

# Diplomado Internacional en Desarrollo, gestión y adquisición de franquicias

## INVITAN



**UDLAP Consultores**  
Experiencia en **soluciones con valor**  
UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS PUEBLA



**Grupo<sup>®</sup> INTERFRANQUICIAS**  
Protección • Conversión • Crecimiento

## **DATOS GENERALES DEL DIPLOMADO.**

**Lugar:** Universidad de las Américas Puebla.

**Duración:** 100 horas (25 sesiones de 4 horas cada una).

**Horario:** Viernes de 17:30 a 21:30 p.m. y sábado de 9:30 a 13:30 p.m.

**Fecha de inicio:** 19 de mayo de 2017.

**¿Quién lo puede tomar?:** El programa está dirigido a:

- ✓ Empresarios que cuenten con un modelo de negocio y consideren que es el momento de crecer.
- ✓ Empresarios multiunidades y multimarcas que busquen crecer bajo el modelo de franquicia.
- ✓ Empresarios que ya cuenten con una operadora de franquicias y busquen profesionalizar sus operaciones y sus relaciones con sus Franquiciatarios.
- ✓ Directores generales, directores de área o gerentes de franquicias, operaciones, expansión, etc.; que tengan injerencia en las decisiones estratégicas de su empresa.
- ✓ Inversionistas interesados en conocer el procedimiento para invertir en una franquicia minimizando el riesgo sobre su inversión.
- ✓ Comunidad académica (investigadores, profesores y alumnos) que busquen ampliar su conocimiento en el tema.
- ✓ Consultores en el área de negocios que quieran adquirir nuevos conocimientos para apoyar a sus clientes.

**Objetivo:** Identificar y conocer el funcionamiento del modelo de franquicia para evaluarlo como una alternativa de crecimiento para su marca.

Evaluar los componentes y el funcionamiento del modelo de franquicia, para realizar una evaluación certera como alternativa de inversión.

**Justificación:** Las franquicias son y han sido durante por lo menos los últimos 50 años, un detonante del crecimiento de los negocios. Al franquiciar la empresa se incrementa el valor de la marca en el mercado, se consolida e institucionaliza la empresa y se tiene un crecimiento más ordenado y acelerado.

Para los inversionistas representan una oportunidad de negocio probada con una mayor probabilidad de éxito que iniciar por su cuenta en un entorno de negocios cada vez más competitivo y ante la incertidumbre económica de nuestro país.

**Beneficios:** El participante identificará los elementos, procesos y metodología para evaluar el modelo de franquicia como una alternativa de crecimiento en su empresa. Contará con las herramientas para implementar un plan de acción en su empresa y su modelo de negocio y sentar las bases para convertirse en una operadora de franquicias exitosa.

El participante contará con los elementos para evaluar una empresa Franquiciante como alternativa de inversión y contará con las herramientas para seleccionarla de acuerdo a su perfil como Franquiciatario.

**Metodología:** El enfoque del diplomado es totalmente práctico y basado en casos y experiencias reales de los facilitadores; con apoyo de presentaciones, videos, publicaciones, presentaciones, páginas web, entrevistas presenciales con Franquiciatarios y Franquiciantes, análisis de casos prácticos y sus estrategias.

El perfil de los facilitadores ha sido cuidadosamente seleccionado para contar con empresarios con más de 20 años de experiencia probada cada uno desde sus trincheras, que les permita compartir casos reales de vida con los participantes.

## **TEMARIO GENERAL: 10 MODULOS + BONUS CLASS.**

- I. Franquiciabilidad del modelo de Negocio.
- II. Proceso de Conversión de la empresa a una operadora de Franquicia.
- III. Estructura del Modelo Financiero para una franquicia ganadora.
- IV. Estructurando el modelo Legal para la protección de mis secretos industriales.
- V. Programas de Apoyo a la red para generar Franquiciatarios de éxito.
- VI. Tecnologías de la Información y Comunicación aplicadas.
- VII. Generando una empresa con Gobierno Corporativo y rendición de cuentas.
- VIII. Neuromarketing aplicado al empresario y al negocio.
- IX. Modelo comercial para el otorgamiento de Franquicias nacional e Internacionalmente.
- X. Administración profesional de una red de franquicias generando embajadores de mi marca.

Última sesión bonus track.

✓ Panel de Franquiciantes: ¿Cómo he logrado tener éxito con mi franquicia? Mejores Prácticas de Franquiciabilidad. Se tendrá un panel donde reconocidos empresarios dueños de Franquicias debatirán con nuestro grupo de facilitadores respecto a las mejores prácticas de Franquiciabilidad en cada una de sus empresas y compartirán experiencias reales e vida con los participantes.

✓ Conferencia magistral por padrino de generación: "Internacionalización de Franquicias" Empresario Invitado.

✓ Evento de clausura. Mensaje del Padrino de la generación. graduación y entrega de reconocimientos y diplomas a alumnos y docentes por parte de Directivos de la Udlap y de Grupo Interfranquicias. Cocktail de Clausura en restaurante por definir en la ciudad de Puebla.

## **INVERSIÓN**

Precio Regular	Pago en una sola exhibición	Precio Convenio	Precio Grupo de personas
\$31,650.00	\$28,485.00	\$26,902.50	\$25,320.00

- Precio regular \$31,650.00 IVA Incluido los cuales se pagarán en tres exhibiciones de \$10,550.00 cada una.
- Pago en una sola exhibición \$28,485.00 (10% de descuento).
- Precio convenio con empresas autorizadas como cámaras y EXAUDLAP \$26,902.50 (15% de descuento).
- 3 personas de una misma empresa que se inscriban al mismo tiempo \$25,320.00 por persona (20% de descuento)
- Por cada 5 personas que sean referidas por una sola persona y/o institución y realicen su pago a precio regular se otorgará una beca del 100% para una persona adicional.

Los programas se abrirán una vez que se reúna un mínimo de 12 alumnos y, en este caso, se procederá a hacer efectivos los descuentos correspondientes.

### REQUISICIÓN DE ADMISIÓN.

- Solicitud de inscripción.
- Semblanza profesional.
- Comprobante de estudios.

### PROCESO DE INSCRIPCIÓN.

1. Regístrate en la liga de inscripción para confirmar tu lugar en el grupo.  
<http://ed.udlap.mx/solicituddiplomados/>

\*Agradecemos confirme su participación con al menos dos semanas de anticipación para organizar de manera exitosa el programa.

2. Una semana previa a la fecha del programa recibirá la confirmación de apertura.

\* Se requiere un grupo de 12 participantes para poder confirmar la apertura de nuestros programas. Nos reservamos el derecho de cancelar o posponer programas que no reúnan el quórum suficiente.

\* En caso de cancelación por parte de la UDLAP, ésta le será notificada y de haber realizado algún pago, se aplicará la devolución al 100% de lo ya pagado.

3. Una vez confirmada la fecha de apertura del programa se le pedirá realice el pago y envíe vía mail el comprobante para anexarlo a su expediente.

4. Días previos al arranque, recibirá la bienvenida al programa con las indicaciones para poder presentarse (aula asignada, mapa del campus, horarios).

Favor de considerar lo siguiente:

- El participante deberá cumplir con el 80% de asistencia para poder recibir su reconocimiento. Si por causas ajenas a la UDLAP el participante no cumple con la asistencia requerida, la inversión no es reembolsable, ni acumulable a un programa igual o similar.

## **FORMAS DE PAGO**

- VENTANILLA.

Banco: Bancomer

No. Convenio CIE 1146971

Referencia. PGPP3

- TRANSFERENCIA DE BANCOMER A BANCOMER.

CLABE: 012650004435694975

En concepto indicar: PGPP3

- TRANSFERENCIA DE CUALQUIER OTRO BANCO A BANCOMER.

CLABE CIE Interbancario: 012914002011469712

En concepto indicar: PGPP3

Si requiere factura, esta debe de ser tramitada durante los primeros 20 días del mes, enviando formato de solicitud de factura más la copia del registro fiscal para que se le asigne un número de cliente con el que podrá realizar su pago. Este proceso tarda de 5 a 10 días. Si existiera alguna devolución, por cancelación de algún programa, el trámite para este será de 20 a 30 días hábiles.

## **ANEXO A. TEMARIO DESCRIPTIVO.**

### **MÓDULO 1. Franquiciabilidad del Modelo de Negocio.**

Objetivo específico: Conocer como funciona el modelo de franquicias y las partes que lo integran, así como evaluar los criterios que el modelo de negocio y una marca deben tener para poder franquiciar con éxito.

- I. El modelo de franquicia.
- I. Elementos y Criterios de Franquiciabilidad.
- II. Diagnóstico de Franquiciabilidad.

### **MODULO 2. Proceso de Conversión de la empresa a una operadora de Franquicia.**

Objetivo del módulo: Conocer e identificar el proceso de conversión de una empresa en operadora de franquicias y el trabajo a desarrollar en cada una de las áreas y departamentos de la misma.

- I. Elementos de conversión de una empresa a Franquicia.
- II. Taller: estructurando tu franquicia.

### **MÓDULO 3. Estructura del Modelo Financiero para una franquicia ganadora.**

Objetivo específico: Estructurar los elementos financieros de una operadora de franquicias. Analizar la viabilidad financiera y retornos de inversión para evaluar correctamente una franquicia como alternativa de inversión.

- III. Las finanzas corporativas.
- IV. Análisis financiero de la operadora.
- V. Análisis Financiero de las unidades franquiciadas.
- VI. Proyecciones y evaluaciones financieras del modelo de franquicia.
- VII. Opciones de financiamiento en franquicias.

### **MÓDULO 4. Estructurando el modelo Legal para la protección de mis secretos industriales.**

Objetivo específico: Estructurar y proteger mi modelo y mi empresa operadora. Conocer la documentación legal involucrada en el otorgamiento de mi franquicia.

- I. Primera parte. Marcas, Patentes y Estructura Corporativa.
  - a. Relación legal Franquiciante-Franquiciatario.
  - b. Protección de la propiedad intelectual de mi modelo en México.
  - c. Protección de la propiedad intelectual de mi modelo en el extranjero.
  - d. Estructura legal-corporativa de mi operadora.
- II. Segunda parte. Documentación legal de otorgamiento.
  - a. Documentos de Divulgación.
  - b. Contrato de franquicia.
  - c. Instrumentos jurídicos auxiliares.
  - d. Solución de conflictos.
  - e. Internacionalización de Franquicias.

### **MÓDULO 5. Programas de Apoyo a la red para generar Franquiciatarios de éxito.**

Objetivo específico: Definir y estructurar un programa de apoyo a la red de unidades franquiciadas que me permitan garantizar la estandarización del sistema de franquicia.

- I. Primera parte.
  - a. ABC del programa de apoyo a la red.
  - b. Cadena de suministro.
  - c. Diseño de un sistema de control a unidades (taller)
- II. Segunda parte. Estandarización del sistema.
  - a. Manual de Operaciones y compendio del Franquiciatario.
  - b. Escuela de formación.

#### MÓDULO 6. Tecnologías de la Información y Comunicación aplicadas.

Objetivo específico: Conocer el papel de la tecnología y sus diferentes aplicaciones para promocionar y administrar mi franquicia.

- I. El papel de la tecnología en el negocio actual.
- II. Herramientas tecnológicas para la promoción de mi franquicia.
- III. Herramientas tecnológicas para la capacitación de tu franquicia.

#### MÓDULO 7. Generando una empresa con Gobierno Corporativo y rendición de cuentas.

Objetivo específico: Contar con las bases para administrar una empresa con visión global.

- I. Alta dirección.
- II. Ventajas de Integrar un gobierno corporativo en mi empresa.
- III. Administración basada en resultados y rendición de cuentas.

#### MÓDULO 8. Neuromarketing aplicado al negocio.

Objetivo específico: Conocer los fundamentos del nuevo marketing que puedan favorecer a mi marca de frente a una nueva generación de clientes.

- I. Mercadotecnia del producto.
- II. Mercadotecnia del negocio.

#### MÓDULO 9. Modelo comercial para el otorgamiento de Franquicias nacional e Internacionalmente.

Objetivo específico: Definir el procedimiento adecuado para el otorgamiento de una franquicia, el perfil del Franquiciatario y la estructuración de mi programa de expansión.

- I. Proceso de otorgamiento.
- II. Perfil del Franquiciatario.
- III. Expansión nacional de mi modelo.
- IV. Expansión Internacional de mi modelo.

#### MÓDULO 10. Administración profesional de una red de franquicias generando embajadores de mi marca.

Objetivo específico: Conocer los fundamentos para instalar unidades y administrar la red de manera adecuada.

- I. Selección de sitios.
- II. Pre-apertura de unidades.
- III. El Gerente de franquicias.
- IV. Comités y Asociaciones de Franquiciatarios para la mejora del sistema.
- V. Revisión y Certificación de unidades y del Sistema.
- VI. Administración del sistema.
- VII. Modelo de aproximación al Franquiciatario.



## ANEXO B. PROGRAMA POR MODULOS, FECHAS Y FACILITADORES.

Mes	Fecha	Modulo	Tema	Horas	Facilitador
Mayo	19	I	Franquiciabilidad del modelo de negocio.	4	FranchiseZar
	20	II	Proceso de Conversión de la empresa a una operadora de Franquicia.	4	
	26	III	Estructura del Modelo Financiero para una franquicia ganadora.	4	Ernesto Gomez
	27			4	
Junio	2	IV	Estructurando el modelo Legal para la protección de mis secretos industriales.	4	Gerardo Sanchez
	3			4	
	9			4	Eduardo Poblete
	10			4	
	16	V	Programas de Apoyo a la red para generar Franquiciatarios de éxito.	4	Antonieta Escobar
	17			4	Diana Mena
	23			4	
	24			4	
30	VI	Tecnologías de la Información y Comunicación aplicadas.	4	Fernando Valencia	
Julio	1	VII	Generando una empresa con Gobierno Corporativo y rendición de cuentas.	4	Roberto Quintero
	7	VIII	Neuromarketing aplicado al empresario y al negocio.	4	Martín Díez
	8			4	
	14	Semana de Receso			
	15	Semana de Receso			
	21	IX	Modelo comercial para el otorgamiento de Franquicias nacional e Internacionalmente.	4	FranchiseZar
	22			4	
	28			4	
29	4				
Agosto	4	X	Administración profesional de una red de franquicias generando embajadores de mi marca.	4	Hector Alcalá
	5			4	
	11			4	
	12			4	
	18		Panel de Franquiciantes de servicios: ¿Cómo he logrado tener éxito con mi franquicia? Mejores Prácticas de Franquiciabilidad.	2	Moderador: FranchiseZar. -MBA. Antonio Barrera, VicePresidente para LATAM Curves Int. -Gilda Herrero, Fundadora y Directora General, Impuestum Contadores. -Dr. Ignacio García de la Paz, Fundador y Presidente de Todo Para Sus Pies.
				1	Lic. Ramon Egaña. Director de Franquicias Sushi Itto Internacional.
				1	Ing. Luis Luna Neve. Presidente Honorario de la Asociación Mexicana de Franquicias y Ex Presidente de KFC
		Cocktail de Clausura			
				100	

## **ANEXO C. CONOCE A TUS INSTRUCTORES.**

### **FRANCHISE ZAR (JORGE VALENCIA)**

Speaker Internacional. Conductor de TV. Docente. Experto en modelos de franquicia. IFA Certified CFE. Franchise MBA. Amante del buen Café. Beatlemaníaco; mejor conocido en el mundo de las franquicias y negocios como "FranchiseZar®".

Su experiencia desde hace 30 años se basa en la operación y consultoría de negocios, el desarrollo y comercialización de sistemas de franquicias en México y en el extranjero. Su objetivo es convertir conceptos exitosos de negocio en grandes franquicias y potencializar su crecimiento de manera nacional e internacional, lo que ha logrado con varios de sus clientes. Ha trabajado con empresas extranjeras apoyándoles a su integración y tropicalización al mercado mexicano.

Desarrolló el modelo de franquicia de Café Punta del Cielo y ha estado a cargo de su expansión en México y de igual manera ha apoyado a la internacionalización de la marca en Europa, Asia y Estados Unidos; entre otras marcas.

Conductor del programa de televisión "Franquiciando con los Líderes" y panelista en el programa "Alto Nivel Empresarial" donde tiene una colaboración semanal denominada Tips Para Emprendedores.

Ha sido propietario de diversos negocios independientes. Ha sido Franquiciante y Franquiciatario. Actualmente es Franquiciatario Multiunidades y Multimarcas.

Uno de los 10 finalistas del concurso "El Mejor Franquiciatario del Mundo" versión México. Es experto consultor en el giro de alimentos y bebidas.

Es socio Fundador de la empresa Interfranquicias, la cual está integrada por verdaderos profesionales del mundo de los negocios y la franquicia; brindando servicios de capacitación, conversión y comercialización en materia de franquicias en México y en el extranjero.

Ejecutivo Certificado en Franquicias en México y es egresado de la maestría de Franquicias por la Universidad Nova de Miami. Cuenta con la Certificación CFE en USA por la International Franchise Association.

Cuenta con el grado de Maestría en Finanzas y con posgrados en Educación y Mercadotecnia de Negocios. Es Ingeniero Industrial siendo egresado destacado de su alma mater. Es estudiante del programa de la Maestría en administración en el Tecnológico de Monterrey. Cuenta con estudios de Marketing Digital en la Universidad de Texas en Austin.

Miembro del comité de Normalización y Certificación de Franquicias, el cual estableció la estructura de la "Norma Mexicana de Franquicias". Premio Nacional de la Franquicia en 2000 por el trabajo realizado en Telepizza México. Resultado de la implementación de sus estrategias comerciales, varios de sus clientes han logrado el galardón del Premio Nacional de la Franquicia que otorga la Asociación Mexicana de Franquicias.

Ha diseñado y a su vez impartido diversos seminarios, diplomados y talleres en múltiples foros de franquicias y negocios en México y en Latinoamérica. Ha sido profesor en varias universidades mexicanas impartiendo la cátedra de desarrollo de modelos de franquicia y ha participado como docente del diplomado de franquicias en el Colegio de Postgraduados, Universidad Anáhuac, ITESM, ITAM entre otras instituciones en México.

Es profesor titular del diplomado de franquicias en la Universidad del Pacífico en Perú. Desarrollo, coordina e imparte el Diplomado de Gestión Internacional de Franquicias en la Universidad de las Américas en Puebla y es profesor titular de franquicias en la Universidad Iberoamericana de Puebla.

Ha impartido más de 300 conferencias en México y en países de Latinoamérica. Ha publicado diversos artículos y ensayos en temas de Franquicias y negocios para medios en México y el extranjero incluyendo la revista Forbes.

Ha participado en ferias de Franquicias en México, Estados Unidos, Latinoamérica y Europa desde hace 20 años.

Cuenta con dos publicaciones electrónicas relacionadas con la adquisición de franquicias. Se encuentra preparando dos libros relacionados con el tema de desarrollo y comercialización de franquicias.

### **ERNESTO GÓMEZ BERJÓN**

Licenciado en Pedagogía, egresado de la Universidad Panamericana. Fue Gerente de Cuentas Especiales en DerFin; Director Comercial en RevisaTest; Director Comercial en CrowdNet; Director Comercial en ERGO Franquicias. Actualmente es Director Comercial en FINMEX y Socio Fundador y Director del Instituto de Empresas de Alto Rendimiento. Cuenta con varios posgrados como: Diplomado en Decisiones Estratégicas Universidad Panamericana, Diplomado Franquicias de Alto Rendimiento de la Asociación Mexicana de Franquicias y la Anáhuac del Sur, Mini MBA Anáhuac del Sur y Programa Creación y Operación de Fondos de Capital privado de la Asociación Mexicana de Capital Privado y la Anáhuac del Sur, Programa de Venture Capital en Negocios de Alimentos y Bebidas de la Asociación Mexicana de Capital Privado y de la Universidad Panamericana, Diplomado en Universidades Corporativas en la Anáhuac del Sur, Diplomado para Directivos en Ecommerce de la Asociación Mexicana de Internet y la Universidad Anáhuac del Sur, el Diplomado de Excelencia en Gobierno Corporativo de Escuela Bolsa Mexicana de Valores, entre otros.

### **GERARDO SANCHEZ.**

Melómano empedernido, amante del Golf, las corridas de toros, la lectura, el cine, los viajes, los museos, los bares y restaurantes, de las carreras del World Rally Championship (WRC) y Judoka en sus años Universitarios.

Egresado de la Universidad Autónoma Metropolitana, donde cursó la Licenciatura en Derecho con especialidad en Administración y Finanzas Públicas, y la Maestría en Derecho Económico, en la cual le otorgaron la Medalla al Mérito Universitario.

Ha colaborado en la administración pública, en la unidad de Audiencias de la Presidencia de la República, la Coordinación General Jurídica del Departamento del Distrito Federal, Azúcar S.A., el Centro de Investigación y Seguridad Nacional (CISEN) y la Unidad de Asuntos Internacionales en el ISSSTE, entre otros.

Ha sido Notario Adscrito a la Notaría Pública 26 durante 15 años. Es especialista en temas de Derecho Notarial, Derecho Corporativo y Propiedad Intelectual. Fue Coordinador Jurídico del Área Corporativa de la Notaría 33 en la Ciudad de Santiago de

Querétaro, en donde vinculó la actividad notarial con el derecho corporativo y la propiedad intelectual para diversas empresas tanto nacionales como extranjeras. En 1999 fundó MARCAS.COM.MX empresa basada en el primer portal en otorgar asesoría en materia de propiedad intelectual de manera interactiva, logrando captar a través de esa plataforma de negocios, clientes de diversas partes de la República Mexicana y del Extranjero.

Ha participado como conferenciante en diferentes foros nacionales e internacionales en materia de la propiedad intelectual. Es miembro de la Barra Queretana Colegio de Abogados, filial de la Barra Mexicana de Abogados. Impartió las materias de Derecho Corporativo y Seminario de Derecho Empresarial en la Universidad Contemporánea. Participa como comentarista invitado en diversos programas de radio y televisión, tratando temas relacionados con la propiedad intelectual. Conductor del programa de radio Querétaro Business News.

Actualmente presta servicios jurídicos en materia de propiedad intelectual, Derecho Notarial y Derecho Corporativo. Es Presidente de marcas.com.mx.

## **EDUARDO POBLETE.**

Doctor en Derecho; con formación profesional como abogado y administrador de empresas; con especialidad en propiedad intelectual y derecho contractual. Posgraduado en desarrollo y gestión de franquicias; y en propiedad intelectual, por la Universidad Politécnica de Madrid; y en arbitraje internacional y métodos alternos de solución de conflictos por la Corte Internacional de Arbitraje, y por la Escuela Libre de Derecho de México.

Certificado como abogado especializado en propiedad intelectual y en empresas, por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual y por la Asociación Nacional de Abogados de

Empresa Colegio de Abogados, respectivamente; certificado como consultor internacional de negocios por la Asia Pacific Economic Cooperation (APEC); y en desarrollo y expansión de franquicias, por el Banco Interamericano de Desarrollo; y por la Secretaría de Economía de México.

## **MA. ANTONIETA ESCOBAR.**

Cuenta con estudios de maestría en educación, es licenciada en Tecnología de Alimentos por la Universidad Ibero Americana.

Especialista con más de 30 años de experiencia en el Diseño y Adaptación de Programas de Aseguramiento de Calidad, Control Operativo de Calidad, Auditorías de Calidad, HACCP, Desarrollo de Proveedores, Tropicalización y Desarrollo de Productos para Mercados Locales, Experiencia del Cliente y Mystery Shoppers.

Ha liderado y coordinado proyectos para empresas multinacionales como ALSEA, Starbucks, KFC, Pizza Hut, Dairy Queen, Dominos, Burger King, Block Buster, Carrefour, entre otros.

Especialista en Cadenas de Restaurantes, Franquicias, Operadores de Multi-Unidades y Multi-Branding.

Es especialista y auditora de inocuidad alimentaria, Distintivo H, HACCP, FSSC 22000, ISO 22000, FSSC 22000, Estadística y Verificación Sanitaria. Es Auditora de, Instructora de distintivo H.

## **DIANA MENA.**

Es Licenciada En Administración de Empresas por el Instituto Tecnológico de Campeche, cuenta con una Maestría en Negocios Internacionales por el Tecnológico Milenio en la Ciudad de Cancún, Quintana Roo. Conferencista, Catedrática y Profesora Investigadora de importantes Universidades e Institutos en diversas ciudades del país. Dentro de su experiencia destaca la elaboración de manuales y programas de capacitación y supervisión de numerosos negocios y franquicias como Subway y Burger King, así como la implementación de programas y simuladores de negocios. Instructora Capacitadora Certificada por la Secretaría del Trabajo para impartir Seminarios de Capacitación y Asistencia Técnica. Vicepresidenta de la Asociación de mujeres empresarias de Morelos responsable del desarrollo de negocios de las socias. Ha sido Franquiciante y Franquiciataria.

## **ROBERTO QUINTERO.**

Mexicano nacido el 1 de diciembre de 1969 en Nogales, Sonora. Casado con Becky Irigoyen, padres de 3 hijas: Rebeca, Regina y Renata.

Sus estudios básicos los realizó en el Colegio Jesuita Instituto Oriente y en el Colegio Americano. Licenciado en Derecho por la UDLAP con especialidad en derecho internacional en la misma institución. Es pasante del Master en Pensamiento Social Cristiano por el Instituto Mexicano de Doctrina Social Cristiana y la Universidad Pontificia de Salamanca, cursó la Maestría en Gestión del Conocimiento en Centro Internacional de Prospectiva y Altos Estudios; es egresado del programa AD2 de Alta Dirección en el IPADE; del programa PAD de Alta Dirección en el IESDE y del programa Ecla de Columbia Business School.

Egresado del Curso de Formación Social (CUFOSO) en la Unión Social de Empresarios de México. Es Emprendedor Global Endeavor, Premio Nacional Emprendedor 2014, Finalista del EY Entrepreneur Of The Year™ y Emprendedor del año por la Revista CNN Expansión.

Fundador de la cadena de cines Cinemagic, cadena de cines dirigida las pequeñas comunidades de México y de Cineamérica, cadena de cines en los Estados Unidos que busca ofrecer una experiencia bicultural al mercado hispano.

Expresidente de los siguientes organismos empresariales: Canacine Sur Sureste; Fundación Empresarios por Puebla; Confederación Usem, Usem Puebla; y Canirac Puebla. Miembro del Consejo Consultivo de la Escuela de Negocios de la UDLAP. Conferencista Nacional en temas de Responsabilidad Social Empresarial y Emprendedurismo. Catedrático y Maestro de tiempo parcial en Udlap, InQba, Upaep y

Anáhuac. Colabora como miembro honorífico de los Consejos directivos de Cámara de Comercio, Usem, Confederación Usem y Coparmex. Actualmente participa como consejero en InQba Escuela de Negocios, America Holding Inc., Rocketto y Colegio Senda.

## **FERNANDO VALENCIA.**

Nacido en México DF chilango de corazón. Apasionado de la Tecnología y su aplicación a modelos de crecimiento para los negocios.

Estudió la licenciatura de Física y Matemáticas en el Instituto Politécnico Nacional, y cuenta con el Diplomado en Capacidades Empresariales por la Universidad Anáhuac del Sur.

Es especialista en Desarrollo de tecnología en Robótica, Realidad Virtual, Software CAD/CAM y Ciencias Exactas. Fue primer lugar Nacional Juvenil de Ciencia y Tecnología en 1995 y 1996. Obtuvo mención Honorífica de Ciencia y Tecnología 1993 y el Galardón Excelsis a la Innovación por la Global Quality Foundation NY en el mismo año.

Actualmente es Fundador y Director General de la empresa Centro Tenoch, la red social para el desarrollo de México y Latinoamérica, la cual tiene como finalidad el impulso de los emprendedores, pymes, negocios, empresarios. Fundador y Director General de la empresa Expo PYMES Latinoamérica 2015 online & presencial la cual es una plataforma para exposiciones, ferias, conferencias, clubes, franquicias, empleo y desarrollo cultural.

Ha sido Conferencista en diversos eventos de Negocios, Franquicias y tecnología; así como en diversas universidades de México.

Fue Gerente de Tecnología en Plaza Clic de Grupo MVS, Gerente de Tecnología en Consultoría Jan&Anders, Desarrollador programador en Consultoría InnovaTech.

## **MARTIN DIEZ.**

Licenciado en Economía con especialización en Mercadotecnia por Ia UDLAP y Maestría en Administración del Desarrollo Regional (Economía Espacial) por el Colegio de México, y el Colegio de Puebla; y Maestría en Educación por la Universidad Anáhuac. Ha cursado varios diplomados en Instituciones de México y el extranjero y se ha especializado en las áreas de Mercadotecnia estratégica, Neuromarketing e Investigación de Mercados.

En cuanto a la administración pública se refiere, Martín cuenta con gran experiencia en importantes cargos directivos del Gobierno del Estado de Puebla.

Además, en el ámbito de los negocios su experiencia se basa en puestos Directivos en distintas compañías y como socio fundador de sus propias empresas, permitiéndole entender la realidad del empresario de forma vivencial.

Así mismo, cuenta con experiencia en aspectos sociales como haber ocupado la Dirección General de UPAEP Consultores, ser miembro fundador del Consejo Consultivo de Industria del Ayuntamiento de Puebla, Vicepresidente de la Asociación Nacional de

la Publicidad. Capitulo Puebla (1998-2000) y miembro del Comité de Comunicación de Exa UDLA (2005 a 2007).

Su experiencia académico-docente en las áreas de Teoría Económica y Desarrollo Regional y Urbano, Mercadotecnia, Conducta del Consumidor, Investigación de Mercados, Mercadotecnia Política, Neuromarketing a nivel Licenciatura y Postgrado en las principales universidades del estado así como en varias a nivel nacional y en Centroamérica, le permiten manejar un "coaching" adecuado con nuestros clientes.

Ha sido conferenciante y coordinador de seminarios y talleres en diversos congresos nacionales e internacionales, destacando su participación en Nicaragua, Colombia, Ecuador, Chile y España; ha escrito para varias revistas y los periódicos El Universal, Síntesis y El Financiero. Fue miembro del Consejo Técnico y articulista de la Revista El Arte de los Negocios, así como miembro del Consejo Editorial y articulista de la Revista "El mundo de la franquicias".

Actualmente se desempeña como consultor externo en las áreas de su especialidad, es profesor titular en diplomados y maestrías, consejero académico en varias Escuelas y Facultades de Universidades de Puebla, Xalapa, Veracruz ; mentor de Endeavor México e InQba; así mismo, socio fundador y Director General de MERCADIEZ.

## **HÉCTOR ALCALÁ.**

Treinta años participando activamente en el desarrollo en México y Latinoamérica de marcas líderes: Kentucky Fried Chicken, Pizza Hut, Burger King, Häagen-Dazs, Dairy Queen. He colaborado en el desarrollo de conceptos restauranteros para inversionistas en Puebla y Distrito Federal. Catedrático de tiempo parcial a nivel maestría en Universidades de prestigio; Universidad del Claustro de Sor Juana (UCSJ) e Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), impartiendo las siguientes materias: en UCSJ Desarrollo de Capital Humano, Planeación de Áreas de Producción, Mercadotecnia Directa; y en el ITESM Ambiente Regional de Negocios para Norteamérica. Ingeniero Pesquero con la especialidad en Artes y Métodos de Pesca por el Instituto Tecnológico del Mar, en Veracruz y Master in International Management for Latin America, grado conjunto por la Universidad Thunderbird en Arizona y el ITESM en México.