



LICENCIA COMERCIAL



FRANQUICIAS
UN MODELO CON MENOR RIESGO
Y MAYOR RESPALDO

FRANQUICIAS, UN MODELO CON MENOR RIESGO Y MAYOR RESPALDO

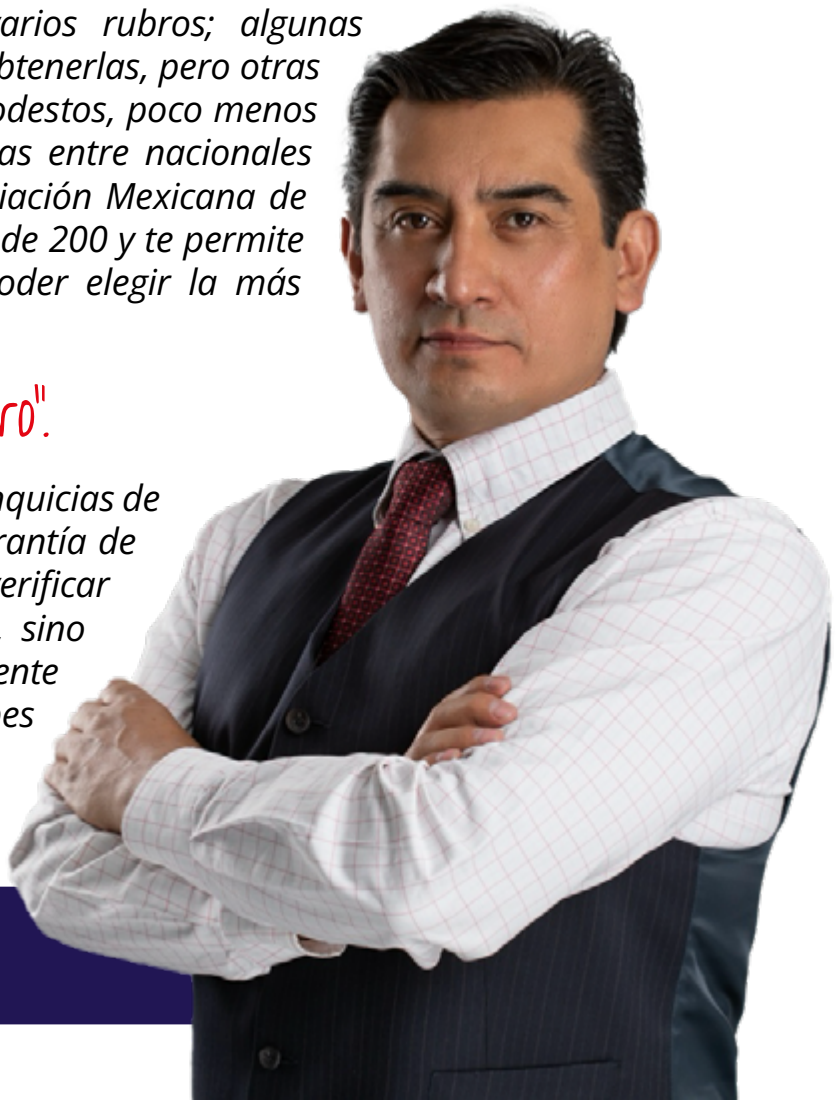
Cuando existe la posibilidad y el interés de poner en práctica una buena idea de negocio, una posibilidad sería algo donde tu inventiva e imaginación te dicten e iniciar desde cero, donde nadie te conoce, decidir qué ambiente o aspecto le darás a tu negocio para que sea atractiva tu oferta de servicio y/o producto, conjuntamente con el camino de prueba y error con proveedores, equipo, logística, personal, capacitación y un largo etcétera. Con la posibilidad de lograr posicionarte o, como coloquialmente se dice, "que pegue el negocio", pero también el riesgo de que fracase y se pierda tiempo y dinero y acabe con las posibilidades e interés de emprender. Por lo general, solo el 15% de los negocios nuevos logran subsistir al quinto año, aunque se gane experiencia si se quiere ver positivamente.

Otra posibilidad que minimiza el riesgo y aumenta el éxito está en las franquicias, con un 90% que logran seguir en operación después de los cinco años. Un franquiciante es un empresario que ya posicionó su marca, sobreviviendo a todos los errores, perfeccionando su modelo de negocio y que su marca ya es reconocida y solicitada por los consumidores, por lo que ya probó que es viable y rentable. Sin embargo, no puede abrir u operar más sucursales por capacidad financiera o algún otro motivo y decide, a cambio de una cantidad y regalías, vender su modelo de negocio y derechos de su marca a otro emprendedor, que sería el franquiciatario, permitiéndole comercializar esos productos o servicios que las personas ya conocen y consumen, ahorrándole mucho tiempo y dinero para ver resultados en el negocio. En este modelo tienes que seguir al pie de la letra el manual de procedimientos para así lograr replicar el éxito del negocio. Algunas franquicias, además de los conocimientos y la marca, te supeditan a manejar un mobiliario y equipo para unificar la imagen institucional e incluso los suministros para garantizar el estándar de calidad de la marca.

En México existen franquicias de varios rubros; algunas requieren de un capital considerable para obtenerlas, pero otras tantas son asequibles con capitales más modestos, poco menos de cien mil pesos. Existen varias franquicias entre nacionales y extranjeras; en la página web de la Asociación Mexicana de Franquicias se tienen registradas alrededor de 200 y te permite ver y filtrar por rubros y montos para poder elegir la más adecuada para el emprendedor interesado.

"No todo lo que brilla es oro".

No porque alguna empresa ofrezca franquicias de su negocio diciéndote que es exitosa, es garantía de que realmente sea cierto, por lo que debes verificar que realmente existan no solo sucursales, sino franquicias funcionando y que estas realmente tengan éxito. Recuerda, es tu capital y debes checar bien dónde lo inviertes.



FRANQUICIAS



Una franquicia es un acuerdo comercial en el que una empresa ya establecida, el franquiciante o también llamado franquiciador, otorga a otra persona o empresa, el franquiciado, el derecho de usar su marca, productos y modelo de negocio a cambio de una inversión inicial y pagos periódicos. En esencia, es como “alquilar” un negocio probado y exitoso bajo sus estándares.

Figuras en las franquicias

El franquiciante / franquiciador: Cobra derechos de comercialización para que la empresa franquiciadora pueda utilizar su marca, el nombre comercial y el diseño del establecimiento del franquiciado.

El franquiciado: Es el propietario del negocio y quien realiza las inversiones necesarias para su puesta en marcha. Así, paga un canon al franquiciador para usar su marca. Un beneficio inherente a este tipo de negocios es sin duda el reconocimiento de marca, puesto que el cliente ya está habituado a los servicios de la misma en otros establecimientos. Esto genera que el empresario en cierta forma pueda ahorrarse parte importante de inversión de tiempo y dinero en publicidad y marketing.

Por su parte, para el franquiciado hay una excesiva dependencia del franquiciador que le hace estar en una posición de desventaja ante cualquier acuerdo o conflicto, restando capacidad y flexibilidad ante cualquier cambio en el mercado.

Tipos de franquicias

Existen múltiples modelos que pueden depender del tipo de actividad y del nivel de integración.

Franquicia de distribución: El franquiciador cede los derechos de comercialización de productos manufacturados fabricados por él mismo o por terceros.

Franquicias de servicios: Se cede una idea de servicio y una forma de prestarlo junto con la marca, el prestigio del franquiciador y su know-how conjunto de conocimientos técnicos, estratégicos y operativos que un franquiciador transmite al franquiciado para replicar con éxito el modelo de negocio y experiencia.

Franquicia industrial: Mezcla los contratos de licencia y franquicia, y se ceden los derechos tanto para fabricar como para comercializar productos bajo unas determinadas características.

Si quieres invertir en un modelo de negocio durante el 2025, las franquicias son una buena opción, pues son un modelo probado y replicable. Entre este modelo de negocios destacan las franquicias que no requieren locales físicos, como las agencias de viaje y las islas en plazas comerciales, como donas y helados.

Los sectores que tomarán mayor fuerza durante el 2025 son el de alimentos y bebidas, entretenimiento y salud y belleza, pero con un foco en lo sustentable, en la tecnología y omnicanalidad.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE UNA FRANQUICIA

Las franquicias son un modelo de negocio que se basa en la colaboración entre empresas y emprendedores que forman una relación comercial por medio de la firma de un contrato. Por ello, es indispensable conocer los elementos que componen una franquicia y las características de cada uno.



1. Relación de colaboración y soporte continuo

Una de las características más distintivas de las franquicias es la estrecha relación de colaboración entre el franquiciador y el franquiciado. Esta relación es fundamental para el éxito de ambas partes. El franquiciador proporciona al franquiciado una fórmula probada de negocio que incluye productos o servicios, procesos operativos, estrategias de marketing y, en muchos casos, formación y asistencia continua.

2. Marca establecida y reconocimiento

Una de las mayores ventajas de unirse a una franquicia es la oportunidad de operar bajo una marca ya establecida y reconocida en el mercado. Esto ahorra al franquiciado el tiempo y el esfuerzo que requeriría construir su propia marca desde cero y ganarse la confianza de los consumidores. El reconocimiento de la marca no solo atrae a los clientes, sino que también facilita la obtención de financiamiento y la negociación con proveedores.

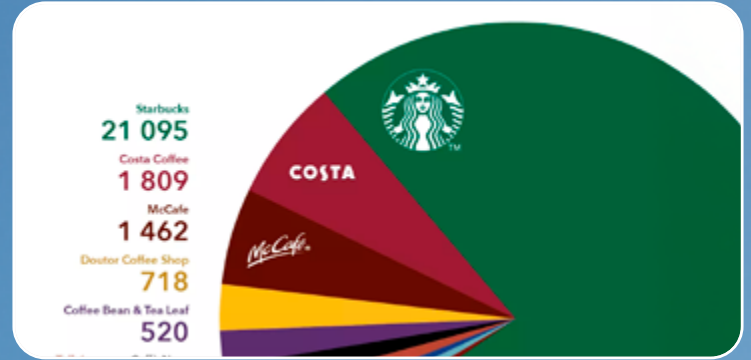


3. Modelo de negocio probado

Las franquicias ofrecen a los emprendedores un modelo de negocio probado. El franquiciador ha perfeccionado sus operaciones a lo largo del tiempo y ha enfrentado y superado muchos de los desafíos que enfrenta un nuevo negocio. Esto reduce significativamente los riesgos para el franquiciado, ya que puede confiar en que el modelo de negocio tiene posibilidades de éxito.

4. Economías de escala

Un aspecto crucial de las franquicias es la capacidad de aprovechar las economías de escala. Dado que la franquicia es parte de una red más amplia de negocios similares, puede beneficiarse de compras conjuntas, publicidad compartida y otros recursos compartidos. Esto suele traducirse en costos operativos más bajos y márgenes de beneficio más saludables para el franquiciado.



5. Formación y desarrollo profesional

Los franquiciadores suelen proporcionar a los franquiciados una formación exhaustiva que abarca desde la gestión de operaciones hasta el servicio al cliente y la contabilidad. Esta capacitación es esencial para garantizar que el franquiciado esté bien preparado para dirigir el negocio de manera eficiente y mantener los estándares de calidad de la marca, de la evolución natural de la familia o la empresa.

6. Mayor probabilidad de éxito a largo plazo

Las estadísticas demuestran que las franquicias tienen una tasa de éxito más alta en comparación con las nuevas empresas independientes. Esto se debe a la combinación de la marca establecida, el modelo de negocio probado y el respaldo continuo del franquiciador. Para los emprendedores que buscan una inversión segura y la oportunidad de crecimiento a largo plazo, las franquicias son una opción atractiva.



7. Acceso a recursos y tecnología avanzada

Las franquicias suelen tener acceso a recursos y tecnología de vanguardia que pueden estar fuera del alcance de las empresas independientes más pequeñas. Esto puede incluir sistemas de gestión avanzados, herramientas de marketing eficaces y tecnología para mejorar la eficiencia operativa.

8. Red de apoyo y comunidad empresarial

Ser parte de una franquicia también significa formar parte de una red de franquiciados que enfrentan desafíos similares. Esta comunidad puede ser una fuente invaluable de apoyo, ideas y recursos compartidos. Los franquiciados pueden aprender de las experiencias de otros y recibir orientación tanto del franquiciador como de sus colegas.

Consideraciones clave

Aunque las franquicias son menos arriesgadas, su éxito depende de:

- Selección de marca:** Priorizar franquicias con reconocimiento y adaptabilidad a contextos económicos cambiantes.
- Compromiso personal:** La gestión diaria sigue siendo responsabilidad del franquiciado.
- Innovación:** Algunas franquicias permiten ajustes locales, pero la autonomía es limitada.

En resumen, las franquicias equilibran **seguridad operativa y respaldo institucional**, ideal para quienes buscan emprender con menor exposición al fracaso.

CONTRATO DE FRANQUICIA

En el mundo empresarial, el modelo de franquicia ha demostrado ser una forma exitosa de expandir negocios y aprovechar la experiencia de otras empresas. La relación entre el franquiciador y el franquiciado se formaliza a través de un contrato de franquicia, un documento fundamental que establece los términos y condiciones de la relación entre franquiciado y franquiciador. A continuación, te mostramos los elementos esenciales que conforman un contrato de franquicia y su importancia para ambas partes involucradas.

Elementos esenciales del contrato de franquicia:

1. Definición de los roles y obligaciones:

Uno de los pilares fundamentales del contrato de franquicia es definir claramente los roles y responsabilidades de ambas partes. El franquiciador debe especificar los derechos y licencias otorgados al franquiciado, como el uso de la marca, el know-how (conjunto de conocimientos técnicos, estratégicos y operativos que un franquiciador transmite al franquiciado para replicar con éxito el modelo de negocio), los métodos operativos y el apoyo continuo. Por otro lado, el franquiciado debe comprender sus obligaciones, que van desde el pago de regalías hasta la implementación de estándares y procesos establecidos.

2. Área de exclusividad

El contrato de franquicia también debe delimitar el territorio en el que el franquiciado opera y establecer si se otorgará exclusividad en ese territorio. Esta disposición protege a ambas partes de la competencia interna, garantizando que el franquiciado no tenga que competir con otros franquiciados de la misma insignia.

3. Duración y renovación:

La duración del contrato y los términos de renovación son aspectos muy importantes. Esto brinda estabilidad al franquiciado y permite al franquiciador mantener el control sobre la red de franquicias.

4. Regalías / Royalties

El contrato debe establecer el sistema de pagos, incluidas las regalías que el franquiciado debe pagar al franquiciador. Estos suelen ser un porcentaje de los ingresos del franquiciado y financian los servicios de apoyo y la asistencia continuada que el franquiciador proporciona.

5. Formación y soporte

El franquiciador debe proporcionar al franquiciado el conocimiento y la formación necesarios para poder operar en la empresa. Al comienzo y durante todo el periodo de relación. La formación y el soporte al

franquiciado es uno de los pilares fundamentales que hacen que el negocio sea exitoso. Estos detalles deben detallarse en el contrato para asegurar que el franquiciado reciba la capacitación y el apoyo adecuados.

6. Propiedad intelectual y confidencialidad

El contrato debe abordar cómo se manejarán los derechos de propiedad intelectual, incluido el uso de la marca registrada y cualquier otro material patentado. Además, debe establecer cláusulas de confidencialidad para proteger la información sensible compartida entre ambas partes.

7. Causas de fin de contrato

Las condiciones bajo las cuales se puede dar por terminado el contrato son un aspecto crucial. Esto podría incluir incumplimientos graves, falta de pago de regalías o daño a la reputación de la marca. Clarificar estas causas de terminación protege los intereses de ambas partes.



En resumen, el contrato de franquicia es el marco que sustenta una relación comercial única entre el franquiciador y el franquiciado. La claridad en la redacción y la comprensión de los elementos esenciales son vitales para establecer una asociación exitosa y beneficiosa para ambas partes. Si estás considerando entrar en el mundo de las franquicias, invertir tiempo y recursos en la comprensión y negociación de estos elementos puede sentar las bases para un futuro empresarial exitoso.



LAS REGALÍAS EN CONTRATO DE FRANQUICIA

Las regalías en un contrato de franquicia son pagos periódicos que el franquiciado realiza al franquiciador por el derecho de usar su marca, know-how y servicios asociados. Su gestión se estructura en tres pilares: tipos de cálculo, frecuencia de pago y equilibrio contractual.

TIPOS DE REGALÍAS

Los modelos más comunes son:

Fijos: Importe establecido sin relación con ventas (ej. sector moda)

Variables:

Porcentaje de ventas: Entre 4% y 8% de los ingresos brutos

Porcentaje de compras: Basado en el volumen de adquisiciones mensuales.

Mixtos: Combinan fijos y variables (ej. canon mensual + % de ventas)

FRECUENCIA DE PAGO

Los plazos varían según la franquicia:

Mensual: Más común, especialmente en sectores como restauración.

Trimestral o anual: Usado en modelos con ciclos de ventas estacionales.

OBLIGACIONES ASOCIADAS

Servicios cubiertos:

Asistencia técnica y operativa.

Campañas de marketing centralizadas.

Transparencia: El franquiciador debe justificar el uso de los fondos (ej. desarrollo de nuevos productos)

FACTORES QUE DETERMINAN SU CÁLCULO

Aunque no hay fórmula universal, se consideran:

Costos del franquiciador: Inversión en marketing, capacitación y soporte técnico.

Rentabilidad del franquiciado:

Debe garantizar viabilidad económica sin estrangular el negocio.

Sector y competencia: Porcentajes más altos en franquicias con alto reconocimiento.

CONSIDERACIONES CLAVE

Equilibrio contractual: Los porcentajes deben ser viables para ambas partes, evitando que el franquiciado asuma cargas insostenibles.

Flexibilidad: Algunas franquicias ofrecen incentivos como reducciones temporales de regalías durante la fase inicial.

Jurídico: En México los contratos deben especificar claramente la base de cálculo y frecuencia de pago.



En resumen, las regalías son instrumentos dinámicos que reflejan la relación de interdependencia entre franquiciador y franquiciado, requiriendo ajustes según el contexto operativo y legal



FRANQUICIA VS NEGOCIO INDEPENDIENTE

DECIDIR ENTRE INVERTIR EN UNA FRANQUICIA O INICIAR UN NEGOCIO INDEPENDIENTE PUEDE SER COMPLICADO. AMBOS MODELOS TIENEN VENTAJAS Y DESVENTAJAS, Y LA ELECCIÓN ADECUADA DEPENDERÁ DE TUS OBJETIVOS Y RECURSOS. A CONTINUACIÓN, TE AYUDAREMOS A ENTENDER LAS DIFERENCIAS CLAVE PARA QUE PUEDAS TOMAR LA MEJOR DECISIÓN.

Franquicias: Una opción con menos riesgos

Invertir en proyectos de franquicias tiene una ventaja importante: la marca ya está establecida. Esto significa que no tienes que empezar desde cero. Las franquicias ofrecen un modelo de negocio probado, lo que disminuye el riesgo de fracaso, especialmente si eliges una marca con buen reconocimiento en el mercado.

1. Apoyo y estructura

Las franquicias proporcionan apoyo continuo, como formación, marketing y asesoría operativa. Esta estructura permite a los franquiciados beneficiarse de un modelo de negocio que ya ha sido perfeccionado a lo largo del tiempo.

2. Costos fijos y regalías

Uno de los aspectos que debes considerar al elegir una franquicia es que tendrás que pagar regalías a la empresa franquiciante. Además, el costo inicial para adquirir una franquicia puede ser elevado, aunque estos costos suelen compensarse con la rentabilidad que genera trabajar con una marca reconocida.



Negocio Independiente:

Por otro lado, abrir un negocio independiente te ofrece libertad total para decidir cómo dirigirlo. Eres el dueño absoluto de las decisiones y no tienes que pagar regalías. Sin embargo, también tendrás que asumir más riesgos.

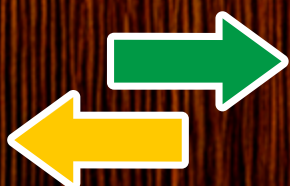
1. Crear desde cero

Iniciar un negocio independiente implica desarrollar tu propia marca y modelo de negocio. Si tienes experiencia previa en el sector o una visión clara de lo que quieres lograr, esto puede ser una excelente oportunidad. No obstante, el éxito dependerá mucho de tus habilidades para innovar y competir en el mercado.

2. Incertidumbre

Al no tener el respaldo de una empresa madre como en las franquicias, la incertidumbre es mayor. Tendrás que hacer todas las inversiones iniciales y confiar en que tu propuesta de valor será atractiva para los clientes. Esto puede traducirse en más tiempo y esfuerzo para posicionar tu negocio en el mercado.

¿Cuál es la mejor opción?



La respuesta a si debes invertir en franquicias o en un negocio independiente depende de tus objetivos y perfil. Si prefieres trabajar con una marca conocida y obtener apoyo constante, los proyectos de franquicias son la opción ideal. Si valoras la libertad creativa y te gusta asumir mayores riesgos, entonces un negocio independiente puede ser lo que estás buscando. Sea cual sea tu elección, asegúrate de investigar y evaluar los pros y contras de cada opción antes de tomar una decisión.

¿POR QUÉ ELEGIR UNA FRANQUICIA EN MÉXICO?

Elegir invertir en una franquicia en México ofrece varias ventajas:

Crecimiento económico: México es una de las economías más grandes de América Latina, con un mercado interno robusto.

Apoyo de franquiciadores: Las franquicias establecidas ofrecen apoyo continuo en operaciones, marketing y formación.

Demanda de consumidores: La demanda de productos y servicios de marcas reconocidas sigue creciendo en el país.

5 claves para tener en cuenta al elegir un tipo de franquicia

1. Demanda del producto o servicio: Asegúrate de que exista una demanda constante para el producto o servicio que ofrece la franquicia.

2. Reconocimiento de marca: Opta por una franquicia con una marca bien establecida y reconocida.

3. Apoyo del franquiciante: Verifica el nivel de apoyo que ofrece el franquiciante en términos de formación, marketing y operaciones.

4. Costos iniciales y operativos: Evalúa los costos de inicio y los gastos operativos para asegurarte de que se ajusten a tu presupuesto.

5. Potencial de crecimiento: Analiza el potencial de crecimiento del negocio en tu mercado local.

KURSOS
DE MATE

$2 \times 3 = 6$ $8 \times 1 =$ $8 \times 6 =$
 $4 + 5 = 9$ $8 \times 2 =$ $8 \times 7 =$
 $6 - 3 = ?$ $8 \times 3 =$ $8 \times 8 =$
 $4 \div 2 = 2$ $8 \times 4 =$ $8 \times 9 =$
 $8 \times 5 =$ $8 \times 10 =$



Elegir la franquicia correcta puede ser una decisión crucial para tu éxito empresarial. México es un mercado en crecimiento con muchas oportunidades.

Invertir en franquicias puede ser una de las mejores decisiones si estás buscando emprender en México. Con un modelo de negocio probado y soporte lograrás el éxito que buscas. Si estás listo para dar el salto, asegúrate de investigar bien y elegir la franquicia que más se adapte a tus intereses y habilidades.

LAS FRANQUICIAS MÁS RENTABLES EN MÉXICO

Las franquicias más rentables en México te ayudarán a tener un panorama más claro a la hora de elegir.



Beneficios:

- Muy alto reconocimiento de marca
- Apoyo y formación continuos
- Alta demanda en zonas urbanas

Starbucks, la cadena de cafeterías más famosa del mundo, ha logrado un gran éxito en México. Con su modelo probado y reconocimiento global, es una opción atractiva para los inversionistas.

Inversión inicial: La inversión para abrir una franquicia de Starbucks puede ser alta, pero la rentabilidad y el respaldo de la marca justifican el gasto.



Beneficios:

- Demanda constante
- Modelo educativo probado
- Impacto positivo en la comunidad

Kumon, un programa educativo de renombre, ofrece franquicias en México que se centran en la enseñanza de matemáticas y lectura. Es una excelente opción para quienes buscan invertir en el sector educativo.

Inversión inicial: Relativamente baja, con costos operativos manejables.



Beneficios:

- Menor costo inicial
- Flexibilidad de ubicación
- Apoyo en marketing y operaciones

Subway es otra franquicia de renombre mundial que ha encontrado un mercado sólido en México. Su enfoque en alimentos saludables y rápidos lo convierte en una opción popular.

Inversión inicial: Relativamente baja en comparación con otras franquicias de comida rápida, lo que lo hace accesible para más inversionistas.



Beneficios:

- Apoyo en gestión y operaciones
- Alta rentabilidad
- Demanda constante

Prendamex es una franquicia de casas de empeño que ha demostrado ser muy rentable en el mercado mexicano. Ofrece servicios financieros accesibles a un amplio segmento de la población.

Inversión inicial: Moderada, con alta rentabilidad debido a la constante demanda de servicios de empeño.



Beneficios:

- Marketing eficaz
- Soporte continuo
- Producto popular y en demanda

Wingstop, conocido por sus alitas de pollo, ha crecido rápidamente en México. La popularidad de sus productos y el modelo de negocio eficiente lo hacen muy rentable. Definitivamente una opción para tener en cuenta.

Inversión inicial: Moderada, con un enfoque en áreas urbanas con alta densidad de población.

Historias que inspiran



¡¡Qué tal!! Mi nombre es Carmen Pilar Campos Tenorio. Soy originaria del Distrito Federal, hoy conocido como CDMX.

Actualmente tengo una escuela de inglés enfocada a dar clases a personal de empresas. La mayoría de los horarios son por la tarde-noche, ya que ellos hayan terminado su jornada laboral.



Soy Lic. En Publicidad y Mercadotecnia, área en la que laboré por varios años enfocada a la industria musical en estudios de grabación. Después se dio la oportunidad de laborar en Xerox.

Impartiendo cursos de capacitación a los usuarios que adquirirían equipos de la marca, en eventos de marketing de lanzamientos de equipos, elaboración del material requerido para todas estas actividades, etc.

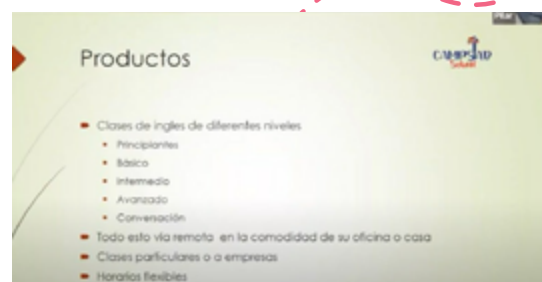
Cuando nacieron mis hijos, dejé de trabajar para dedicarme de tiempo completo a su crecimiento y educación; sin embargo, el idioma inglés ha sido mi aliado durante toda mi vida. Curiosamente, he impartido

clases desde que yo estudiaba en la preparatoria a niños de nivel primaria que requerían apoyo. De esa manera seguía activa "laboralmente".

En una temporada me dediqué a hacer compras para una tienda en Yucatán donde un tío tenía un local y me encargaba el surtido de la misma. Esta actividad la hacía en el tiempo que mis hijos asistían a la escuela. Hasta que por la pandemia se tuvo que cerrar.

Durante la pandemia me dediqué a hacer repostería como panes de elote, tartas de frutas, pays, pasteles, etc., para entrega a domicilio hasta el término de la misma, ya que la gente empezaba a salir y el costo de los insumos ha ido en incremento, por lo que ya no es tan fácil la venta de los mismos.

Ahora, como hobby, estudio fotografía; es algo que me apasiona, que tuve como materia durante la carrera, pero que no seguí y ahora lo he retomado con mucho interés y entusiasmo.



Como se darán cuenta, soy una persona inquieta a la que le gusta estar activa.

Directorio Comercial



MARCO A. BERNAL INTEGRA-TE



Centro de distribución que se especializa en la comercialización de soluciones educativas.



55 3731 7889



@educareinnovacion

<https://grupoeducare.com>

MARITERE HERNÁNDEZ | TERAPEUTA NARRATIVA



La terapia narrativa busca un acercamiento respetuoso, no culposo (nonblaming) de la terapia y el trabajo comunitario, la cual centra a la persona como expertos en su vida.



56 36866376



55 5873 8808



maritere2324@yahoo.com.mx

ANDREA ABOYO | CENTRO DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA MOTOCICLISTAS



La formación y capacitación de motociclistas vialmente responsables desarrollando y perfeccionando sus habilidades y técnica de manejo.



55 4841 7827

GUSTAVO GONZALEZ TERAPEUTA



Terapias integrativas



4425 733282

NYDIA ELIZALDE | RESPOSTERÍA “DULCE NYDO”



Cada postre es elaborado con amor y desde el corazón los ingredientes son de la mejor calidad e higiene. Los sabores y formas de los postres y pasteles de Dulce Nydo son fuera de lo común evocan sencillos pasajes hogareños



55 3899 4422



@dulcenydo

<https://linktr.ee/dulcenydo>

ELIZABETH LUQUE | VENTA DE PRENDAS DE VESTIR



Promuevo las riquezas naturales, culturales y arquitectónicas de México a través de prendas de vestir y accesorios



56 36866376



elunque66@gmail.com

elunque@encantosdemitierra.com

MARÍA ANTONIETA CAMACHO DISEÑADORA GRÁFICA



Diseño grafico y líder de estudio creativo con taller de impresión

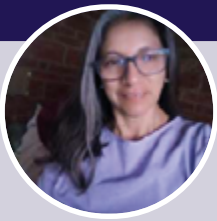


55 2321 2024


Directorio Comercial



LETICIA VENTURA LUNA PSICÓLOGA



Apoyo psicológico (individual y de grupo) e impartición de talleres. Terapia cognitivo conductual, terapias humanistas como PNL, Psicodrama, Gestalt, Narrativa, Terapia Breve, etc.


 55 1191 3569

 venluna.venluna@gmail.com

CARMEN CAMPOS PROFESORA DE INGLÉS



Implementación académica de estrategias de aprendizaje en lenguas extranjeras.


 55 2848 3943

 jcsabino@gmail.com

ALMA ONTIVEROS TERAPEUTA




Terapias de sanación con Ángeles y Biomagnetismo Cuántico.


 55 1353 4912

ANDREA VARELA | VENTA DE ARTE DE DECORACIÓN



Productos de alta calidad con edición limitada para lograr una exclusividad en los hogares y experiencias inolvidables a través de los sentidos.


 55 3731 6747

 55 5549 8188

LUCÍA TOSCANO | FINANCIAMIENTO EDUCATIVO



Me especializó en ofrecer soluciones financieras personalizadas para estudiantes que desean alcanzar sus metas académicas sin preocupaciones financieras


 55 2949 4875


 ltoscanomx@yahoo.com

ARTURO SORIANO VENTA DE SEGUROS PARA AUTO



Venta de seguros para autos particulares y de servicio público individual o grupal, de vida, accidentes enfermedades y ante daños. Sí estás interesado, por favor, mandar un WhatsApp y nosotros nos pondremos en contacto contigo.

 55 3121 0960

 arturosoriano.041169@gmail.com

ANÚNCIATE CON NOSOTROS ES MUY FÁCIL
INTEGRACION@SOCIEDADCOOPERATIVA.COM.MX

Para consultar algún servicio de un socio cooperativista visita: sociedadcooperativa.mx/buscador-de-servicios/

Directorio Interno



Karla Sandoval

Administración

55 47 47 15 80

administracion@sociedadcooperativa.com.mx



Armando Serrano

Originación

55 35 66 98 95

originacion@sociedadcooperativa.com.mx



Karen Pérez

Cobranza

55 38 84 34 92

cobranza@sociedadcooperativa.com.mx



Sharon Leyva

Integración

56 36 13 98 76

integracion@sociedadcooperativa.com.mx

**CONTÁCTANOS SI TIENES ALGUNA
DUDA O COMENTARIO.**

ACTIVIDADES DE ABRIL



CONEXIÓN CON EXPERTO EN MATERIA

MITZIU QUEVEDO
COMUNICACIÓN ASERTIVA E
INTELIGENCIA EMOCIONAL

09 DE ABRIL
12:00



MARICRUZ SANTILLÁN
FISIOTERAPEUTA

23 DE ABRIL
12:00



SI TE PERDISTE DE ALGUNA SESIÓN O QUIERES
VOLVER A VER UNA BÚSCANOS EN
NUESTRO CANAL OFICIAL DE YOUTUBE





**SOCIEDAD
COOPERATIVA**

**El apoyo al trabajador
independiente**



@sociedadcooperativa5138



cooperativasociedad

sociedadcooperativa.mx