



Impulsando  
**Marcas** con  
**VISIÓN**



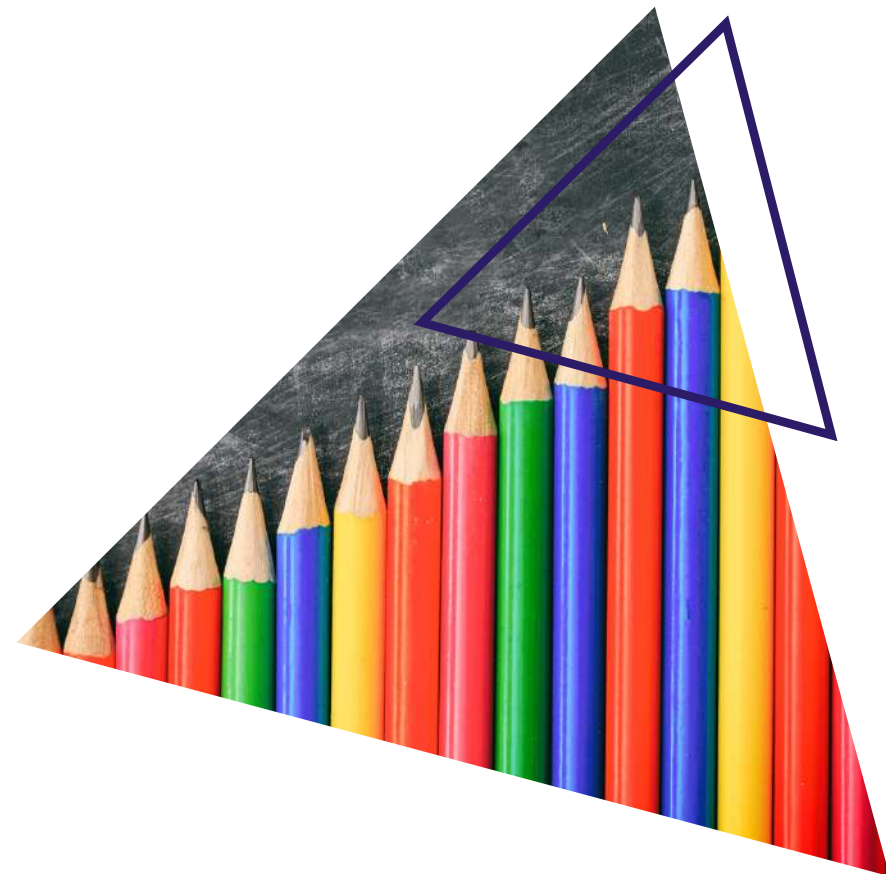


**Impulsando  
Marcas con  
VISIÓN**

PROPUESTA ESTRATÉGICA EMPRESARIAL



# Impulsando Marcas con VISIÓN



En “**Impulsando Marcas con Visión**”; buscamos impulsar la Asociación Mexicana de Franquicias para transformar el sector y devolverle su relevancia como motor económico de México.

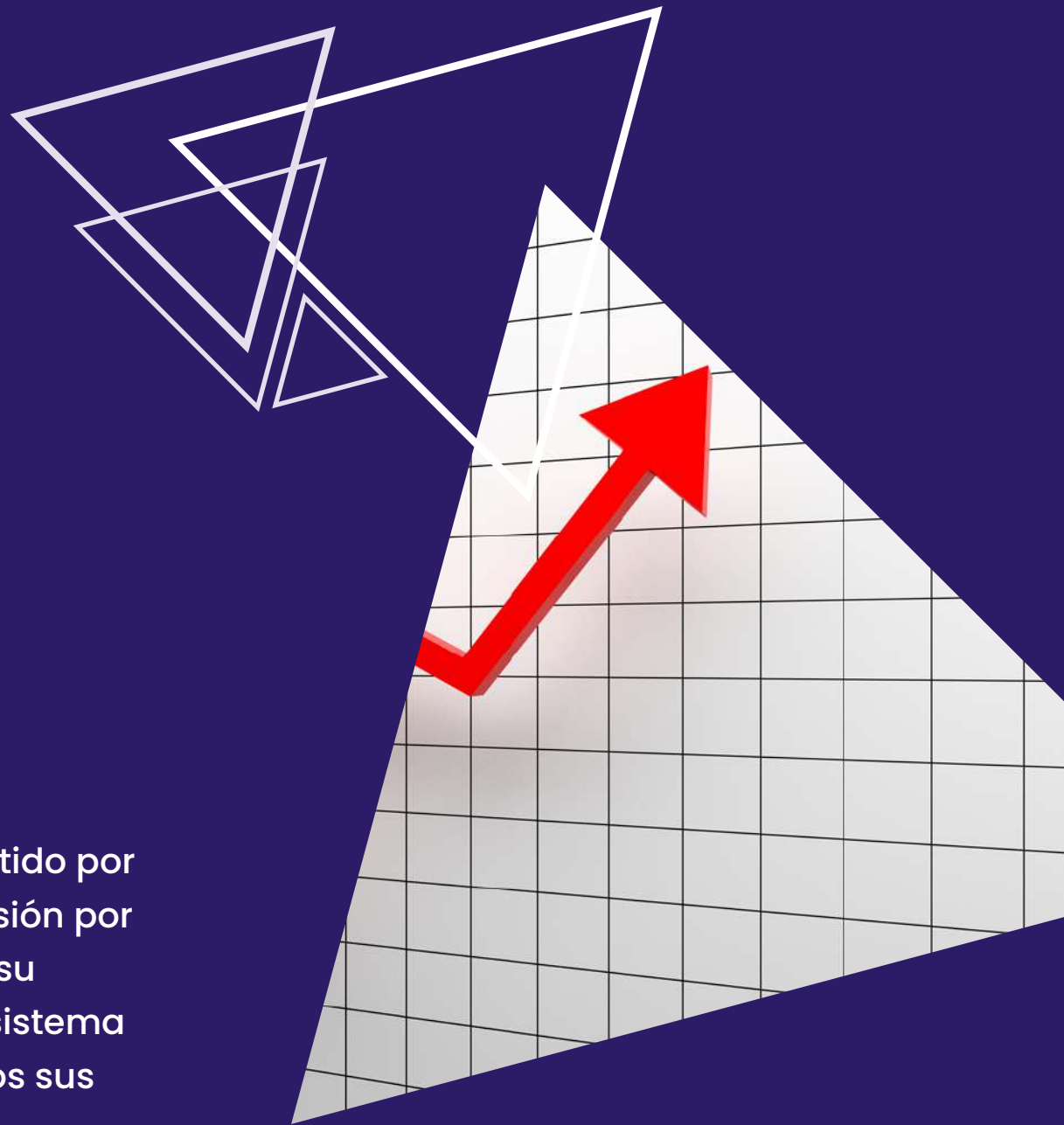
Nuestra misión es posicionar a las franquicias como un modelo ideal de negocio, fortaleciendo su visibilidad, innovación y competitividad.

Como equipo, estamos comprometidos a generar oportunidades de crecimiento y desarrollo, representar los intereses de cada miembro y garantizar que las franquicias sean vistas y valoradas como un pilar estratégico en el sector empresarial y su impacto en la economía del país.



# Impulsando Marcas con **VISIÓN**

Un equipo Franquiciante de origen, comprometido por trabajar con profesionalismo, dedicación y pasión por generar una transformación medible de su competitividad, posicionándolo como un ecosistema sólido, confiable y de alto impacto para todos sus participantes.





El sector franquicias en México requiere **evolucionar**, estrategias que impulsen su crecimiento y para resolver efectivamente los desafíos.

"Necesitamos liderazgo que represente el sector de franquicias "

**ANTECEDENTES**

# ANTECEDENTES

Si la cifra que se presume del total de las marcas franquiciantes es de alrededor de 1500, entonces, los afiliados a la AMF representaría menos del 15% del total de las franquicias.



# ANTECEDENTES

Es necesario ser la figura oficial que coadyuve y gestione políticas públicas que brinden incentivos fiscales y financieros, con impacto a nivel nacional y estatal. Estos retos son la clave para transformar las franquicias mexicanas en un motor económico y social autónomo.



# ANTECEDENTES

La alta rotación de personal y la falta de programas especializados en capacitación afectan la estabilidad operativa, lo que evidencia la necesidad urgente de profesionalización.

Implementar estrategias que eleven a las franquicias mexicanas a estándares internacionales para fortalecer su competitividad y proyección global.

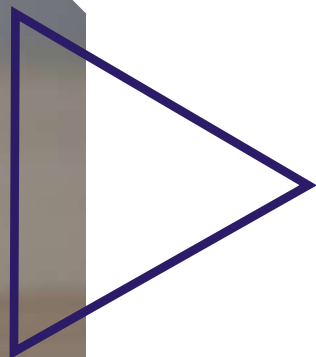


# ANTECEDENTES

La ausencia de un registro confiable de marcas y cifras exactas de unidades operativas dificulta el análisis del sector.

Por otro lado, las marcas emergentes ven limitadas su promoción ante los altos precios de los eventos.

No existe una bolsa de trabajo ni vinculación con instancias educativas que impulsen oportunidades y la profesionalización a nivel ejecutivo y operativo.





## CONOCE AL EQUIPO

Un equipo experto, de varias ciudades del país, franquiciantes, con éxito comprobado y comprometidos con transformar el sector franquicias en México. Representamos liderazgo, innovación y acción para posicionar a las marcas en el espectro público: al frente del crecimiento económico y la competitividad del país. Juntos, trabajamos para que las franquicias brillen y sean reconocidas como el motor económico y de crecimiento de México a nivel nacional e internacional.



Presidente

# PLANILLA



David Rascón  
VP Comunicación  
Y Vinculación





**MIGUEL  
AVILA**  
**PRESIDENTE**



**Miguel Avila**

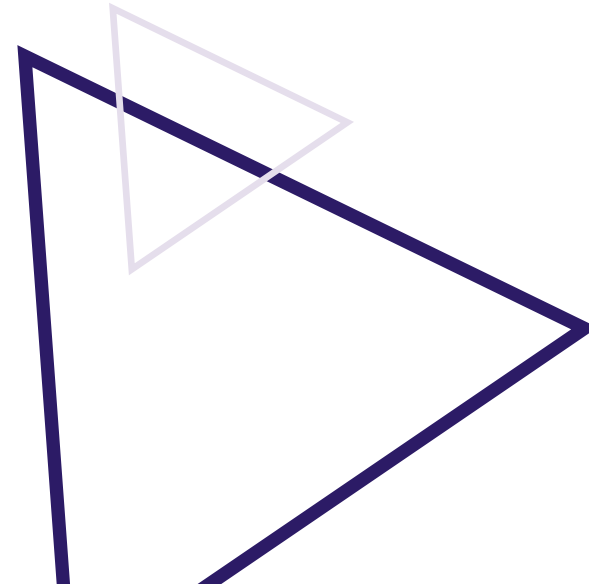
*Presidente*

Licenciado en Informática y en Teología, cuenta con una Maestría en Administración, así como un grado de global MBA por la escuela de negocios de Barcelona en España. Conferencista en temas de tecnología, marketing, gestión humana, franquicias, ventas, management, desarrollo humano y teología.

Es Presidente de la Asociación Mexicana de Franquicias para Morelos y Guerrero y Vicepresidente de Servicios de CANACO Cuernavaca.

Franquiciante, Franquiciatario y empresario del ramo de tecnología y salud.

Empresario  
**Franquiciante**  
Consultor  
**Franquiciatario**  
Escritor



# Impulsando Marcas con VISIÓN

**David Rascón**



*Vicepresidente de  
Comunicación y Vinculación*

Licenciado en Negocios Internacionales por el ITESM, con una Maestría en Finanzas por el Bradford School of Management y formación en Alta Dirección por el IPADE. Con más de 10 años de experiencia en el sector franquicias, David lidera el crecimiento de **Anytime Fitness** en México, promoviendo estilos de vida saludables y contribuyendo a un país más activo y próspero.

**Eymard Argüello**



*Vicepresidente de  
Internacionalización*

Fundador de **Agua Inmaculada**, con licenciaturas en Administración y Comercio Internacional, además de formación en Stanford y Harvard. Reconocido por convertir el acceso al agua purificada en un modelo de negocio que genera empleos y oportunidades, con más de 1,500 unidades en Latinoamérica, es un líder destacado en el sector franquicias.



**Ana Beniamini**

*Tesorera*

Licenciada en Administración, con más de 25 años de experiencia en el sector franquicias. Es experta en expansión y gestión operativa, destacándose por implementar la transformación de **Tintorerías 7clean** en México. Actualmente, lidera la **Expansión Nacional e Internacional** de 7clean, consolidándola como una marca referente en sostenibilidad y calidad.

**Daniel de Paul**



*Vicepresidente de  
Coordinación de Comités*

Licenciado en Contaduría por la UDG, con formación en franquicias y dirección empresarial. Daniel desde los 14 años ha trabajado en el **Grupo D'PAUL**, transformando la empresa familiar en un modelo exitoso. Actualmente lidera proyectos innovadores en confección y trajes a medida, fortaleciendo su compromiso con la industria del vestido y las franquicias en México.



Marca Comercial: **Yafah Express**  
Origen: **Morelos, México**  
Antigüedad: **15 años**  
Tel: **+(52)55 8881 8900 ext. 107**  
Email: **miguelavila@yafahexpress.com**  
Unidades: **22 Territorio Mexicano.**  
Franquiciatario Maestro de BusinessKids : **34 Países.**



Marca Comercial: **7clean**  
Origen: **CDMX, México**  
Antigüedad: **10 años**  
Tel: **+(52)55 6358 4208**  
Email: **franquicias@7clean.mx**  
Unidades: **36 Territorio Mexicano.**

Marca Comercial: **D'Paul.**  
Origen: **Jalisco, México.**  
Antigüedad: **54 años**  
Tel: **+(52) 33 1699 6795**  
Email: **daniel@dpaul.mx**  
Unidades: **28 en Territorio Mexicano**



Marca Comercial: **Anytime Fitness Mexico.**  
Origen: **Minneapolis, USA.**  
Antigüedad: **23 años**  
Tel: **+(52)33 4305 4501**  
Email: **david.rascon@anytimefitness.com.mx**  
Unidades: **6,450 en 52 Países**  
**101 Territorio Mexicano**

Marca Comercial: **Agua Inmaculada.**  
Origen: **Puebla, México.**  
Antigüedad: **21 años**  
Tel: **+(52)55 1209 2483**  
Email: **eymard@aguainmaculada.com**  
Unidades: **2,073 en 7 Países**  
**1,500 Territorio Mexicano**





# 7 EJES PARA EL FUTURO

Hemos definido **siete** ejes estratégicos que guiarán nuestra gestión:

1. Generar valor tangible a los afiliados.
2. Vinculación Institucional y Financiamiento Estratégico.
3. Expansión y Fortalecimiento del Ecosistema Franquicias.
4. Profesionalización y Capacitación para las Marcas.
5. Sostenibilidad Financiera de la AMF.
6. Institucionalización de la AMF, fortalecimiento Internacional y Legal.
7. Fortalecimiento de la Relación Franquiciante - Franquiciatario.

Cada eje está diseñado para impulsar a las franquicias hacia un futuro sólido y sostenible.



# 1

## 1.- Generar **valor** a los **afiliados**.

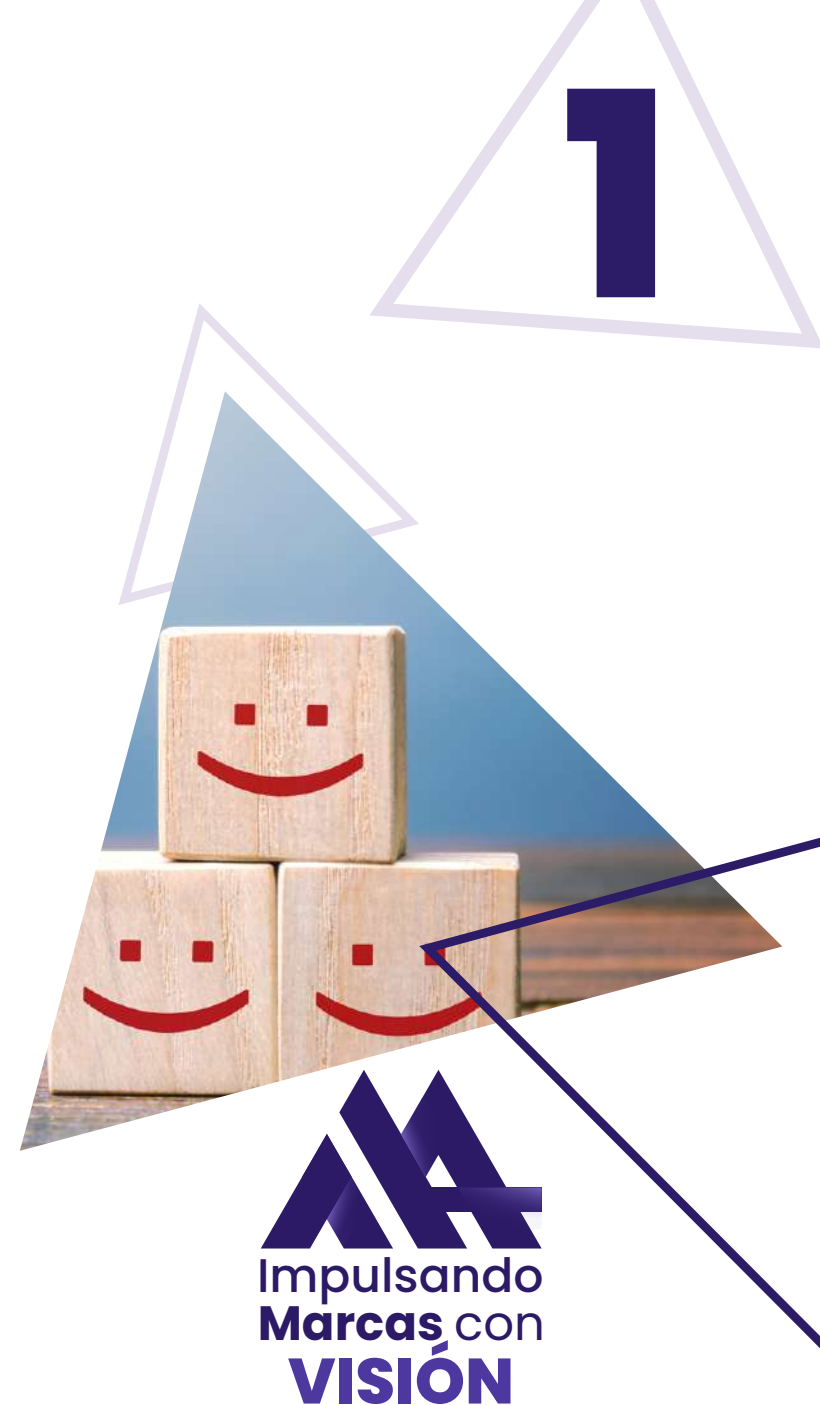
### **Objetivo:**

Fortalecer la relación de los afiliados con la AMF al ofrecer beneficios tangibles que impulsen su éxito y consoliden su confianza.

# 1.- Generar **valor** a los **afiliados**.

## ¿Cómo?

- Crearemos una bolsa de trabajo exclusiva, que conectará a franquicias con el talento adecuado en todos los niveles, desde directivos hasta operativos.
- Ruedas de prensa y un Podcast para informar de la relevancia del sector y sumar presencia de marcas.
- Implementaremos un directorio para asesorías legales, fiscales y operativas diseñadas para resolver sus necesidades estratégicas.
- Se establecerá un Comité de Ética formado por varios actores del sector para vigilar las buenas prácticas del sector.



# 1.- Generar **valor** a los **afiliados**.

- Generaremos alianzas que entreguen valor al Franquiciante, Franquiciatarios y a sus colaboradores.
- Crearemos alianzas con Universidades para incorporar en prácticas profesionales a actividades productivas de las marcas y generen a la postre la adopción de talento.
- Buscaremos un acuerdo que beneficie la exposición de las marcas en una Feria Virtual permanente.
- Se tendrá disponible un Chatbot con Inteligencia artificial que ayude a respuestas del sector.
- Buscaremos alianzas con empresas de tecnología que capaciten y transmitan la adopción para la productividad empresarial de la IA
- Se instrumentará un mecanismo para incluir a Franquiciatarios.
- Se establecerán Comités con franquiciantes para involucramiento y participación de la mayor parte de las marcas del sector.
- Conseguiremos que existan Sponsors que ayuden a mejorar las condiciones económicas en las Ferias y misiones comerciales.

## 2.- Vinculación Institucional y Financiamiento Estratégico.

### Objetivo:

Construir puentes sólidos con el gobierno, instituciones financieras y aliados estratégicos para crear un entorno propicio al crecimiento económico del sector franquicias.



## 2.- Vinculación Institucional y Financiamiento Estratégico.

### ¿Cómo?

- La AMF será la voz colectiva que abogue por incentivos fiscales, créditos preferenciales y regulaciones justas, garantizando que el sector tenga el respaldo necesario para prosperar, auxiliándonos del networking de los asociados.
- Estableceremos relaciones con gobiernos locales y estatales, asegurando incentivos específicos que impulsen el desarrollo de las franquicias y se promueva campañas publicitarias así como ferias.

# 2

- Haremos alianzas con fondos de gobierno, instituciones privadas y bancos, para conseguir financiamientos a tasas preferenciales.
- Negociaremos condiciones para el crecimiento de Franquiciatarios en su segunda o más franquicias.
- Proyectaremos los casos de éxito de nuestras marcas, atrayendo inversión y consolidando el liderazgo del sector.



### 3.- Expansión y Fortalecimiento del Ecosistema Franquicias

#### **Objetivo:**

Crear un ecosistema sólido y colaborativo que incremente la afiliación y potencie la competitividad del sector franquicias en México.

3

# 3

## ¿Cómo?

- Crearemos alianzas con las Asociaciones de Franquicias estatales a fin de sumar al trabajo estatal que realizan.
- Diseñaremos un directorio oficial de marcas y unidades operativas que brinde información estratégica confiable.
- Promoveremos la incubación de franquicias locales, acompañándolas en su crecimiento y posterior integración al ecosistema nacional.
- Trabajaremos en mantener actualizada la información y datos a través de Censos, complementando el trabajo del INEGI, como el aporte del sector al PIB, Unidades, Número de Franquicias y más.
- Promoveremos una Iniciativa de Ley que regule y proteja a los participantes del sector.

## 3.- Expansión y Fortalecimiento del Ecosistema Franquicias



# 3.- Expansión y Fortalecimiento del Ecosistema Franquicias

3

- Reforzaremos nuestra capacidad de toma de decisiones y posicionaremos al sector como un motor clave de la economía, midiendo su aporte en la economía.
- Estableceremos reuniones semestrales con líderes regionales para construir una visión unificada y detectar nuevas oportunidades.
- Seremos escrupulosos con todos los medios en control de la AMF, como la Web y RRSS.
- Reforzaremos a las marcas para que estén en posibilidad de acceder al ISO 17067, dotándolas de asesorías en las áreas empresariales.
- Invertiremos en campañas de pago en RRSS.

# 4.- Profesionalización y Capacitación para las marcas.

## Objetivo:

Elevar la calidad y los estándares de las franquicias mexicanas, preparándolas para competir con éxito en los mercados nacionales e internacionales.



## 4.- Profesionalización y **Capacitación** para las marcas.

### ¿Cómo?

- Se creará una plataforma de Capacitación para Franquiciantes y Franquiciatarios.
- Implementaremos programas de formación en áreas estratégicas como ventas, innovación, liderazgo y marketing, colaborando con universidades y expertos reconocidos.
- Difundiremos los estándares internacionales, ayudando a nuestras marcas a cumplir con las exigencias globales. Este enfoque garantizará que las franquicias mexicanas no solo compitan, sino que sean referentes en cualquier mercado.

## 4.- Profesionalización y **Capacitación** para las marcas.

- Buscaremos alianzas con Universidades Ivy League para diplomados con franquiciantes para su actualización en materias de management y tecnología, presenciales y virtuales.
- Organizaremos conferencias bimestrales con expertos en el sector franquicias.
- Incorporaremos alianzas con peritos especialistas para valorar los Activos Intangibles de las marcas.



# 5.- Sostenibilidad Financiera de la **AMF**.

## **Objetivo:**

Asegurar una base financiera sólida y sostenible para garantizar el crecimiento continuo de la AMF y los beneficios de sus afiliados.

5

# 5.- Sostenibilidad Financiera de la **AMF**.

## ¿Cómo?

- Diversificaremos nuestras fuentes de ingresos a través de patrocinios y eventos de alto impacto.
- Aprovecharemos la tecnología para optimizar costos operativos y generar nuevos recursos.
- Estableceremos alianzas que permitan una derrama económica a partir de nuestro ecosistema, como compra de flotillas, refacciones, seguros, y demás beneficios.
- Publicaremos reportes financieros periódicos que reflejen nuestra transparencia y compromiso.



# 5.- Sostenibilidad Financiera de la **AMF**.

# 5



- Recuperaremos recursos pendientes y los gestionaremos estratégicamente para maximizar su impacto.
- Incrementaremos la base de afiliados para lograr una representatividad activa nacional del sector.
- Gestionaremos apoyo gubernamental directo para la Asociación.
- Buscaremos sumar esfuerzos a través de prácticas profesionales de las alianzas con Universidades.
- Procuraremos patrocinadores y alianzas que beneficien a los socios, de forma que el desempeño de la AMF no se limite a los recursos que aportan los propios socios.

# 6.- Institucionalización, fortalecimiento Internacional y Legal

## Objetivo:

Una estructura transparente, que fortalezcan la confianza y profesionalización de la AMF a nivel Internacional. Dotar de autonomía técnica y operativa al Centro de Mediación.



**Impulsando  
Marcas con  
VISIÓN**



**6**

## 6.- Institucionalización y fortalecimiento Internacional y Legal

### ¿Cómo?

- La AMF debe ser un ejemplo empresarial por lo que buscaremos la digitalización y el establecimiento de metodologías y tecnologías empresariales de vanguardia.
- Estableceremos normas claras y prácticas transparentes que conviertan a la AMF en un referente del sector.
- Estableceremos un Gobierno Corporativo que ayude a la toma de decisiones estratégicas a partir de un cuerpo colegiado integrado por franquiciantes y consultores.

# 6.- Institucionalización, fortalecimiento Internacional y Legal



- Crearemos una oficina central equipada con condiciones para que los Asociados puedan tener reuniones de trabajo.
- Estableceremos una oficina internacional.
- Crearemos una metodología de validación y proceso de admisión a nuevos afiliados y garantizar que cumplan con los requisitos legales y comerciales.
- Promoveremos condiciones especiales para ferias en Latinoamérica, Estados Unidos, Canadá, Europa, y regiones como los Emiratos Árabes.
- Generaremos programas de capacitación para la internacionalización de las franquicias.
- Fomentaremos alianzas con Asociaciones y Cámaras empresariales de otros países, facilitando el acceso a consultoría y proveduría del país.



## 6.- Institucionalización, fortalecimiento Internacional y Legal

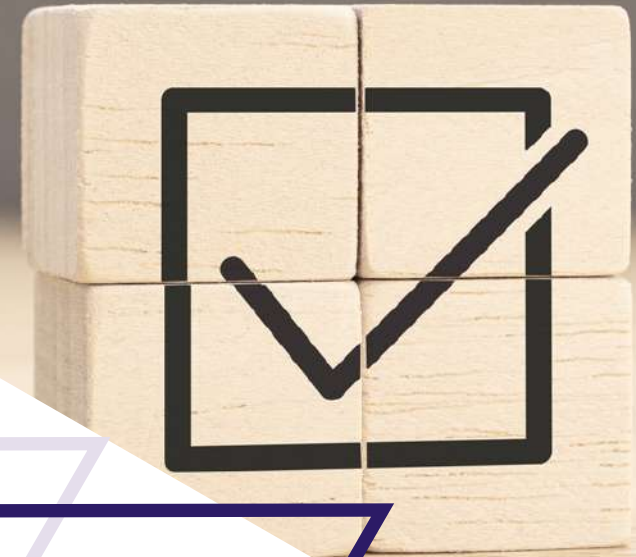


- Fortalecimiento del Centro de Mediación al rediseñar el marco normativo interno.
- Establecer reglas para la incorporación de nuevos mediadores certificados.
- Homologar los procedimientos de Mediación con Estándares Internacionales.
- Establecer una Comisión Consultiva que emita opiniones técnicas y brinde asesoría especializada.
- Fortalecimiento de la presencia y vínculos con los Tres Poderes del Estado.
- Promoción de la certificación de Contratos de Franquicias, asegurando estándares legales y regulatorios.
- Creación de un Observatorio Jurídico del Sector Franquicias.

# 7.- Fortalecimiento de la **relación** Franquiciatario Franquiciante.

## **Objetivo:**

Construir una relación sólida y de confianza entre franquiciantes y franquiciatarios, basada en la colaboración y el beneficio mutuo.



## 7.- Fortalecimiento de la **relación** Franquiciatario Franquiciante.

### ¿Cómo?

- Diseñaremos programas de capacitación conjunta que alineen expectativas y necesidades de ambas partes.
- Implementaremos herramientas digitales para facilitar la comunicación y la resolución de conflictos
- Estableceremos un canal directo que refuerce la conexión entre estos actores clave, asegurando una relación duradera y exitosa.

## 7.- Fortalecimiento de la **relación** Franquiciatario Franquiciante.

- Se considerará a los Franquiciatarios en los proyectos futuros que les aporten conocimiento y herramientas para mejorar su desempeño.
- Se premiará a Franquiciatarios.
- A las franquicias jóvenes se les acompañará para su salida al mercado así como el que reúnan condiciones adecuadas en su documentación.
- Se crearán líneas editoriales en RRSS que incluyan la concientización de las partes.
- Se generarán pautas de pago en RRSS para posicionar a la AMF como órgano rector del sector y coadyuve para la credibilidad a las marcas afiliadas.



Impulsando  
Marcas con  
**VISIÓN**





Impulsando  
**Marcas** con  
**VISIÓN**

**GRACIAS**

