




Guillermo Quintana Bobadilla

 618-1515

 gquintana@tytl.com.pe



Licenciado en Administración de Empresas con énfasis en Marketing y Finanzas (Universidad de Lima). Postgrado Gerencia Pública. MBA School of Business and Economics - Campbellsville University, Kentucky USA (Summa Cum Laude). Ejecutivo Senior MBA, Administrador de Empresas con más 14 años de experiencia en el desarrollo de negocios, Desarrollo de Franquicias, gestión de marketing y ventas; operaciones; procesos y consultoría empresarial. Galardonado Premio Orgullo Peruano 2013. Director de Expansión Franquicia Peru & Latinoamérica. Consultor líder de migración al Modelo de franquicias de marcas de diversos sectores empresariales: sector educativo; minería, gastronómico; retail; seguridad electrónica; salud dental y estética entre otros proyectos de Expansión. CEO Fundador de Prosalud "Buena salud para emprender". Especialista Planeamiento Estratégico, Ingeniería y Estrategia de Negocios. Especialista en Desarrollo y Posicionamiento de Marca. Conferencista a diversos sectores de emprendedores y empresarios. Miembro de la International Franchise Association IFA USA (2016-2017) Presidente del Comité de Franquicias Incham - Cámara de Comercio de India en Perú (2018-2019).

Formación académica

- **Universidad de Lima**
Licenciado en Administración de Empresas
2005
- **Campbellsville University, Kentucky, EEUU**
Master en Administración de Empresas
2009
- **The Franchise Education & Research Foundation**
International Franchise Association
2016

Área de Especialidad

- Administrador de empresas

Experiencia Laboral

- **PROSALUD** (2020 – Actualidad)
Director Fundador
- **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA CCL** (2020 - Actualidad)
Asesor de Franquicias
- **MALL PLAZA** (2020)
Asesor de Feria de Emprendedores sector retail
- **EXPANSION FRANQUICIA** (2014 – Actualidad)
Director del Portal Expansión Franquicia
- **Almacenes Laurita** (2014)
Asesor Coach Empresarial Gestión Retail

Docencia

- Gestión Empresarial & Intercultural –Carrera Negocios Internacionales - Universidad de Lima
(Abril 2015 – Diciembre 2016)

- Gestión de Pymes & Empresas Familiares. Programa Postgrado - Universidad Nacional Mayor de San Marcos (Abril 2017 – Agosto 2017)
- Las Franquicias en la Expansión de los Negocios. Diplomado en Gestión de Franquicias. Cámara de Comercio de Lima. (Junio 2016- Octubre 2016)
- Desarrollo de Planes de negocio, Proyecto Integrador- Empresariado-Carrera de Administración y Emprendimiento - Universidad San Ignacio de Loyola (Marzo 2014 – Julio 2015)
- Responsabilidad Social, Políticas Públicas & Sistema Nacional de Inversión Pública (Mención en Responsabilidad Social – Decanato de Responsabilidad Social - Universidad San Ignacio de Loyola (Agosto 2015 – Actualidad)
- Responsabilidad Social –Programa MBA Ejecutivo – Escuela de Post Grado EPG USIL - Universidad San Ignacio de Loyola (Noviembre 2015 – Marzo 2016)
- Franquicias –Departamento Académico de Ciencias y Administración - Universidad Femenina Sagrado Corazón UNIFE (Agosto 2012-Enero 2015)
- Economía Internacional, Finanzas, Internacionalización de Empresas, Pymes y Redes de exportación. Facultad de Comercio Exterior y Relaciones Internacionales - Universidad Inca Garcilaso de la Vega (2011 -2012-2014).

Capacitaciones

1. Capacitación de Cultura Emprendedora & Coach Empresarial (ESSALUD) (Junio 2016)

- Entrenamiento (Dirigido a Subgerentes y Gerentes ESSALUD) en desarrollo de incubación de negocios; creatividad e innovación empresarial; desarrollo de planes de negocios; estructura y validación de productos mínimos viables para la promoción de emprendimientos en redes de clínicas para la población con discapacidad.

2. Programa de Incubación de Startups y Emprendimientos Dinámicos (Universidad Católica Santa María - Arequipa) (Agosto 2016)

- Programa de capacitación e incubación de negocios innovadores dirigido a los alumnos del último año (10mocio) de la Facultad de Ingeniería Industrial de la Universidad Católica Santa María.

3. Desarrollo del Concurso Nacional para Emprendedores de Ideas de Negocios Franquiciables (Camara Peruana de Franquicias) (Julio - Noviembre 2016).

- Desarrollo y organización del 1er Concurso Nacional para Emprendedores de Ideas de Negocios Franquiciables captando 200 planes de negocios de diversas regiones con el apoyo de entidades públicas y privadas con 3 categorías evaluadas; ideas de negocios ; negocios franquiciables y emprendimientos sociales. Desarrollo e implementación de Mentoría y coach a los ganadores realizados por expertos de diversas empresas del sector de franquicia e innovación tecnológica.

4. Desarrollo de Incubadora "Proemprender Incuba" (noviembre 2016).

- Estructurando la 1era Incubadora en el país con el enfoque en la aplicación del modelo de franquicia con red de mentores y programa de incubación y aceleración para el desarrollo de prototipos y productos mínimo viables.

Proyectos desarrollados en el 2015:

SIERRA EXPORTADORA – PCM (26 Marzo 2015 – 15 Setiembre 2015)

- Proyecto desarrollo de Microfranquicias para la Tiendecita Andina – Elaboración de Protocolo de Gestión para impulsar el Ingreso de Productos Andinos vía canales Minoristas.
- Diagnóstico de Estado actual de Tiendecita Andina.
- Desarrollo de Manuales y Procesos.
- Valorización y conceptualización de la marca. Desarrollo de Contrato Marco Jurídico de la Franquicia.
- Cash Flow (Flujo de caja) proyectado de la Franquicia.
- Desarrollo de Programas de Capacitación y Asistencia para el Franquiciado.
- Desarrollo de Brochure de Circular de Oferta.
- Plan de Desarrollo de Red de Microfranquicias.

AJEGROUP AJEPER S.A. (09 Julio 2015 – Actualidad)

- Proyecto Desarrollo de Kioscos Emprendedores – Aplicación del modelo de Microfranquicias a la Red de Kioscos expendedores de diarios y revistas del Distrito de la Molina -Empadronamiento de los 51 Emprendedores de Kioscos del distrito de la Molina (Diagnóstico y Análisis de sus Kioscos / Indicadores Socioeconómicos y Estado de infraestructura).
- Estructuración, negociación y firma de Convenio Comercial (Asociación de Emprendedores de Kioscos y Ajegroup).
- Trámite de Licencia Municipal para comercialización de los productos de AJEGROUP en los Kioscos.
- Contrato de Alquiler de Publicidad con los Kioscos y Ploteo de Kioscos.
- Presentación de Reporte Final del Proyecto Kioscos Emprendedores.

CONSULTOR BANCO DE LA NACIÓN (Enero 2015 – Julio 2015)

- Proyecto Mercados Emprendedores.
- Diagnóstico y Análisis del Mercado Emblemático.
- Empadronamiento del Mercado y Encuestas a Comerciantes.
- Desarrollo Encuestas de Percepción de la Población aledaña al Mercado Apóstol Santiago.
- Monitoreo y recopilación documentaria para Evaluación y Calificación crediticia de la Asociación de Comerciantes Apóstol Santiago e inicio de tramite Municipal para solicitud de Espacio temporal.

ASESORIA ESPECIALIZADA EN MICROFRANQUICIAS Abril 2015- Setiembre 2015 SECTOR 3 SOCIALVENTURE GROUP

- Asesoría a Mujeres Emprendedoras Empresarias del Proyecto MELD –USAID Programa Gobierno Americano Mujeres Empresarias Liderando el Desarrollo” en temas de planes de marketing, desarrollo, posicionamiento de marca y generación de Microfranquicias para sus emprendimientos.

ASESORIA EN PRESUPUESTOS, PROYECTOS, PLANEAMIENTO Y TEMAS COMERCIALES (Marzo 2015 – Mayo 2015)

- JUNIOR ACHIEVEMENT INTERNATIONAL – PERU
 - Asesoría en Reestructuración Programa La Compañía
 - Asesoría Desarrollo Plan de Marketing
 - Asesoría en Diseño y Estructura de Presupuestos
 - Asesoría en temas comerciales; proyectos y planeamiento
 - Asesoría en temas comerciales y proyectos
 - Asesoría en temas comerciales y proyectos

CAPACITADOR DEL PROGRAMA “SEGUIMOS EMPRENDIENDO” (Agosto 2015 – Diciembre 2015)
SEGUROS SURA –AFP Integra

- Capacitador del Programa “Seguimos Emprendiendo” dirigido a chicos del 2do y 3er año del Instituto Avansys proyecto del departamento de Responsabilidad Social de Seguros Sura para ayudar a los jóvenes de los últimos años del Instituto a mejorar su calidad de vida y economía generando sus propios emprendimientos empresariales estructuran sus planes de negocios.

ESTUDIO ABOGADOS LOLI & GARCÍA CAVERO (Setiembre 2012 – Agosto 2013)

- Gerente Administrativo Gestión y Administración de las áreas operativas, financieras, marketing, contabilidad y logística. Personal a cargo: Administrativos (6). Reporte a los Accionistas.
 - Desarrollo de un estudio y proyección financiera de la organización.
 - Reestructuración del organigrama, desarrollando los Manuales de Operación y Funciones
 - Rediseño de la imagen virtual de la organización.
 - Gestión de manejo contable, financiero y tributario

PERUVENTURES (Noviembre 2011 – Abril 2012) TECNOLOGIA DE ALIMENTOS S.A. Grupo BRECA

- Proyecto Asociaciones Emprendedoras Sostenibles Distrito Vegueta, Provincia de Huaura, Lima
- Fortalecimiento de Asociación Emprendedora: Asociaciones constituidas, asesoradas con funcionamiento empresarial sostenible.
- Financiamiento: Asociaciones insertadas al sistema financiero a través de microcréditos y/o bancos comunales.
- Inserción al Mercado: Asociaciones insertadas en el mercado local con sus respectivas marcas.

MUNICIPIO DISTRITAL DE VEGUETA – Consultoría en Desarrollo Económico Octubre 2011- Diciembre 2011

- Proyecto Fortalecimiento de la Asociatividad y Diagnostico de Asociaciones Emprendedoras Sostenibles –Microfranquicias.
- Revisión y mejora del Plan de Desarrollo Económico Municipal (Indicadores socioeconómicos).
- Diagnóstico de Estado Empresarial y Económico de cada Asociación.
- Fortalecimiento y concientización a las asociaciones para dar el siguiente paso de formalizarse; asociarse e insertarse en el sistema financiero.
- Talleres de Cultura Emprendedora, Microfinanzas, Asociatividad y desarrollo de Microfranquicias.

MICROFRANCHISE SOLUTIONS PERU SCRL (Julio 2010- Abril 2011)

- Gerente General Apoderado – Microfranquicias de Servicio de Taxis “Taxi Excel” Gestión integral de marketing, ventas, logística, operaciones y comunicaciones. Personal a cargo; Jefatura de Operaciones, Jefatura de Marketing y Jefatura de Contabilidad y Finanzas. Reporte a Accionistas (California, EEUU).
 - Desarrollo de soluciones de gestión en planificación estratégica, recursos humanos, finanzas y operaciones, implementando la Gestión por Resultados – Balance Score Card.
 - Aumento de flota de vehículos de 20 a 60 unidades en 6 meses, realizando convenios de financiamiento.

CAMPBELLSVILLE UNIVERSITY (Kentucky, EEUU) (Julio 2007 – Mayo 2009)

- Asistente del Departamento de Comunicaciones y Marketing
 - Apoyo en el desarrollo de Revista Institucional del Dpto. de Comunicaciones.
 - Apoyo en desarrollo de fotografías de eventos institucionales de la Universidad
 - Desarrollo de material de marketing; fotos e imagen para las diversas facultades, así como para la plataforma web.