantea desafíos de justicia que no debemos invisibilizar e ignorar. Según informe del Banco Mundial, en el año 2019, la participación laboral de las mujeres en México fue del 45% dentro de los países del OCDE¹. Lo anterior pudiera significar un dato positivo, es decir, el aumento en el número de mujeres que participan dentro del mercado laboral; asimismo, el dato muestra un grave desafío al identificar que menos de la mitad de las mujeres mexicanas en edad de trabajar participan en el mercado laboral. Si el 77% de los hombres participan en dicho mercado, eso significa que se tiene una brecha del 32% entre la participación laboral de mujeres y hombres.

Ante la pregunta acerca de las posibles causas de dicha brecha, existen importantes razones derivadas de los roles y estereotipos de género que constituyen desigualdades fácticas para que mujeres y hombres tengan las mismas oportunidades de acceder a un trabajo formal. La referencia a roles y estereotipos de género significa que no existe razón alguna en el hecho de que ser mujer le impida el acceso al mundo del trabajo formal, sino que es la construcción de la feminidad y la masculinidad con los respectivos mandatos, prohibiciones y privilegios, los que generan la desigualdad de oportunidades por constituir una grave desigualdad de género.

De acuerdo al informe de México Evalúa, en México el 11.2% de las mujeres abre un micro, pequeño o mediano negocio, de acuerdo con la Asociación de Emprendedores de México.

En alta dirección, las mujeres ocupan el 31% de los pue-

tos, y sólo 7% son miembros de la junta directiva de las empresas mexicanas, de acuerdo con el INEGI.

La OCDE subraya que las mujeres mexicanas están subrepresentadas en los cargos directivos, ganan menos que los hombres y tienen menores probabilidades de tener un negocio. Las mujeres ocupan el 31% de los puestos de alta dirección en México (32% en la OCDE), y 7% de los miembros de la junta directiva de las empresas mexicanas son mujeres (10% en la OCDE).

Las empresas que adoptan políticas activas de diversidad e inclusión en México registran 2.3 veces más flujo de efectivo, 1.4 veces más ventas y 170% mayores alternativas de innovación y creatividad, en comparación con empresas que no lo hacen.²

Propongo un ejemplo para esta reflexión con fundamento en la centralidad e importancia del mismo.

Las mujeres tienen una carga excesiva con respecto al trabajo no formal que les es culturalmente asignado

Si tomamos en cuenta que las mujeres mexicanas llevan a cabo las tres cuartas partes del trabajo no remunerado en el hogar, resulta claro el hecho de que la corresponsabilidad entre la vida laboral y familiar es un reto pendiente en las

1 Se sugiere revisar informe en este vínculo: World Bank Document OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

2 Las mujeres en la economía: de este tamaño es la brecha - México Evalúa (mexicoevalua.org)

familias mexicanas y que condiciona las oportunidades de trabajo formal para las mujeres.³ En la reflexión sobre este tema, inicialmente se utilizaron dos categorías, armonizar y conciliar la vida laboral y familiar de las mujeres. Desde ambas consideraciones, el resultado no fue que mujeres y hombres compartieran las tareas del hogar con el fin de poder compartir el trabajo formal, en términos de igualdad de oportunidades, sino que, en términos generales los hombres “ayudaran” a las mujeres a llevar a cabo las tareas que a ellas les correspondían.

Hoy en día, el criterio que se utiliza es el de corresponsabilidad que parte de reconocer que participar en la vida familiar y en la vida laboral formal es corresponsabilidad de hombres y de mujeres por igual. Desaprender los prejuicios generados por la división sexual del trabajo, el amor sometido al sacrificio, la negación de las oportunidades para las mujeres como signo de amor familiar, es una tarea urgente en todos los ámbitos en los que se desarrolla el proyecto de vida (personal, familiar, laboral, social).

Como señalan diversas especialistas, esto tiene que cambiar, no solamente por razones morales y éticas, no solo por cuestión de justicia, también por razones económicas. Como destacamos en el Estudio de Género de México que realizamos en 2017, si México reduce a la mitad la brecha de género en la fuerza de trabajo, se añadirían potencialmente 0.16 puntos porcentuales a la tasa anual de crecimiento del PIB per cápita, para llegar a 2.46% anual. Ello se traduciría en un aumento de 1100 USD del PIB per cápita, uno de los mayores beneficios que generaría una mayor igualdad de género en México.⁴



3 Es relevante el hecho de que en el año 2020, el trabajo doméstico significó el 27.2% del Producto Interno Bruto (PIB)

4 La Igualdad de Género y el Empoderamiento de las Mujeres para el Crecimiento Incluyente en México - OECD



¡SIEMPRE vendrán tiempos mejores!



- Mejor conocido como El Zar de las Franquicias y/o "FranchiseZar®".
- Especialista en franquicias gastronómicas y cafeterías.
- Speaker Internacional. Ha impartido más de 500 conferencias en México e Iberoamérica en temas de franquicias, negocios y emprendimiento. Cuenta con la Certificación CFE (Certified Franchise Executive) en USA por la International Franchise Association. Socio Fundador del Instituto Latinoamericano de Franquicias y de Grupo Interfranquicias México & Latam.
- Conductor de radio y TV.
- Creador del concepto "La Fórmula de la Franquicia".
- Viajero y lector incansable.
- Solo buen Café mexicano y mezcal.

Conoce más del Zar en
 FranchiseZar

Los grandes cambios siempre vienen acompañados de una fuerte sacudida. No es el fin del mundo, es el inicio de una nueva realidad. Sin embargo, no todos estamos listos para entender que las cosas que no mejoran, empeoran y que todo es cambiante, no todos estamos listos para entender que los que se aferran a una realidad que ya conocen y en donde se sienten cómodos tarde o temprano se quedan obsoletos y ajenos al mundo, que sin darse cuenta la realidad los adelantará

mientras ellos vivan en su mundo de comodidad. Se resisten tanto que hasta se molestan y se defienden contra todo y contra todos, sin fundamentos y reclamando un lugar que se niegan a dejar. Por supuesto las nuevas generaciones no tienen cabida en su proceso mental; al parecer se sienten eternos.

La mentalidad Soshin nos permite estar siempre alerta y listos para recibir el cambio, adaptarnos a él y sacar el mejor provecho de este.

Shoshin. Es un concepto del budismo zen y las artes marciales japonesas que significa "mente de principiante". Se refiere a tener una actitud de apertura, entusiasmo y falta de ideas preconcebidas cuando se estudia un tema, tanto a un nivel avanzado, como de principiante. Los eternos

La Asociación Mexicana de Franquicias vivió hace algunos días un proceso de cambio sin precedentes, y aunque parecía inimaginable; una agrupación empresarial integrada por empresarios exitosos por primera vez se levantó en contra del “status quo y sus dirigentes” y registraron una planilla ante los de siempre y presionaron para la realización de elecciones al presentarse dos planillas a la contienda (reconocimiento aparte merece el presidente Julio Beleki por su apoyo a la realización de las elecciones y al proceso electoral que se llevó a cabo con limpieza y transparencia). El ganador Mario Alberto Briceño, CEO de la franquicia mexicana Benedetti's Pizza y un apasionado del franchising desde hace más de 20 años, encabezaba la planilla con un mensaje de renovación e inclusión para todos y todas. La mesa directiva la compone un grupo encabezado por 4 grandes empresarios y la inclusión de dos tremendas mujeres del franchising y los negocios; Betsy Eslava de Baby Ballet como Tesorera, Fernando Cortés de EPS Servicio Automotriz como Vicepresidente de Coordinación de Comités, Óscar Escalante de Green Clean como Vicepresidente de Comunicación y Mary Carmen Cabrera, Vicepresidenta de Asuntos Internacionales, ella es fundadora de la franquicia de Business Kids.



“Es un honor para BusinessKids, y para mí, ser parte de la planilla MB Renovación Franquicias, encabezada por Mario Briceño y, a partir de hoy, de la Mesa directiva de la AMF. A partir de ahora, trabajaremos juntos para lograr un sector

unido, incluyente y capaz de responder a las demandas de franquiciantes y franquiciatarios” Mary Carmen Cabrera, Vicepresidenta de Asuntos Internacionales de Business Kids

El cambio llegó y hoy el comité ejecutivo de la Asociación Mexicana de Franquicias está compuesto por mujeres sobresalientes con toda una vida en el franchising en México, que seguro estoy harán un gran papel en la renovación y crecimiento de esta asociación; bien por su presidente Mario Briceño quien pone el ejemplo en la equidad de género en la administración que inicia. María del Carmen Cabrera y Betsy Eslava, ambas líderes de franquicias exitosas con presencia internacional, por otro lado, Ana Gabriela Zavala presidenta de franquiciatunegocio y Michele Kava presidenta de JJT, ambas consultoras con larga trayectoria, Carolina Vega será la directora de relaciones públicas; son solo algunos de los nombres que liderean la nueva generación cupular de la AMF, la que sin duda será denominada la generación del cambio real.

Un lugarcito me guardaron ya que estaré a cargo de la Vicepresidencia de Capacitación y planes formativos, Ahora sí ¡agárrense! porque vamos a brindar formación a manos llenas por todo el país con el único objetivo de profesionalizar a los franquiciantes y

franquiciatarios y brindarles herramientas que ayuden a generar Franquiciantes más sólidos y estructurados y por supuesto que logren la máxima del éxito en las franquicias: El éxito de tu operadora de franquicias se basa en lograr franquiciatarios multiunidades financieramente exitosos y perdurables en el tiempo.

Es bien sabido el ciclo de que las empresas se fundan, se consolidan crecen y si no se renuevan mueren. Es bien sabido también que las empresas familiares que no preparan el relevo generacional indudablemente morirán; las organizaciones cualesquiera que sean se comportan de la misma forma, si no se institucionalizan, si no ponen las reglas claras del juego eventualmente morirán, es el caso de la AMF que estuvo a punto de morir ante la falta de procesos sucesorios claros.

Estoy convencido de que para tener un mejor ¡México lindo y querido!, el empresario debe hacer camaradería, debe ser participativo y debe devolver a su comunidad a través de la formación de empresa y la generación de empleos, a través de aportaciones económicas o de su tiempo, o con programas educativos y/o deportivos, etc. Búscale, alguna manera encontrarás para participar.

Te invito a vivir esta nueva era de cambios en la Asociación Mexicana de Franquicias, nuevo presidente, nueva mesa directiva y muchas ganas de los socios que ya estaban, de los socios pasados que quieren -ahora sí- regresar y por nuevos socios que se interesan en afiliarse ante la nueva propuesta -gracias a las marcas que se afiliaron para hacer el cambio-, así que bienvenido a un sector en el que todos los involucrados debemos participar, entre más fuerte sea el sector de franquicias en México y Latinoamérica, todos ganamos.

Siempre vendrán tiempos mejores. Yuri.

Hace ya muchos muchos ayeres en que de nuestros vecinos de arriba surge la necesidad y llegó el mensaje claro y directo a finales de los 80's (yo sí me conozco la verdadera historia, quien quiera que se la cuente con un buen cafecito mexicano en la mesa me dará mucho gusto compartírsela y ¿por qué no? discutirla y debatirla) “Necesitamos un organismo que represente los intereses del franchising en México ya que la ley no contempla el modelo y nuestras marcas quieren operar principalmente en la capirucha”. De ahí con un claro objetivo de “representar, fomentar y proteger a la franquicia” y con un alto grado de ética y compromiso -y por supuesto sin ganas de protagonismo o reflectores- es que el Ing. Luis Luna Neve director de KFC en México y el Lic. González Calvillo fundan en 1989 la AMF (por más que otros digan que ellos son socios fundadores no les crean, no es cierto) ahí nació todo con 4 socios y muchas ganas; al igual que una empresa que va naciendo había mucho trabajo por hacer y muchas ganas de crecer. Jamás se imaginaron aquellos padres fundadores que la AMF se volvería un coto de poder para algunos y que los verdaderos actores Franquiciantes y Franquiciatarios quedarían relegados a un segundo plano.

*A long, long time ago I can still remember how that music used to make me smile
And I knew if I had my chance that I could make those people dance
And maybe they'd be happy for a while.
Don McLean, American Pie*

¡NUESTRA EXPERIENCIA MARCA LA DIFERENCIA!



CONVERSIÓN

Convertimos tu negocio
en una franquicia de
éxito

EXPANSIÓN

Llevamos tu marca a
mercados nacionales e
internacionales

ADQUISICIÓN

Te asesoramos para que
adquieras de manera
segura la franquicia o
negocio de tus sueños

BLINDAJE

Asesoría y blindaje en
materia jurídica
empresarial y de
propiedad intelectual

Expansión de Negocios | Manuales de Operación | Planeación Estratégica
Adquisición y Desarrollo de Franquicias | Registro de Marcas | Derechos de Autor
Estrategia de Confidencialidad | Contratos | Defensa y Protección de Derechos

(55) 75.83.96.29 | contacto@pobleteabogados.com
pobleteabogados.com | pobletefranquicias.com

RESUELVE TUS CONTROVERSIAS LEGALES DE MANERA **PACÍFICA, RÁPIDA, TRANSPARENTE, CONFIDENCIAL, ECONÓMICA, EFICIENTE Y EFICAZ**, SIN TENER QUE RECURRIR A LA VÍA JUDICIAL, CON LA FUERZA JURÍDICA DE UNA SENTENCIA (COSA JUZGADA) **EVITANDO LARGOS, COSTOSOS Y DESGASTANTES** PROCEDIMIENTOS JUDICIALES.

¿Qué es el **CMEXMASC®**?

El **Centro Mexicano de Mediación, Arbitraje y Solución de Controversias CMEXMASC®** es una institución privada, neutral, certificada por el **Sistema Internacional de Control de Calidad ISO 9000**, aprobada y certificada por el **Poder Judicial**.



¿Qué servicios brinda el **CMEXMASC®**?

- **NEGOCIACIÓN**
- **MEDIACIÓN**
- **CONCILIACIÓN**
- **ARBITRAJE**
- **ARBITRAJE ACELERADO**
- **PERITAJE**
- **INFORME DE UN TERCERO**
- **DISPUTE BOARDS Y**
- **PANELES DE EXPERTOS**

Altamente especializados en materia de propiedad industrial, derechos de autor, franquicias, licenciamiento, distribución, contratos, negocios internacionales, societario, de inversión y materia civil, mercantil y familiar.

➤ **PRESENCIAL** ➤ **ON LINE** ➤ **IN SITU**

www.centrodemediacionyarbitraje.org | contacto@centrodemediacionyarbitraje.org



(55) 75 83 96 29



55 32 42 56 05



(228) 454 00 25



Centro de Mediación, Arbitraje y Solución de Controversias



CMEXMASC



CMEXMASC



Centro de Mediación, Arbitraje y Solución de Controversias



Por Emma Tatiana Mariani Senties
 Mediadora Privada Certificada #206 por el H.
 Tribunal Superior de Justicia de la Ciudad de
 México Directora General de MARSEN, Despacho
 de Mediación. Pax Facere, Haciendo la paz
 Abogada especialista en Derecho Internacional
 y Derechos Humanos marsenmediacion@gmail.
 com Derechos Reservados

Presencia de la mujer en la Historia de la Propiedad Intelectual

La cultura ha sido la base de la civilización, por medio de los usos y costumbres que la conforman, la vamos nutriendo. Asimismo, nos asociamos precisamente para asegurar nuestra supervivencia. En esta unión, es como parte de la misma vida, que emergen los conflictos por la misma convivencia y satisfacción de su necesidad creativa de continuar progresando.

Por lo que evidentemente, el florecimiento se ha ido alcanzando gracias a la participación de hombres y mujeres que han ido contribuyendo a la cultura universal y mejorando nuestras vidas con sus aportaciones.

En cada contribución se espera evitar, prevenir y resolver conflictos sobre su autoría y su funcionamiento desde el derecho intelectual. De acuerdo con Ríos Montufar, su protección radica en la capacidad de creación inventiva, entonces es intangible, con lo que acrecienta su valor respecto a los tangibles. En México tenemos registro de su protección desde 1846, cuando José Mariano de Salas promulgó el primer Reglamento de Libertad de Imprenta. De igual forma, también tenemos muestra que el derecho de elegir dejar un legado con constancia ha sido de los hombres y las mujeres fueron relegadas a segundo plano. De acuerdo con Guiomar Huguet, quien realizó para National Geographic, una lista de inventoras que consiguieron dejar su huella en el progreso común del género humano, tal es el caso de Elizabeth Magie en 1904, quien logró explicar de forma lúdica los perversos peligros del capitalismo por medio de un juego de mesa, el cual en 1930, Charles Darrow modificó su aspecto y bautizó con el nombre de *Monopoly*.

Por tanto, es importante identificar situaciones donde por razones de sexo, se ha categorizado a las personas, como lo señala Mary Nash; designando sus actividades conforme al mismo, provocando a su vez una re victimización histórica reforzada por la lucha antipatriarcal, limitando a las mujeres a continuar en un plano de vulnerabilidad.

Por supuesto que han destacado testimonios de éxito, que han roto el techo *de cristal*¹, donde la interpretación que históricamente se ha otorgado a la presencia de la mujer en la Propiedad Intelectual destaca en las artes, la ciencia, el comercio las letras, entre otros, como señala Huguet en su *lista*: Amanda Jones, inventora del envasado al vacío (latas de comida), patentado en 1873, Letitia Geer con la invención de una jeringa como la que usamos hoy en día, Hedy Lamarr, propulsora del Wifi y Bluetooth desde 1940 hasta grandes empresarias de hoy en día como Rosa Clará, creadora de la franquicia con su mismo nombre, ofreciendo vestidos nupciales de nivel internacional y gran calidad, así como Anita Roddick, creadora de la franquicia internacional *The Body Shop*, con la misión de ser la empresa más ética y sostenible del mundo, ofreciendo productos de belleza inspirados en la naturaleza.

“Mujeres y poder” es como Mary Beard, escritora de referencia internacional y feminista, nombró su manifiesto. Invitando a la redefinición de las estructuras del poder desde una cultura de la mujer²interseccional³ que tenga como resultado una historia contributiva de la mujer para en este caso conocer una enriquecida Historia de la Propiedad Intelectual con perspectiva de género, misma que es imperante a nivel nacional e internacional, ya que la aportación positiva de las mujeres al proceso histórico, parece imposible si se aplican los enfoques tradicionalmente utilizados que invisibilizan a la mujer.

Aunado a la actual creciente actividad emprendedora femenina, resulta preponderante una nueva narración del poder femenino, de la historia de la mujer y sus contribuciones a la Humanidad.

1 Denominación feminista para describir una situación en la que se imponen obstáculos a las mujeres para el ascenso laboral.



La franquicia de **TINTORERÍA** **MÁS ATRACTIVA** del mercado



Ganadores del
3er Lugar como
Mejor Franquicia
de servicios

- 1 Requerimientos de locales desde 40 m2
- 2 Menor inversión en adecuaciones
- 3 Menor costo de renta
- 4 Apertura en 45 días
- 5 Menor consumo eléctrico
- 6 Menor consumo de agua
- 7** La franquicia con el mejor retorno de inversión

Franquicias Master disponibles

Con la posibilidad de poseer y operar más de un establecimiento y sub-franquiciar por regiones o países.



Nuestro modelo
de negocios
con Amplia Diversidad
de servicios nos
convierte hoy en día en

**LA MEJOR
OPCIÓN DE
FRANQUICIA**



"Mujeres y poder" es como Mary Beard, escritora de referencia internacional y feminista, nombró su manifiesto. Invitando a la redefinición de las estructuras del poder desde una cultura de la mujer²interseccional³ que tenga como resultado una historia contributiva de la mujer para en este caso conocer una enriquecida Historia de la Propiedad Intelectual con perspectiva de género, misma que es imperante a nivel nacional e internacional, ya que la aportación positiva de las mujeres al proceso histórico, parece imposible si se aplican los enfoques tradicionalmente utilizados que invisibilizan a la mujer.

Aunado a la actual creciente actividad emprendedora femenina, resulta preponderante una nueva narración del poder femenino, de la historia de la mujer y sus contribuciones a la Humanidad.

La generación de mejores prácticas con perspectiva de género como las Políticas de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), la disrupción con determinados estereotipos y estructuras de poder, los lazos de solidaridad en su comunidad, establecimiento de valores, ética, resiliencia, empatía y profesionalismo son clave para continuar escribiendo la historia con la mirada incluyente de todos los que contribuimos creativamente con nuestro trabajo, hacer profesional y es nuestro derecho humano a la contribución de la cultura en beneficio de todos.



DIAGNÓSTICO DE PROPIEDAD INTELECTUAL GRATUITO

CONSULTORIA ESPECIALIZADA EN PROPIEDAD INTELECTUAL,
DESARROLLO DE FRANQUICIAS Y NEGOCIOS.

CONVIERTE TU NEGOCIO EN FRANQUICIA



ESTRUCTURACIÓN LEGAL.



MANUALES DE ESTANDARIZACIÓN



PLAN DE NEGOCIOS Y CRECIMIENTO ESTRATÉGICO.



SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN
Y ASISTENCIA TÉCNICA A FRANQUICIAS.

SERVICIOS:

DESARROLLO DE
FRANQUICIAS

TIENDA DE FRANQUICIAS Y
NEGOCIOS

REGISTRO DE MARCA

PATENTES

DERECHOS DE AUTOR

AUDITORIA DE SECRETOS
INDUSTRIALES

HASTA CRUZAR LA LÍNEA DE META

Por Jorge Valencia

"Siempre me he considerado a mí misma lo mejor y lo máximo. Nunca consideré que fuera menos. A un campeón no le definen sus victorias, sino cómo se recupera después de haber fallado".
Serena Williams, tenista.

El deporte siempre tendrá esa magia de traspasar y eliminar las barreras de sexo, religión, raza y/o nacionalidad. En el deporte se desafían los estereotipos de género, se convierten en la inspiración como modelos a seguir y muestran a hombres y mujeres como iguales. Según <https://lac.unwomen.org/> *"Las mujeres son más visibles en el deporte ahora más que nunca: de un total de 997 atletas, sólo 22 mujeres compitieron por primera vez en los Juegos de 1900 en París. Las Olimpiadas de 2012 en Londres fueron los primeros Juegos en los que se presentaron mujeres a competir en todos los deportes del programa Olímpico. En Río, aproximadamente 4.700 mujeres, el 45% de todos los atletas, representarán a sus países en 306 eventos"*, el deporte es, sin duda, un camino para el desarrollo y el empoderamiento de las mujeres.

Te compartimos ejemplos de algunas mexicanas triunfadoras:

► **NURIA DIOSDADO.** La capitana del equipo mexicano de natación artística es una atleta imparable y una gran vocera sobre las problemáticas de género en el mundo del deporte. A lo largo de su trayectoria en el deporte logró unas de las mejores actuaciones de México en la historia del nado. Nuria ha hablado abiertamente sobre la discriminación que viven las madres deportistas.

► **ALISON GONZÁLEZ.** Esta futbolista juega como delantera en el Club América Femenil y es reconocida como una de las mejores jugadoras de la Liga MX. Además, forma parte de la selección femenina de fútbol sub-20. Tuvo su debut deportivo en la Universidad Autónoma de Nuevo León y ahora es una de las mejores goleadoras de la liga de fútbol mexicana. Con apenas 19 años, no podemos perderle la pista a todo lo que logrará.

► **AIDA ROMÁN.** El de Román es uno de los nombres más reconocidos en el mundo del tiro con arco y merece que hablemos mucho más de ella. Ha ganado decenas de medallas y reconocimientos. Actualmente se está preparando para calificar en los Juegos Olímpicos de París en 2024. Ha sido seleccionada olímpica desde hace más de 14 años y su carrera va para largo. Sin duda, vale la pena seguir su trabajo de cerca.

► **NAOMI SOMELLERA.** Con apenas 22 años, Naomi Somellera es una de las deportistas más destacadas en

el mundo de la natación. Sin embargo, en México no se transmiten completos en televisión abierta (lo cual definitivamente dice mucho de la falta de representación para atletas paralímpicos). A pesar de esto, Somellera fue la mexicana más galardonada en los Juegos Parapanamericanos del 2019 y tuvo su debut olímpico en Tokio 2020. Con 10 años compitiendo de manera profesional y toda una vida por delante, nos urge ver todos los triunfos de esta increíble atleta.

► **ALEGNA GONZÁLEZ.** Los primeros Juegos Olímpicos de Alegna González fueron todo un éxito y la posicionaron como una de las jóvenes promesas en el atletismo. A sus 22 años, González obtuvo el quinto lugar en la competencia de caminata de 20 km y está lista para volver en París 2024.

"Coraje, sacrificio, determinación, compromiso, resistencia, corazón, talento, valentía. De esto es de lo que están hechas las chicas; somos el diablo con azúcar y pimienta".
Bethany Hamilton, surfista.

Afortunadamente, hoy en día el deporte inicia en la escuela y según el informe *Women and Sport*, aquellas mujeres que participan en actividades deportivas en el colegio tienen un **76% de probabilidades de seguir interesadas en el deporte el resto de su vida.**

261. En la actualidad es habitual ver a miles de chicas disputando los grandes maratones del mundo. Pero esto no fue siempre así. El 19 de abril de 1967, Katherine Switzer cambió la historia al burlar la prohibición que impedía a las mujeres competir en un maratón. Corrió y terminó en 4 horas y 20 minutos pese al boicot de los organizadores del maratón de Boston. "Me tomó por los hombros —se refiere a Jock Stemple (codirector de carrera)—, me empujó y trató de quitarme el dorsal del pecho". Ese dorsal era el 261 y desde ese día ese número se convirtió en símbolo de la igualdad.

Es urgente y muy importante cambiar el paradigma porque el deporte hace tiempo que dejó de ser cosa de hombres. Así que amigas tomen de la mano a todos y no paren, sigan adelante poniendo el ejemplo a una sociedad que cada vez las admira más, y nunca se detengan hasta cruzar la línea de meta.



Por Gerardo Sánchez Vallejo

Speaker Internacional. Abogado experto en Propiedad Intelectual.

Miembro del consejo del Instituto Latinoamericano de la Franquicia Maestro en derecho económico.

Presidente de marcas.com.mx
www.marcas.com.mx

Propiedad Intelectual la creatividad científica e innovadora de las mujeres

Cuando hablamos de mujeres en el ámbito de la ciencia y tecnología indubitadamente se viene a nuestra mente el nombre de Marie Curie o Florence Nightingale, sin embargo, existen una pléyade de grandes mujeres que han destacado en diversas áreas del conocimiento y que con su labor práctica y de investigación han logrado que

la comunidad científica y la sociedad en su conjunto evolucionen hacia un mundo con más posibilidades de enfrentar grandes problemas o simplemente hacer más cómoda y llevadera la vida cotidiana de muchos hogares.

Comencemos recordando los logros de estas grandes mujeres:



Virginia Apgar

Anestesióloga que propuso la famosa prueba del mismo nombre consistente en un procedimiento utilizado para evaluar la salud de los neonatos y que ha conseguido reducir notablemente la mortalidad infantil en todo el mundo.

Fuente: <https://profiles.nlm.nih.gov/spotlight/cp/feature/biographical>



Gertrude Belle Elion

Premio Nobel 1988 en Medicina por su estudio de las diferencias bioquímicas entre células humanas normales y patógenas (agentes causantes de enfermedades) para diseñar fármacos que pudieran eliminar o inhibir la reproducción de patógenos particulares sin dañar las células huéspedes. Revolucionó y desarrolló numerosos fármacos para mejorar la calidad de vida de las personas, entre los que destacan el fármaco AZT para el tratamiento del SIDA o el Imuran, un medicamento que facilita los trasplantes de riñón y que ayuda al cuerpo a aceptar los órganos trasplantados.

Fuente:

<https://mujeresconciencia.com/2014/09/15/gertrude-belle-elion-premio-nobel-en-medicina/>



Jocelyn Bell Burnell

Astrónoma irlandesa a la que se le atribuye, junto a Anthony Hewish, el descubrimiento de los púlsares: estrellas de neutrones que liberan ondas de radio a intervalos regulares.

Fuente: <https://tecreview.tec.mx/2021/12/13/liderazgo-1/jocelyn-bell-burnell-como-le-roba-ron-el-nobel/>



Mary Anderson

Inventora del limpiaparabrisas o "dispositivo de limpieza de ventanas para automóviles eléctricos y otros vehículos para eliminar la nieve, el hielo o la aguanieve de la ventana", el 10 de noviembre de 1903, Anderson recibió la patente de EE. UU. No. 743,801.

Fuente: <https://mujeresconciencia.com/2017/05/05/mary-anderson-1866-1953/>



Julia Montousse y Julia Rodríguez Maribona

Madre e hija que inventaron una disposición de cubo, palo y trapo por la que obtuvieron el modelo de utilidad nº 34.262, de título dispositivo acoplable a toda clase de recipientes tal como baldes, cubos, calderos y similares, para facilitar el fregado, lavado y secado de pisos, suelos, pasillos, zócalos y locales en general.

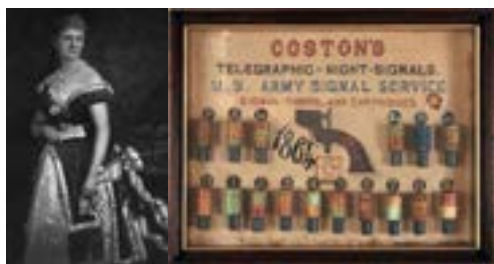
Fuente: <https://mujeresconciencia.com/2016/04/22/julia-montousse-fracas-y-su-hija-julia-rodri-guez-maribona-inventoras-de-la-fregona/>



Hedy Lamarr

Actriz e Ingeniera en Telecomunicaciones inventora e del sistema de comunicaciones denominado "técnica de transmisión en el espectro ensanchado" en el que se basan todas las tecnologías inalámbricas de que disponemos en la actualidad como el WIFI.

Fuente: <https://mujeresconciencia.com/2015/11/30/hedy-lamarr-la-inventora/>



Martha Coston

Inventora y empresaria estadounidense, conocida por su invención de la bengala Coston, un dispositivo de señalización (bengala) patentado, primero una versión inicial y después una mejorada, que lleva propio apellido.

Fuente: <https://mujeresconciencia.com/2017/12/15/martha-jane-hunt-coston-1826-1904/>



Lise Meitner

Física responsable de la fisión nuclear, considerada la madre judía de la bomba atómica y, al mismo tiempo, la única científica que no quiso colaborar en el proyecto Manhattan.

Fuente: <https://mujeresconciencia.com/2015/03/04/lise-meitner-la-cientifica-que-descubrio-la-fision-nuclear/>

Afortunadamente, en la actualidad, cada vez son más las mujeres que se agregan a una gran lista de inventoras y científicas que con sus ideas fortalecen la propiedad intelectual de empresas gracias a todas ellas por su perspicacia, audacia y perseverancia.

PREGÚNTALE AL ZAR



Pregúntale al Zar de las Franquicias y #notedejessorprender

Adquirir una franquicia es una importante decisión de vida que no puedes tomar a la ligera. Por favor no intentes entrar en el mundo de la franquicia sin ayuda profesional, aquí está mi experiencia, mis aciertos, mis errores para que no te pase a ti.

PARA ADQUIRIR UNA FRANQUICIA, ¿DEBO TENER EXPERIENCIA EN EL GIRO?
CARMEN GUADARRAMA C.; EMPLEADA. GUADALAJARA, JAL.

Existen franquicias para todo tipo de perfiles y gustos. Empresas y sistemas de trabajo en los cuales es mejor no tener una experiencia previa porque los Franquiciantes buscan dejar de lado tus ideas y experiencias de cómo se maneja el negocio y que puedas aprender la manera en que ellos te lo indiquen. Por otro lado, hay sistemas en donde es necesario una experiencia previa en el giro y/o en la forma de administración, para poder operar el negocio, esto depende de cada empresa y su estrategia para aceptar Franquiciatarios.

Todo vuelve a caer en tus gustos y objetivos ¿qué estás buscando? ¿Un autoempleo o un negocio? ¿o el inicio de una empresa multi-unidades?, ¡ojo! Recuerda que no existe respuesta correcta, para cada persona funciona diferente y tú debes decidir si quieres seguir dentro de la actividad que has desarrollado hasta el momento, o iniciar un nuevo aprendizaje.

¿DÓNDE BUSCO, PARA ENCONTRAR UNA FRANQUICIA BUENA Y SEGURA?

GUILLERMO MARTÍNEZ L.; EMPRESARIO. COLIMA, COL.

Existen diversas páginas en internet, diferentes publicaciones, ediciones especiales de revistas, periódicos y directorios especializados de franquicias en los cuales puedes iniciar tu búsqueda; por supuesto toda la información que se genera en La Fórmula de la Franquicia (<https://www.facebook.com/laformuladelafanquicia>) y el Instituto Latinoamericano de la Franquicia (www.institutodefranquicias.com)

Con 100% de seguridad puedo afirmar que no existe ningún listado "oficial" por parte del gobierno ni de ninguna cámara o asociación en México que te pueda decir cuáles son las buenas o las malas, o que pueda afirmar que su directorio contiene todas las marcas, así como no existe listado que pueda garantizar que las marcas que incluyen sean franquicias serias; por el contrario, las marcas que ves pueden pagar para aparecer y, por último, no tenemos garantía alguna de que el medio que lo publica realmente haya realizado un trabajo editorial de revisar si la información que publica es veraz y solo publicó lo que le envió la empresa Franquiciante, que bien puede decir que tiene mil años con mil unidades y esto sería publicado, por lo tanto, debemos ser cuidadosos ya que la información puede no estar actualizada o ser verdadera. No te quedes con la información de un solo medio, revisa varias fuentes y corrobora la información.

En las ferias de franquicias encontrarás muchas marcas en un mismo lugar y puedes aprovechar para platicar con los representantes de la marca y preguntarles todas tus dudas. En México y en Latinoamérica existen eventos de franquicias prácticamente durante todo el año.

5 COSAS QUE SÍ DEBES HACER AL COMPRAR UNA FRANQUICIA.

1. **Hable** con el mayor número de Franquiciatarios que pueda.
2. **Visite** la oficina del Franquiciante y revise la experiencia de su equipo.
3. **Pregunte** todo lo que se le ocurra, ninguna pregunta está de más.
4. **Evalúe** su perfil con el de los Franquiciatarios con los que platicó.
5. **Lea y entienda** los términos y la documentación que recibe, en especial los financieros y los legales.

5 COSAS QUE NO DEBES HACER AL COMPRAR UNA FRANQUICIA.

1. **Apresurarse**, siempre habrá muchos diciembre.
2. **Sea optimista**. Su franquicia no mantendrá a su familia el primer año.
3. **Ahorre** en consultoría.
4. **Entre a un programa de franquicia** que le ofrezca descuentos por entrar.
5. **Pida préstamos**. Revise que los flujos de la franquicia sean realistas y que le ayuden a cubrir sus obligaciones. ¡Empeñar al perro no será suficiente!

*si no estás mentalmente
preparado para el riesgo...
¡búscate una chamba!
¡No hay garantía de nada! Para
tener éxito con una franquicia,
¿Interesado en adquirir una
franquicia? Pregúntale al
Zar de las Franquicias y
#notedejessorprender
Visita mi canal de YouTube
donde encontrarás más de 500
videos sobre emprendurismo y
franquicias.*

Extracto tomado del libro

¿REALMENTE LAS FRANQUICIAS SON GARANTÍA DE ÉXITO? Adquiérela en www.interfranquicias.mx



¡DESCARGA YA!
www.interfranquicias.mx

Soft Restaurant®

El mejor software para restaurantes en México y LATAM



¡AHORA MÁS EQUIPADO QUE NUNCA!

Soft Restaurant® es el software para restaurantes ideal para cualquier tipo de negocio del ramo de alimentos y bebidas, ya que se adapta a las diferentes necesidades del usuario, permitiéndote tomar el control de las áreas más importantes de tu negocio.

Lleva el control total de tu negocio, administrando y controlando cada área, desde la parte administrativa hasta la operativa.

Mejora la productividad de tu equipo y acelera el servicio en tu restaurante, mejorando así la atención a tus clientes.

Obtén una mayor seguridad y configura diferentes perfiles y permisos para cada uno de tus colaboradores.



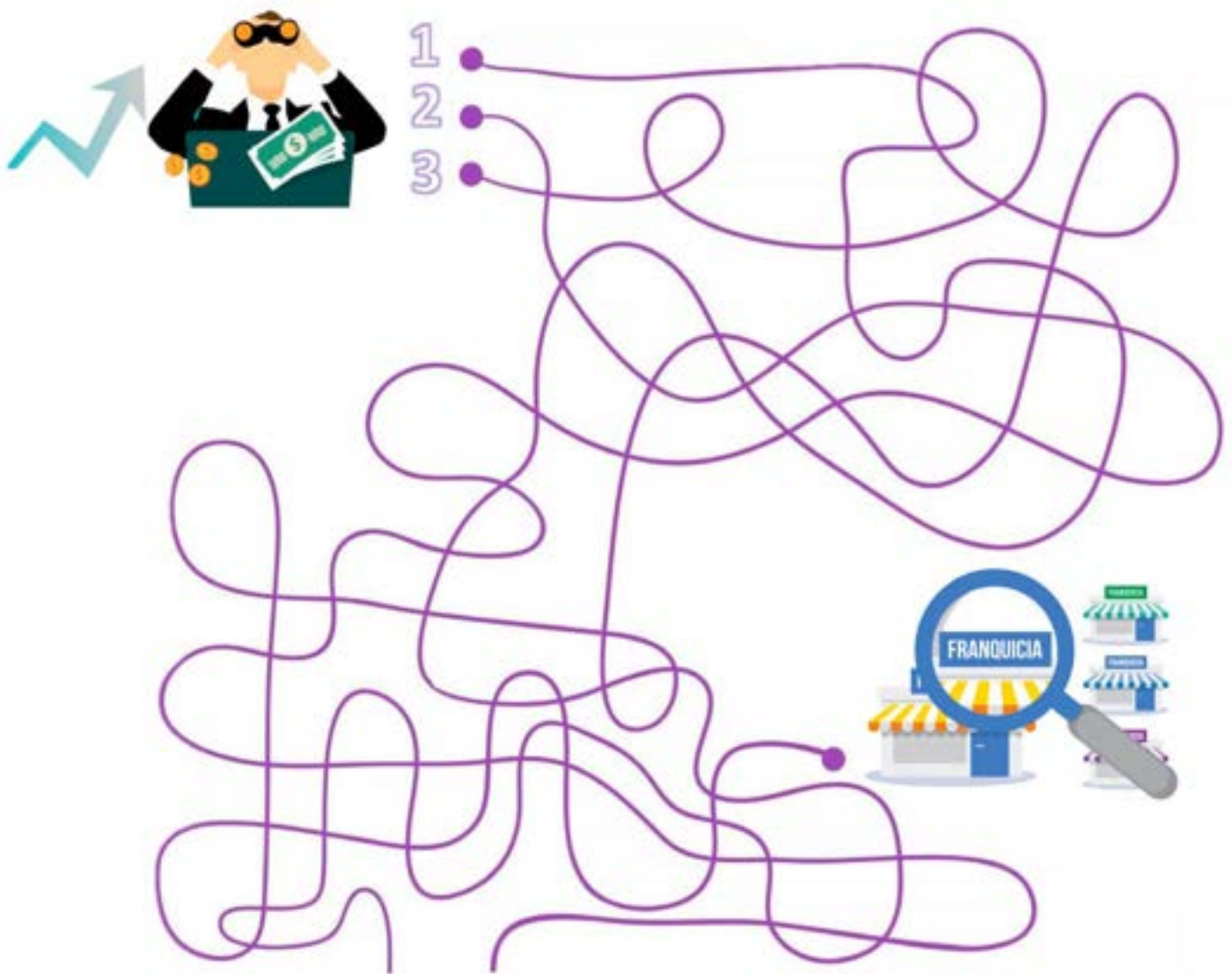
SOLICITA UNA DEMO ONLINE EN WWW.SOFTRESTAURANT.COM

¿QUÉ TANTO SABES DE FRANQUICIAS?

“Una franquicia es una importante decisión de vida. Para nosotros los latinos es como casarse o comprar tu primera casa. Es una decisión a largo plazo que tiene que ver con nuestro plan de vida y el de nuestra familia, sería irresponsable tomar una decisión a la ligera.”

El Zar de las Franquicias.

Elige el camino que llevará al inversionista a la franquicia correcta.



Respuesta 3

LA CADENA MEXICANA DE PIZZERÍAS MÁS GRANDE DE MÉXICO



**Buscamos
inversionistas
operadores
en todo el país.**

**Inversión inicial desde
1,600,000 pesos**

**Actualmente contamos con más
de 114 sucursales operando**



Benedetti's®

LA PIZZA DE CALIDAD

franquicias@benedettis.com Citas al: 55-5532-6671 ext: 3123



@BenedettisMx



@benedettisoficial

www.benedettis.com

Los montos de inversión se calculan de acuerdo a un proyecto modelo para una unidad estándar, y podrán variar una vez determinado el proyecto definitivo a desarrollar de acuerdo al sitio propuesto y las condiciones de la ciudad y el local seleccionado.



¿Interesado en una
excelente Franquicia
u opción de negocio?

Cuando se trata de elegir el negocio perfecto, lo mejor es hacer
una investigación y comparar, pero... ¿dónde?

FranquiciasHoy
.com

La forma más rentable de hacer negocios

El directorio más actualizado de América Latina le ofrece:

Fácil búsqueda de franquicias de diferentes giros y
montos de inversión.

Contacto directo con los franquiciantes.

Entrevistas con directivos de importantes
sistemas de franquicias.

Recomendaciones de Expertos en Franquicias para
cada fase del proceso de adquisición.

Noticias actualizadas del sector.



¡Encuentra lo que buscas hoy!
www.franquiciashoy.com

COMEXPOSIUM

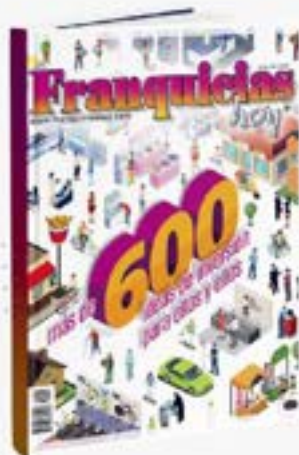
MÉXICO

FERIA INTERNACIONAL DE FRANQUICIAS

**9, 10, 11
JUNIO 22**

WTC
CENTRO INTERNACIONAL DE
EXPOSICIONES Y CONVENCIONES
CIUDAD DE MÉXICO

¡Vive la experiencia **virtual!**



FranquiciasHoy.com

**Opciones de inversión
los **365** días del año.**

¡Ahora también en formato digital!

EXPO Franquicia- 2022

INVIERTE, DESARROLLA Y CRECE

EL EVENTO DE FRANQUICIAS
MÁS IMPORTANTE DEL NORTE DEL PAÍS

19 Y 20 DE AGOSTO

CINTERMEX | MONTERREY
NUEVO LEÓN

¡Contáctanos!

✉ info@expofranquicia-t.com

☎ 818369 6960 ext.1247

🌐 expofranquicia-t.com

📘 ExpoFranquiciaT 📷 [expofranquicia_t](https://www.instagram.com/expofranquicia_t)

Un evento de:

