



> Ignacio Landero (de izq. a der.), director general de Educa-System en México; Francisco Aguilera, Cónsul de España, y Sebastián Triviére-Casanovas, director de Educa-System en España.

‘Coachean’ el desarrollo

Dos profesionistas que han encontrado en la consultoría un negocio flexible que resulta un ganar-ganar: sus clientes obtienen la superación que buscaban, y ellos, una empresa que incluso en tiempos de crisis, crece.

Palmira González

‘REINVENTA’ SU EXPERIENCIA

Luvy González de Wilson, dueña y directora de la consultoría The MBA Image, ha estado en este negocio por casi 10 años. Atiende exclusivamente a personas que buscan posgrados y su mercado más importante está en quienes buscan un MBA. Complementa sus ingresos organizando una feria de programas MBA y dando talleres cada año.

Los pasados cinco años, ha mantenido un mismo nivel de ventas por coaching, porque ella así lo decide, y hacia futuro está apostando por usar su experiencia para atender nuevos nichos de mercado.

“El mercado MBA no es un mercado que crezca por cuestiones económicas exclusivamente, también crece por alzas o decrementos en el nivel educativo y el tipo de formación fallir que tengan los candidatos”, comentó González por correo electrónico.

Durante el 2009, el negocio de coaching, medido en el número de



> Luvy González de Wilson

candidatos asesorados, se mantuvo estable a pesar de que cayó en 13 por ciento el número de personas que buscaban información sobre estos programas (en la feria de MBAs), señaló González.

Aunque no ve una caída en sus ingresos por coaching para el 2010, ofrecerá por segunda ocasión el curso titulado “Plan de Vi-

da a través de la Lectura y Reflexión”, para diversificar.

“Me reinventé conforme las circunstancias personales y externas lo demandan. Mi meta en unos 5 años es ser Maestra Vivencial de México, un mercado ajeno al de los MBAs para seguir diversificando mi riesgo a los vaivenes del mercado”.

Atacan la crisis con franquicias

> Apuestan unas 40 empresas en Nuevo León a un modelo probado de negocios para crecer en el País

Palmira González

Durante el 2009, unas 40 empresas en Nuevo León decidieron crecer franquiciando.

En dos años, las empresas de Nuevo León representan el 10 por ciento de las que han recibido financiamiento para franquiciar, a través del Programa Nacional de Franquicias (PNF).

“El modelo de franquicias lo que da es seguridad en tiempos de crisis; no es lo mismo empezar un negocio sin ningún respaldo a un modelo en el que se recibe financiamiento y en el que ya tienes el modelo para poner el negocio”, argumentó Arturo Salinas, delegado de la Secretaría de Economía en Nuevo León.

Entre las empresas que apostaron a este esquema está Educa-System, que nació en México durante 2007 y de una compañía española, ofreciendo clases particulares (de nivelación y para todos los niveles escolares) a domicilio.

La empresa elige a sus profesores con un proceso certificado y a un año de operar, tienen oficinas en Guadalajara y el Distrito Federal, además de Monterrey.

Cuentan con una red de mil profesores en el País y dan unas 2 mil horas de clases por mes a nivel nacional.

Con el modelo de franquicias, Educa-System abrió una oficina en Cumbres y contarán con una tercera en la zona sur de la Ciudad.

Bajo este modelo planean crecer próximamente a Tijuana, Querétaro, Culiacán y Villahermosa, señaló Ignacio Landero Martínez, director general de Educa-System en México, en el marco de la apertura de la primera franquicia de la empresa.

A empresas que quieren crecer con franquicias, el PNF ofrece financiamiento a tres años con un interés del 6 por ciento anual.

“La primera barrera de entrada que se topaban las empresas es que era muy caro pasar por este proceso”, apuntó Salinas.

“Hoy hay dos firmas certificadas por la Secretaría de Economía que ya tienen oficinas en Monterrey y que están ayudando a hacer una certificación de franquicias”.

De las 600 franquicias que ya están certificadas a nivel nacional, un 10 por ciento es de Nuevo León, señaló Salinas.

Entre ejemplos exitosos de empresas regiomontanas que han franquiciado están las lavanderías Itto's.

Para el 2010 este programa contará con 500 millones de pesos a nivel nacional.

Con ejemplos de un modelo ya probado, las empresas que nacen de franquicias pueden apostar a crecer, coincidieron los directivos de Educa-System.

Sebastián Triviére-Casanovas, director de Educa-System en España, dijo que la empresa en el viejo continente ha doblado su facturación cada año y es una tendencia que están empezando a ver también en sus operaciones en México.

VA POR LA 'PRIMERA IMPRESIÓN'

Así como el nervio y los 10 cambios de ropa antes de un 'date', así el hueco en el estómago antes de una entrevista de trabajo.

Como la primera impresión jamás se olvida, más vale llegar preparados con un buen currículum y un buen argumento.

“Va aumentando la conciencia del valor de un buen currículum, o de prepararte bien para una entrevista”, afirma Mario Luna, creador de Meliora Coaching, donde atiende estas tareas.

Aunque tiene poco en el mercado —arrancó en febrero de 2008— Luna cerró el 2009 con 130 clientes atendidos y ventas por 50 mil pesos como consultor.

“El 40 por ciento de mis clientes llegan por referencias”, señaló. Un 70 por ciento de los clientes de Luna lo buscaron para mejorar la presentación de su currículum.

Otro 25 por ciento de sus clientes buscaba un mejor trabajo



> Mario Luna

y obtuvieron entrevistas en corporativos com Cemex, Banorte, Deloitte, Femsa, Gruma, IXE, Schlumberger, Motorola, entre otros.

Aunque Luna no considera el coaching como su principal fuente de ingresos, pero logró en 2009 multiplicar por 20 las ventas registradas en 2008.

Luna apuntó que en 2009 hubo más gente buscando trabajo

porque las cargas aumentaron para casi todos los empleados.

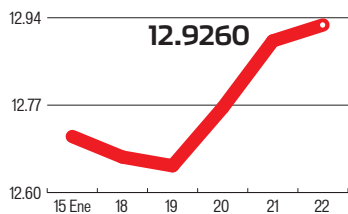
Además, una persona no siempre considera la cultura de la empresa y si va a encajar en ella una vez que ahí trabaje.

“No evalúan bien las oportunidades de cómo este trabajo encaja en mi plan de carrera; entonces buscan cambiarse”, detalló el consultor.

Mercados financieros

DÓLAR 48 HORAS

(Pesos por dólar / venta)



MONEDAS

EN MÉXICO (Cotización de venta)

Table with columns for currency type, closing price, and previous price. Includes Dollar menuedo, Dollar Fix, Dollar 48 hrs., and EURO.

EN EL MUNDO (Divisas por dólar, cotización de venta)

Table with columns for currency, closing price, and previous price. Includes Euro/dólar, Dólar/euro, Libra esterlina, Yen japonés, Peso argentino, Real brasileño, and Peso chileno.

EL PESO EN CHICAGO \$/DLS

(Cotización del futuro al cierre)

Table showing Chicago peso futures prices for March 10, April 10, and June 10.

ENERGÉTICOS

Cierre Anterior

Table with columns for energy commodity, closing price, and previous price. Includes Brent, WTI, Mezccla, and Henry Hub.

METALES

Cierre Anterior

Table with columns for metal, closing price, and previous price. Includes Centenario, Oro Onza Troy, Plata Oz Libertad, Aluminio Londres, and Cobre NY.

FONDOS DE DEUDA

Table with columns: Nombre, Administradora, Último Hecho, Diaria, Variación Mensual (%), Anual. Lists various bond funds like SCOTIA3M5, IXEUFONDOS, etc.

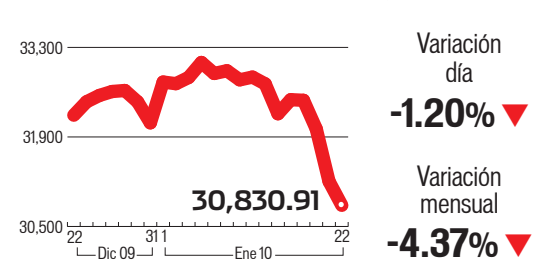
FONDOS DE RENTA VARIABLE

Table with columns: Nombre, Administradora, Último Hecho, Diaria, Variación Mensual (%), Anual. Lists various equity funds like VALUEV5B, GBMIBRAB, etc.

Los de mayor rendimiento en los últimos 12 meses con activos superiores a 100 millones de pesos

Fuente: Eficiencia Informativa

LA BOLSA EN MÉXICO (Puntos del IPC)



Importe (millones de pesos) 9,403 Volumen (millones de acciones) 315

ACCIONES DEL IPC (LAS REGIAS)

Table with columns: Instrumento, Valor, Var. Unitaria, Var. %, Volumen Total, Var. Anual, Max. 12 meses, Min. Lists various stocks like ALFAA, AMXL, ICAGUBB-E2, etc.

MÁS REGIAS

Table with columns: Instrumento, Valor, Var. Unitaria, Var. %, Volumen Total, Var. Anual, Max. 12 meses, Min. Lists smaller stocks like ARCA*, BEVIDESB, etc.

MERCADOS EN EL MUNDO

Table with columns: Indicador, Cierre, Var.%, Cierre, Var.%. Includes Dow Jones, FTSE 100, Merval, Nikkei, Dax 30, CAC 40, S&P 500, Nasdaq.

TASAS

EN MÉXICO EN EL MUNDO

Table with columns: Indicador, Último, Anterior, Último, Anterior. Includes Cetes 1 día, Cetes 28 Días, Cetes 91 Días, Papel Bancario, etc.

* Subasta primaria semanal.

Advertisement for VALUE CASA DE BOLSA Asesoría Financiera Inteligente. Features a yellow hard hat and contact info: MONTERREY (81) 8399-2222 www.value.com.mx