

FERIA DE FRANQUICIAS

2014

Los mejores negocios

Las Franquicias en México

Por: Marisela Ortiz Castañeda



Las franquicias abarcan prácticamente todos los giros comerciales (de consumo y servicio).

| | | |
|----------------------|-------------------------|-------------------------|
| Agencias de viajes | Comida rápida | Decoración |
| Inmobiliarias | Fotografía | Mascotas |
| Automóviles | Lavanderías | Depilación |
| Computación | Marketing y publicidad | Mensajería |
| Informática | Moda y ropa | Paquetería |
| Consultoría | Papelería | Gimnasios |
| Cafeterías | Reciclaje y consumibles | Casas de empeño |
| Helados | Restaurantes | Raspados |
| Distribución y venta | Salud y belleza | Reparación de calzado |
| Empleo y formación | Servicios de limpieza | Facturación electrónica |
| Entretenimiento | Servicios domésticos | y Más... |

Adquirir una franquicia en México puede resultar una de las maneras más rápidas de poseer un negocio exitoso sin tener que empezar de cero y con uno de los menores riesgos de fracaso en el mercado.

Las estadísticas refieren que en los últimos años las franquicias han mantenido una tasa de crecimiento promedio de entre 12 y 15% -muy por encima del Producto Interno Bruto, lo que garantiza una buena inversión-, con un porcentaje de fracaso estimado de sólo 10%.

Hoy por hoy, no se puede negar que las franquicias representan uno de los modelos de comercialización de bienes y servicios con mayor crecimiento, pero también es importante destacar que antes de hacer alguna elección, es indispensable evaluar diversos aspectos, como la trayectoria del negocio seleccionado, su reputación en el mercado y el reconocimiento de la marca, además de constatar que haya obtenido resultados altamente satisfactorios y sobre todo, que ofrezca posibilidades de éxito.

Los expertos recomiendan que para adquirir una franquicia es necesario documentarse, analizar el tiempo de retorno sobre la inversión, establecer un plan de negocios y asesorarse, ya que son muchos los factores que influyen en la toma de una correcta decisión, pues ante todo, un negocio siempre representará ventajas y desventajas.

En una franquicia ocurre lo mismo, donde no se puede asegurar

el éxito al 100%, ya que al final de cuentas se trata de un negocio, y un negocio implica cierto riesgo. Sin embargo, es imperativo subrayar que en el caso de las franquicias los riesgos son menores en comparación a un negocio propio, en el cual las ideas que se tienen son empíricas y se carece de un control de las operaciones, dando como resultado una serie de errores.

Las franquicias, por tanto, son opciones sumamente redituables, pues ambas partes, franquiciante y franquiciatario, ganan y se ven beneficiados a cambio de responsabilidades que posicionan la marca y hacen mucho más fuerte el sistema.

El crecimiento obtenido ha orillado al sistema de franquicias a reinventarse día con día. Así lo demuestra el gran número de negocios que cada año comienzan a funcionar bajo esta exitosa fórmula de comercialización. Franquicias de todos los ámbitos sectoriales y de todos los rangos de inversión, que han demostrado ser franquicias rentables.

El espectro de las franquicias es muy amplio y variado, pues incluye agencias de viajes, inmobiliarias, automóviles, computación e informática, consultoría, cafeterías, helados, distribución y venta, empleo y formación, entretenimiento, comida rápida, fotografía, lavanderías, marketing y publicidad, moda y ropa, papelería, reciclaje y consumibles, restaurantes, salud y belleza, servicios de limpieza, servicios domésticos, decoración, mascotas, depilación, mensajería, paquetería, gimnasios, casas de empeño, raspados, reparación de calzada, facturación electrónica, en fin, el asunto es que las franquicias abarcan prácticamente todos los giros comerciales (de consumo y servicio).

El crecimiento, expansión y éxito son las principales características que se deben evaluar para incursionar en este segmento de negocios, sin olvidar, por supuesto el capital que se pretenda invertir, pues en el mercado existen franquicias para todos los gustos, en donde la única diferencia está en el tamaño de la marca.

Gloria Jean's Coffees™



FRANQUICIAS
Tel. (0155) 5250-4452
gloriajeanscoffees.com.mx



/GloriaJeansMexico



@GloriaJeansMex



@GloriaJeansMexico



QUIZNOS SUB®

Tostado sabe mejor



FRANQUICIAS
Tel. (0155) 5250-4452
quiznos.com.mx



f /quiznosmx

t @quiznosmx

De Startups a Franquicias

¿Cómo saber si tu negocio es franquiciable?

Por: Marisela Ortiz Castañeda

Antes de hacer cualquier movimiento es necesario hacerse ciertas preguntas.

Hoy en día las franquicias son un modelo de negocio que se ha impuesto en el mundo, pero cómo conocer si las empresas están en condiciones de iniciar un proceso de expansión o sea convertirse en franquicia, para ello hay que hacerse primero las siguientes preguntas:

¿Mi negocio es exitoso?, ¿se ha posicionado en el mercado?, ¿hay clientes que preguntan si tengo otros locales?, ¿hay empresas que se han acercado con el fin de conocerlos?, si todas estas preguntas tienen un sí, entonces es momento de convertirlas en franquicia.

Aunque no es un asunto fácil, para poder convertir un negocio en franquicia se debe de tener una buena base para de ahí determinar la mejor estrategia y lograr la expansión. ¿Pero cuándo es el momento adecuado y propicio para hacerlo?

+ Cuando ya se probó que nuestra empresa efectivamente es una empresa exitosa.

+ Cuando la demanda ha sobrepasado las expectativas y se necesita traspasar a otros puntos de venta replicable.

+ Y cuando cuenta al menos con

una marca registrada.

Es en ese momento exactamente cuando se puede franquiciar nuestra empresa, para lo cual entonces necesitamos primero de voluntad y tiempo suficiente para realizar un marco jurídico, transferencia electrónica y compromiso.

Hasta entonces se puede pensar en otros puntos importantes a desarrollar como son:

- Planeación estratégica: que permite contar con objetivos específicos bien definidos.

- Creación de documentos.

- Transferencia de tecnología: para lo cual se debe contar con un manual de operación y capacitación, con información que permita al franquiciador dominar el negocio.

- Compromiso con los franquiciadores: establecer una relación a corto plazo.

Si tengo un startup (empresa de nueva creación) ¿también se puede convertir en franquicia?

Ahora bien en el mundo empresarial, es muy común escuchar acerca de esas compañías apodadas "startups" pero ¿Qué son, cómo

SUPLEMENTOS
PANORAMA EN MEDIOS

RODRIGO VILLEGAS ORTÍZ
Director General

EDUARDO HERNÁNDEZ
Marketing y Planeación

JORGE GARCÍA AMEZOLA
Arte y Diseño

MARISELA ORTÍZ
Editorial

VIVIANA ARROYO
Administración

NANCY PERALES
Coordinadora General de
Publicidad y Ventas

LUCY PADILLA
Publicidad y Ventas

JULIO RODEA
Publicidad y Ventas

Impreso en el Distrito Federal por CICSA.

Consorcio Interamericano de Comunicación, S.A. de C.V.
Av. México, Coyoacán No. 40

Plataforma de Circulación
Mural (Guadalajara) / El Norte (Monterrey) / Reforma, El Economista y El Universal (Cd. de México)

5521 3595 | 5521 1261
5518 5227

www.panoramaenmedios.com



funcionan y se pueden convertir en franquicia?

Bien, una startup es una empresa pequeña o mediana de reciente creación, delimitada en el tiempo, y normalmente, relacionada con el mundo tecnológico. Una startup parte de una idea innovadora y con el conocimiento de uno o más socios, que tratar de escalar esa idea de convertirse en un rentable negocio.

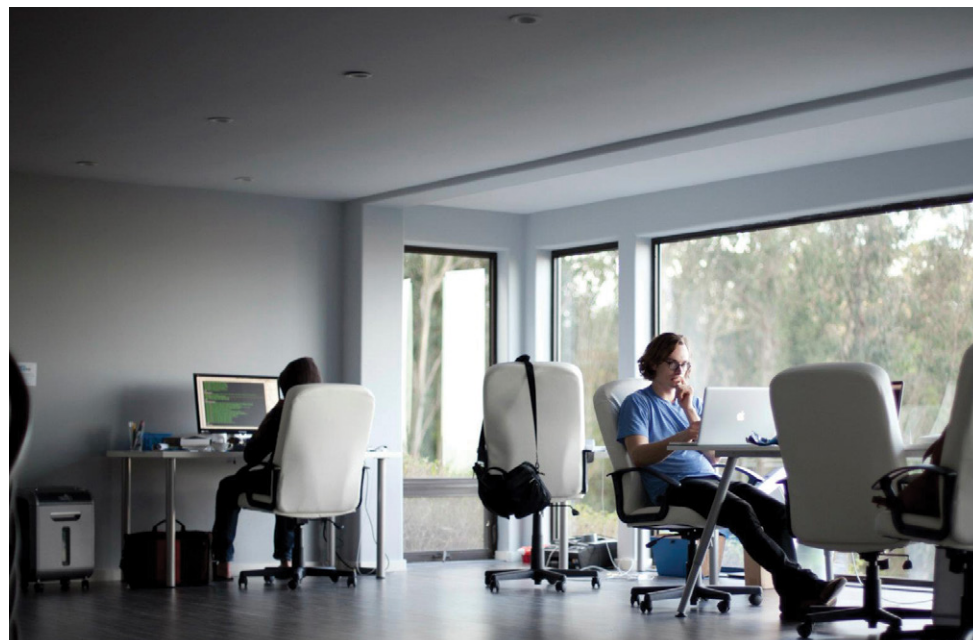
Estas empresas generalmente tratan de explotar nichos de mercado con un potencial alto pero delimitado en el tiempo, como por ejemplo, un accesorio tecnológico que está de moda. Además, muchas de estas pequeñas compañías frecuentemente son compradas por otras más grandes si el negocio prospera, y en caso contrario, lo más normal es pensar en cerrar la startup

y empezar otra idea de negocio. A diferencia de otras empresas típicamente capitalistas, la startup cuenta con varios profesionales especializados cada uno en su sector (producción, marketing, investigación, etc.) y con una gran capacidad de adaptación al mercado.

Ahora bien, ¿se puede franquiciar un startup?, Claro, sabemos que empezar un nuevo negocio es siempre complicado y uno de los grandes retos a los que se debe enfrentar cualquier startup en sus primeros meses de vida es el de hacer frente a sus gastos cuando todavía no tiene ingresos suficientes.

Saber reducir costos es clave para ayudar a que una startup crezca.

Saber reducir costos es clave para ayudar a que una startup crezca.



¡ATENCIÓN!

a todos los Inversionistas



>> Se acaba la prórroga del SAT
A partir del 1° de Abril de este año todos los contribuyentes deberán facturar electrónicamente.



Asóciate con XPD
Y obtén una utilidad de, al menos **35%**

Te Ofrecemos:

- ▶ Distribución autorizada de Facturación Electronica, Recibos de Nómina Digital y Timbrado.
- ▶ Inversión única desde 15 mil pesos.
- ▶ Tenemos modelos de negocio que se adaptan a tus necesidades.
- ▶ Recuperación de inversión en menos de 2 meses.
- ▶ Capacitación Técnica, Administrativa y Comercial.

Llámanos ya y se parte de XPD

01 (800) 223 20 11

www.xpd.com.mx

Búscanos en la Feria Internacional de Franquicias, los días 6, 7 y 8 de Marzo en El World Trade Center
Estamos en el stand No. 1534



Socios AMEXIPAC



Certificados GS1 México



Certificados ISO



PAC Autorizado

Panorama y tendencias de negocio para el 2014.

Por: Marisela Ortiz Castañeda

Los grandes concedores señalan que las franquicias crecerán en un 11 por ciento en términos reales en este 2014.

Lo anterior lo anunció Ferenz Fehrer, Director General de conocida firma de consultoría quien también dejó saber que en años anteriores se venía presentando un crecimiento del 12 por ciento en relación a las franquicias en nuestro país, sin embargo, el año pasado se presentó una disminución, se habla de un 10 por ciento, que no es preocupante dado las condiciones económicas por las que atravesó el país en 2013.

Para este 2014, las expectativas en cuando a franquicias son muy halagadoras pues se espera un crecimiento del 11 por ciento.

Cabe señalar que las decisiones que ha tomado la Secretaría de Economía en este aspecto han sido muy acertadas, sobre todo por la creación del programa de financiamiento del gobierno y la banca comercial.

Sin embargo, la Reforma Fiscal recién aprobada impactará sin lugar a dudas en el desempeño de las franquicias, principalmente a aquellos negocios que operan bajo el esquema de Régimen de Pequeños Contribuyentes (Repecos).

Como se recordará con esta Reforma Hacendaria aprobada por el Consejo de la Unión y puesta a disposición desde el 1 de enero de este año, se realizarán varios

cambios en materia del Impuesto al Valor Agregado (IVA), así como el Impuesto Sobre la Renta (ISR).

Además se implementó el Régimen de Pequeños Contribuyentes (Repecos).



En cuanto a las tendencias de franquicias para este 2014, los especialistas aseguran que se ve la aparición de nuevos modelos cuyo objetivo principal será el de atender las necesidades de otros segmentos de consumidores.

Los giros relacionados con el entretenimiento y recreación, alimentos y bebidas, venta al detalle

y la educación, son los rubros que destacarán con mayor fuerza, pero sobre todo aquellos con nuevas ideas o con un grado de innovación alto.

Se sabe que hoy en día existe un mayor apoyo para adquirir estos modelos de negocio por medio del

señalarse que se invierte en franquicias, el objetivo primordial de este programa es brindar apoyo a la generación de nuevas empresas franquiciantes, así como la modernización y consolidación de los modelos de franquicias existentes.

El programa Nacional de Franquicias fue creado en 2007 y desde entonces ha registrado muy buenos resultados, sobretodo en la operación y esquema de garantías, con recursos del Fideicomiso México Emprende a través de Nacional Financiera (NAFIN) y la Banca Comercial.

De tal manera que el esquema de garantías del Programa de Financiamiento a Franquicias permitirá:

- Un efecto multiplicador que anteriormente no se tenía y la derrama

que se dispone para estos créditos en una primera etapa es de \$150 millones de pesos.

Se estima que en este 2014 el sector de franquicias crezca por lo menos un punto porcentual adicional para que de nuevo vuelva al crecimiento anual promedio de 12% que había mantenido en los últimos años.



- » Depilación con Alta Tecnología
- » Faciales
- » Moldeo y Tonificación Corporal
- » Tratamientos Desintoxicantes
- » Plataforma Vibratoria

- » Spray Tan
- » Depilación con Cera
- » Cosmética Propia
- » Masajes
- » Manicure y Pedicure

**¡LA MEJOR OPCIÓN DE NEGOCIO!
CORPORATIVO**
Av. San Jerónimo 150
Col. Jardines del Pedregal
01900 México, D.F.
TEL. 5635-9735
info@stetikxpress.mx

www.stetikxpress.mx



¡LA FRANQUICIA
DE MAYOR ÉXITO
EN EUROPA
AHORA EN
MÉXICO!



La red de franquicias de gastronomía japonesa más grande de occidente



- Sushi Itto es una empresa 100% mexicana
- Es Pionera en la tropicalización del sushi en el mundo
- Logramos la fusión de ingredientes tradicionales japoneses con sabores típicos de México
- 25 años de experiencia nos respaldan
- Más de 120 restaurantes operando en 8 países
- Atendemos más de 6.3 millones de invitados cada año
- Contamos con más de 7,300 asientos y 360 vehículos de reparto
- Damos empleo a más de 4,300 personas

Importantes planes de desarrollo para toda la República Mexicana (franquicias regionales o territoriales)

| | |
|--|---------------------------|
| - Cuota inicial de Franquicia | \$380,000 |
| - Inversión inicial aproximada | \$3,700,000 a \$4,500,000 |
| - Regalías sobre venta | 5% |
| - Cuota de publicidad institucional | 2% |
| - Margen bruto de utilidad | 67% |
| - Utilidad de operación (antes de impuestos) | 8% |
| - Tiempo aproximado de recuperación de inversión | 36 meses |

Grandes posibilidades de integrarte a un grupo exitoso de empresarios e inversionistas.

Si su sueño es comprar una franquicia, primero investigue cuáles son los diferentes modelos de franquicias que existen en el mercado y después decida la mejor con base en sus aptitudes, intereses, ingresos y solidez de la empresa franquiciante.

Desgraciadamente no siempre contamos con todo el capital requerido para emprender la compra de una franquicia, necesitamos ayuda para financiar el negocio.

Por ello a continuación le presentamos diferentes alternativas de financiamiento para adquirir una franquicia.

La primera de ellas es recurrir al Programa Nacional de Franquicias, auspiciado por la Secretaría de Economía, que ayuda a los franquiciatarios a financiar la compra de una franquicia.

Este Programa Nacional de franquicias, cuenta con el apoyo y soporte de los principales consultores del sector, hasta la fecha es

único en el mundo, pues busca que se pueda generar empleo de calidad, formal y de bajo riesgo.

Recordemos que de cada 100 franquicias que abren al año, entre 90 y 95 siguen operando después de 5 años, contra la estadística que informan que de cada 100 negocios que abren por su cuenta al año, entre 60 y 70 siguen desapareciendo antes de dos años.

En los últimos años las franquicias se han consolidado como un sistema rentable dentro del mercado

internacional, pero su financiación siempre es un tema preocupante para los emprendedores.

Otra opción de financiamiento son las entidades bancarias, que ofrecen un sistema de acuerdo a las necesidades de cada futuro empresario, aunque es importante resaltar que esta ayuda económica, no se les otorga a todas las personas, debido a que los bancos exigen una serie de requisitos.

Conoce las mejores opciones de financiamiento.

Programa Nacional de Franquicias, la mejor opción.

Por: Marisela Ortiz Castañeda



Pero también existen una serie de mecanismos de financiamiento para una franquicia en México como son:

- Préstamo hipotecario, que otorga alguna institución bancaria y que no es más que un crédito a corto, largo y mediano plazo.
- Leasing inmobiliario, que es el contrato para adquirir un local.
- Leasing mobiliario, que financia el mobiliario de un negocio.
- Cuenta de crédito, que no es más que un préstamo acompañado de intereses.

Finalmente, las cadenas de franquicias también facilitan la adquisición de la marca, dado que algunas financian parte de la inversión, de tal manera que quienes quieren adquirir una franquicia, puedan optar por créditos sin la necesidad de recurrir al sistema bancario.



INICIA EL MEJOR
NEGOCIO
y recibe ganancias todo el año



Productos para todas las estaciones

Modelos de franquicias

BASICO

2x1 En el costo de tu franquicia de raspas, obtén SIN COSTO franquicia de Crepizza

PLUS

Hasta 3 franquicias en un mismo establecimiento

MOVIL

¡Dos meses de productos e insumos GRATIS para las franquicias adquiridas!

01800 557 39 47
www.hawaiianparadise.mx
Blvd. Armando del Castillo Franco No. 113 Col. Bellavista C.P. 34047 Durango, Dgo., México **01(618) 128 06 88**
hawaiian@hawaiianparadise.mx ventafranquicias@hawaiianparadise.mx

Visítanos en la Feria de Franquicias WTC stand 1216

ÚNETE AL EQUIPO MICROSIP

La red de franquicias en sistemas computaciones administrativos para PyMEs más grande y confiable de México.



Somos una empresa 100% mexicana, con 27 años en el mercado y más de 50,000 empresas satisfechas.

No dejes pasar la oportunidad que cambiará tu vida.

- Concepto único en negocios de informática.
- Productos de alta calidad.
- Exclusividad territorial.
- Alto margen de utilidad.
- Asesoría personalizada y capacitación continua.



Pregunta por nuestras plazas con franquicias disponibles. (55) 5543-2285

microsip.com f /Microsip @Microsip /Microsip

Quiero una franquicia

¿Por dónde empiezo?

Por: Enrique U. Alcázar*

Las franquicias son generadores de PyME's fortalecidas, competencia justa, riqueza, empleos estables y bienestar comunitario.

México es un país de emprendedores, ya sea por gusto o por necesidad, uno de los sueños o metas más recurrentes es "ser nuestro propio jefe, tener nuestro negocio", lo que aplica a recién egresados, jubilados, ejecutivos, empleados, amas de casa y otros, de ahí el impacto y crecimiento de las franquicias a nivel nacional, ya que reducen los riesgos al mínimo, optimizan recursos y maximizan beneficios; las hay de niveles de inversión que van desde cien mil pesos hasta cientos de miles de dólares; existen más de 90 giros distintos, con lo que prácticamente cualquiera podría pensar en invertir en este modelo de negocio.

Por otro lado, empresarios y altos directivos con excedente de flujo o inquietud por diversificar, así como grupos enfocados a la operación han encontrado en las franquicias una excelente oportunidad para lograr un mayor crecimiento y desarrollo, al adquirir negocios ya probados, e incluso muchas veces sin necesidad de intervenir en la operación, bajo la modalidad de inversionista ausente o clubes de inversión.

"La Franquicia es el modelo empresarial que permite replicar un negocio exitoso, rentable y probado, así como su expansión a nuevos mercados, aprovechando recursos económicos, humanos, relacionales y de gestión de terceros (Franquiciatarios), quienes acceden a la marca, a la experiencia, al conocimiento y a la tecnología del Franquiciante (know-how), generando una interrelación que minimiza riesgos, optimiza recursos y maximiza beneficios para ambas partes, quienes conservan su independencia jurídica y empresarial."

Lo primero antes de invertir es conocer nuestro perfil, identificar nuestras expectativas, la pregunta es ¿por qué quiero invertir en una franquicia? Y las respuestas son muy variadas, hay quien busca invertir en un negocio probado, otros un esquema de autoempleo o convertirse en empresarios, hay quien busca asegurar o incrementar el patrimonio familiar, reducir riesgos, obtener capacitación, experiencia y know-how de un giro o sector con el respaldo de una empresa sólida; las franquicias nos ofrecen todo esto y más.

ANYTIME FITNESS
EL GYM PARA GENTE *Ocupada*™

¿Qué puede ser mejor que **invertir** en la **Franquicia #1** en el mundo?

¡Tú puedes ser parte de nuestra familia!

01 (800) 837-0888

FRANQUICIAS DISPONIBLES | ANYTIMEFITNESS.COM.MX

Entrepreneur
500
FRANQUICIAS
CLASIFICADA #1

2014

¡Equipa tu club con la **marca líder** en el mercado!

PRECOR®

Entre las principales ventajas que encontramos al adquirir una franquicia están:

- Ser propietario de un negocio acreditado.
- Resultados probados.
- Marca posicionada.
- Acceso a experiencia y tecnología.
- Capacitación y manuales.
- Asesoría inicial y asistencia técnica.
- Marketing y publicidad.
- Economías de escala.
- Investigación y desarrollo del franquiciante.
- Territorio protegido.
- Sinergia y sentido de pertenencia.
- Reducción de riesgos comerciales y financieros.

También es importante evaluar y comparar varias opciones, sin embargo al haber un universo de más de 1,300 marcas que ofrecen franquicias en el país, se recomienda empezar a reducir con base en criterios de giro e inversión, existen firmas y comercializadoras especializadas que nos pueden asesorar en el proceso de elegir la mejor franquicia.

Además de conocer el concepto, vale

mucho la pena investigar los antecedentes de las marca que más nos interesan, entrevistarnos con otros franquiciatarios y preguntar sobre el tipo de soporte, capacitación y asistencia que ofrecen.

Un análisis financiero que considere temas como inversión inicial, proyección de ventas, costos, flujo e indicadores de rentabilidad, siempre nos dará elementos valiosos para la toma de decisión.

Al existir una regulación limitada en el tema de franquicias, vale mucho la pena revisar con detenimiento y si es necesario con el apoyo profesional de un experto, el contrato y demás herramientas jurídicas, ya que éstas son "la ley" en la relación. No hay negocio que garantice el éxito, sin embargo las franquicias son una excelente opción, siendo clave para que el riesgo sea aún menor un buen contrato que ofrezca certidumbre y seguridad al dejar claras las reglas del juego.

Un elemento clave para asegurar el éxito de negocio, es la ubicación, para lo cual debemos considerar diversos factores como son:

• **Demanda:** Número de clientes potenciales, considerando hábitos de consumo, aspectos demográficos y nivel socio económico; tránsito peatonal y/o vehicular; conectividad y barreras geográficas; focos de concentración del cliente objetivo.

• **Competencia:** Identificación y entorno de la competencia; necesidades no cubiertas por los actuales competidores.

• **Costo:** Condiciones físicas de la ubicación; costos de puesta en marcha; costo de arrendamiento o adquisición del inmueble.

Siguiendo estos pasos y con el acompañamiento adecuado, podemos decir que si buscas invertir o poner un negocio, las franquicias son una excelente alternativa, sino es que la mejor y éste es un muy buen momento para hacerlo.

Es importante destacar que en un modelo de franquicia, por su gran potencial y alta rentabilidad, no sólo ganan el franquiciatario y el franquiciante, sino que también se desarrollan proveedores, se impacta al mercado inmobiliario, se realizan eventos y fortalecen medios; se generan empleos estables, bien capacitados y dignamente remunerados; en consecuencia se genera riqueza y beneficios para el entorno y la comunidad.

liario, se realizan eventos y fortalecen medios; se generan empleos estables, bien capacitados y dignamente remunerados; en consecuencia se genera riqueza y beneficios para el entorno y la comunidad.



ALCÁZAR & COMPAÑÍA *Años*
Grupo

* **ENRIQUE U. ALCÁZAR**
PRESIDENTE GRUPO ALCÁZAR & COMPAÑÍA.

Twitter: @EnriqueAlcazar
enrique@alcazar.com.mx
www.alcazar.com.mx



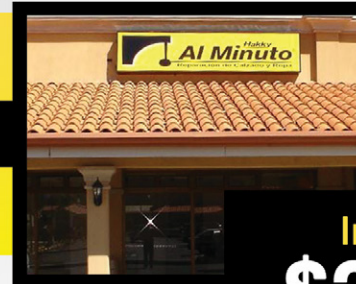
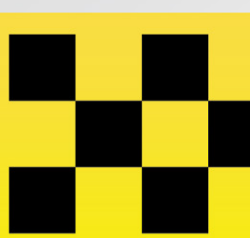
¡FRANQUICIAS DISPONIBLES!

franquicias@mustache.com.mx

Lada sin costo 01-800-509-0739

www.mustache.com.mx

FIELES AL ANTOJO



Inversión total
\$250,000

¡Tres Franquicias en una!

- + Reparación instantánea de calzado.
- + Cerrajería
- + Costurería rápida



Don Minuto S.A. de C.V. (Antes denominada Segunda Suela S.A. de C.V.)
Siembra 1, Col. Culhuacán C.P. 09800 México D.F.

Tel: (55) 9189 4550
01 800 8216 646

www.segundasuela.com
franquicias@segundasuela.com

Franquicia PRENDAMEX®



Una franquicia **PRENDAMEX®** te brinda la oportunidad de obtener un negocio propio, estable, seguro y altamente rentable, gracias al mercado potencial al que está dirigido, más de 40 millones de mexicanos.

Ventajas de invertir en una Franquicia PRENDAMEX®

- **Marca líder** - En la categoría de casas de empeño privadas con más de 830 unidades en México y el extranjero. **PRENDAMEX®** la marca con mayor recordación en el mercado.
- **Know How** - Pionera de Casas de Empeño privadas en México con más de 17 años. Expertos en la innovación, operación y administración del negocio prendario.
- **Asistencia técnica** - Manuales de operación, software propio en constante actualización, capacitación y entrenamiento continuo.

Te invitamos a ser parte de la:

FRANQUICIAS **FOF**
Feria Internacional 37° Edición
Marzo 6, 7 y 8 • 2014 WORLD TRADE CENTER
CIUDAD DE MEXICO

Visítanos en el **stand 304**
y únete a la Red de Casas de Empeño Líder en el mundo.



Premio Nacional de la Franquicia 2012, categoría de servicios



(52) (55) 26295100 • (52) (55) 5395.5802 • Lada sin costo: 01800.836.1936
info@franquiciaprendamex.com • www.franquiciaprendamex.com.mx

