

NOVIEMBRE 2023

MAGAZINE

# Seguro Sí



EMPRESARIO DEL MES  
**VÍCTOR ROCHA**

DESCUBRE EL ARTE  
EXCEPCIONAL DE  
**DÉBORAH SALINAS**

*En Portada*  
Los Metzican

SS

EDICIÓN 08

# BIENVENIDOS

Seguro Sí es una Revista Digital inclusiva que busca informar, entretener y fomentar la cultura del emprendimiento con el propósito de generar alianzas comerciales entre mujeres y hombres emprendedores y empresarios, tanto a nivel nacional como internacional.



# CONTENIDO

- 03** Metzican
- 11** Empresario del mes
- 12** Víctor Rocha
- 20** Retos y Tips
- 21** Déborah Salinas
- 28** Nota de la editora

# *Los* Metzican

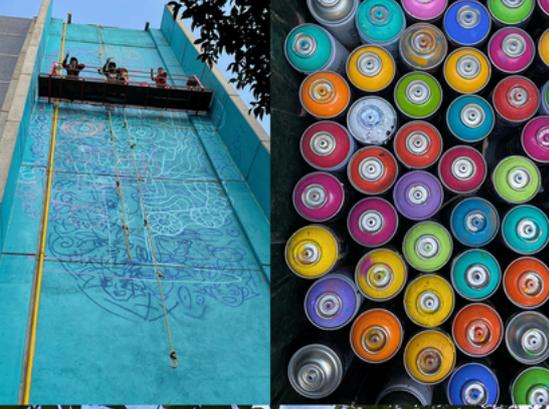
EMPRENDEDORES MEXIQUENSES



Metzican® es un estudio de ilustración digital y muralismo de la ciudad de Toluca, conformado por tres guerreros Aztecas: Pablo Mendoza, Juan Manuel Acevedo Valencia y Antonio Maldonado. Egresados en 2010 de la carrera de Diseño Gráfico. Sus objetivos son hacer crecer, fortalecer y proyectar la hermosa cultura mexicana, así como transmitir el orgullo que sienten a través de la ilustración y el arte, tanto en México como en el mundo. Han colaborado con empresas como Deportivo Toluca F.C., Google, Tilt Brush, Santander, Huawei, Disney (El Rey León, El musical), Pepsico (Chokis), Adidas, JAC Motors, Editorial Santillana, McCormick, Mercado Libre, entre otros.

A través de intervenciones de arte urbano, han logrado crear murales en distintas partes de México y el mundo, en países como Estados Unidos, Brasil, Alemania, República Checa, Italia, Inglaterra, Irlanda, Francia, Suiza, Dinamarca, Países Bajos, República de Kosovo y Rusia.

*“Apostamos todo  
por un sueño que se  
veía complicado y  
muy lejano: poder  
vivir del arte”.*



DETALLES - DETAILS



## EL INICIO

Desde un inicio, nunca fue nuestro objetivo ser parte de alguna empresa o agencia. Siempre supimos que, para poder hacer lo que tanto nos apasiona, y hacerlo de la forma en que quisiéramos, teníamos que crear nuestro propio proyecto. Así que, recién egresados, empezamos sin tener experiencia laboral, ni oficina, ni una idea muy clara de lo que sería Metzican®, pero con muchas ganas de crear personajes e ideas que cambiaran la percepción de nuestra cultura. Queríamos que la gente lo viera como algo "chido" y motivo de orgullo e identificación.

Nuestra única opción era generarnos autoempleo y buscar la forma de que los "dibujitos" se convirtieran en recursos para seguir creciendo. Comenzamos haciendo playeras, stickers, libretas, termos, tazas, etc., y asistiendo a bazares de diseño para vender nuestras ideas plasmadas en dichos productos. Poco a poco conseguimos que la gente confiara en nuestro estilo y así nos hicimos de clientes que quisieran pagar por ilustraciones (y por murales, unos años después).

Realmente era tan divertido que parecía un juego, en el que, con el paso de los años, fuimos acomodando las piezas. Fuimos madurando junto con el proyecto y profesionalizándolo cada vez más. Así, a prueba y error, fue como comenzamos en el mundo del emprendimiento.

# MOMENTOS *complicados*

La ilustración y el arte son campos complicados y muchas veces mal remunerados. El proceso para lograr vivir de esto fue bastante largo. Si se preguntan si alguna vez pensamos en tirar la toalla, la respuesta es sí, muchas veces, especialmente durante los primeros 3-4 años, y más aún en Navidad, con la mercadotecnia a tope y las ganas de comprar cosas y dar regalos a nuestras familias. No poder hacerlo, y además no ver cercano ese día, ya que los ingresos no eran suficientes ni en cantidad ni en constancia, generaba lapsos breves pero que sí causaban frustración y desmotivación. Nos hacían preguntarnos si realmente estábamos haciendo bien las cosas, qué nos faltaba mejorar, o si lo mejor era que cada uno buscara su propio camino laboral.



Otro aspecto complicado era no tener personal especializado en otras áreas necesarias en una empresa, como un contador o un administrador, que tampoco podíamos pagar en ese momento.



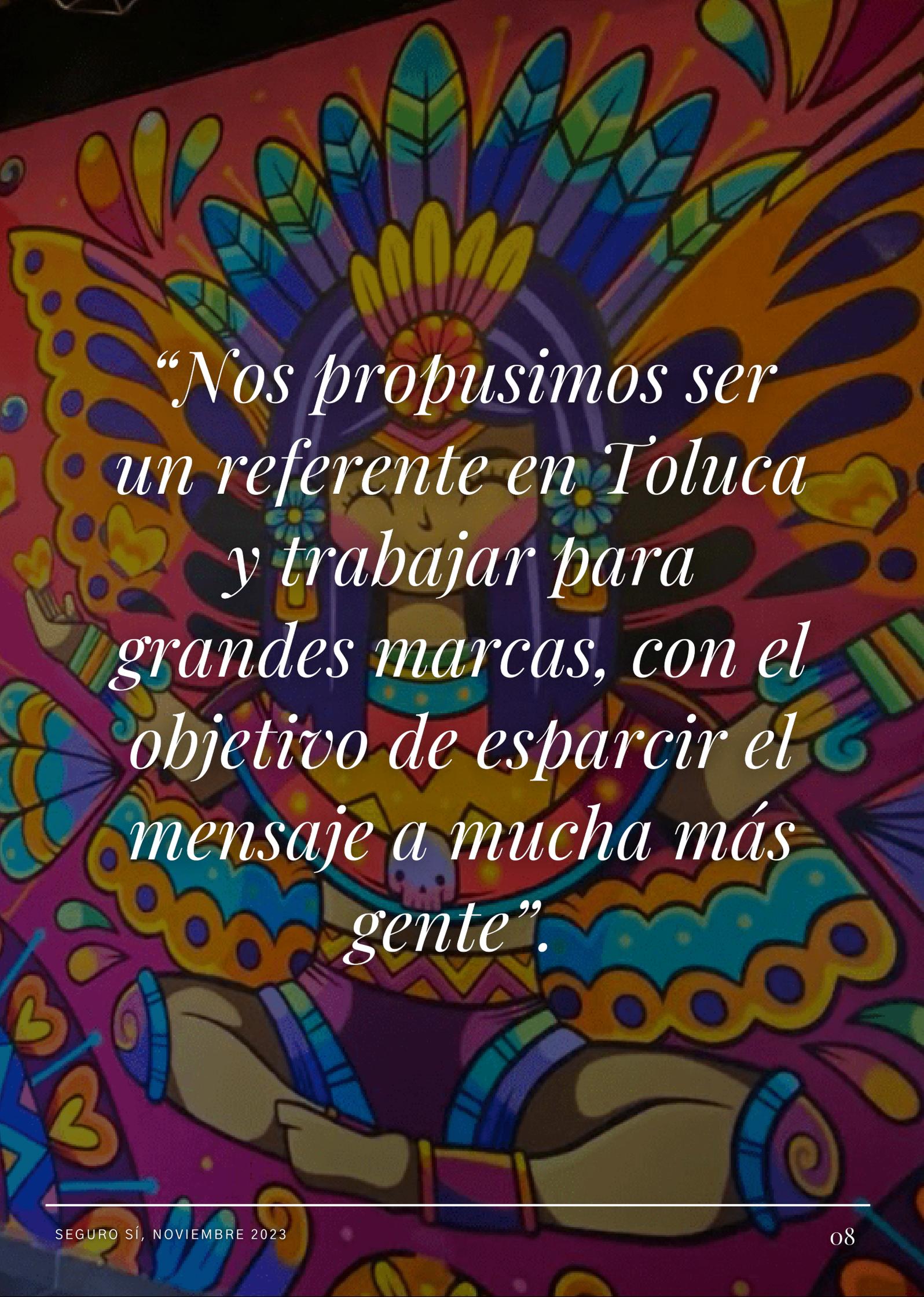
Cometimos muchos errores en esa parte y teníamos que hacer lo que podíamos con lo que teníamos, avanzar y seguir aprendiendo sobre la marcha. Además de esto, centrarnos solamente en temáticas mexicanas en esos años reducía drásticamente nuestras probabilidades de ser contratados.

En realidad, el "Climax" o momento difícil siguió durante los primeros 8 años del proyecto. Aunque la situación financiera mejoraba gradualmente, no era suficiente para subsistir. Lo primero que hicimos, sin darnos cuenta, fue volvernos muy tolerantes a la frustración y a la incertidumbre. Disfrutamos el proceso, lo que hacíamos y celebramos cada pequeño logro, aprendiendo de los errores.

El apoyo de nuestros padres fue fundamental para que pudiéramos aferrarnos a ese sueño.

Sin darnos cuenta, llegó un 2019 con el respaldo de amigos en el área contable y de una nueva integrante en Metzican, encargada del área administrativa. Estos aportes fueron clave para darle forma finalmente a una empresa en la que seguimos jugando cuando se trata de crear, pero con la seriedad y credibilidad/profesionalismo que merecen nuestros clientes, desde el más pequeño hasta las más grandes marcas.

En cuanto a la temática mexicana, nunca pensamos en desistir. Afortunadamente, podemos decir que aportamos un granito de arena, junto con la poca gente que ya manejaba esa temática, para que hoy en día haya un crecimiento y reconocimiento de marcas, clientes y público que consumen la temática de nuestra cultura originaria.



*“Nos propusimos ser un referente en Toluca y trabajar para grandes marcas, con el objetivo de esparcir el mensaje a mucha más gente”.*

# Sobre su EMPRESA

Lo que hacemos es: ilustración digital y Murales/arte urbano. Básicamente, en lenguaje coloquial, vivimos de "hacer dibujitos", lo que se traduce en que realizamos ilustraciones digitales e intervenciones en muros para productos, campañas publicitarias, marcas, empresas, etc. En todas estas áreas, el estilo Metzican siempre está presente. Además de satisfacer las necesidades del cliente, buscamos transmitir un mensaje positivo acerca de nuestra cultura y su grandeza.

Acompañado de lo ya mencionado, Metzican vende estilo, color, sensaciones, diversión y transformación de espacios.

Actualmente, estamos 100% enfocados en estas dos áreas: ilustración y murales. Sin embargo, a futuro nos gustaría retomar como empezó todo, con productos variados como sudaderas, playeras, gorras, buckets, etc., pero de una manera más profesional. Por lo pronto, nuestro objetivo a corto y mediano plazo es poder trabajar con más marcas que nos gustan, seguir pintando murales por todo el mundo y seguir creciendo como empresa y como artistas.



# ¿Qué *consejo* darían a quien está iniciando en el *mundo* del *emprendimiento*?

Algunos consejos que esperamos les sirvan a los nuevos emprendedores:

- Es mejor comenzar tu proyecto con lo que se tenga, incluido el miedo. Corrige sobre la marcha y replantéate constantemente. Nunca empieces por querer tener el contexto perfecto para hacerlo.
- Que el foco central de tu proyecto sea el amor por lo que haces, algo que te apasione de verdad, y las probabilidades de tener éxito serán mucho mayores.
- Aprovechar el tiempo de mejor manera y estar constantemente aprendiendo y preparándose en diversas áreas te hará un mejor emprendedor y con más probabilidades de lograr el objetivo.

¡Gracias!



@losmetzican



@LosMetzican



www.metzican.com

# EMPRESARIO DEL MES





# VÍCTOR ROCHA

*Agente de seguros, padre y abuelo ejemplar*

# LEGADO ASEGURADO:

## *50 años de sabiduría en acción*

Fui el tercero de cuatro hermanos, resultado de la unión de una pareja que, eventualmente, resultó disfuncional, terminando en separación. A los quince años, perdí a mi padre, con quien vivía junto con dos de mis hermanos. Estudié la Primaria e inicié la Secundaria, la cual nunca concluí. A los dieciséis años, me di de alta como voluntario en el cuerpo de socorristas de la Cruz Roja Mexicana, donde descubrí mi vocación por ayudar a mis semejantes, permaneciendo en esta actividad por casi 20 años.

A pesar de haber trabajado desde la niñez en negocios familiares, como una tintorería y una tlapalería, mi primer empleo formal fue a los 18 años en Financiadora de Ventas Banamex, una institución financiera dedicada al factoraje y filial del Banco del mismo nombre.

Permanecí ahí durante 9 años, considerando que tuve un buen desempeño, ya que, a pesar de haber comenzado como "office boy", llegué a ser funcionario.

Durante los tres últimos años de esa etapa, simultáneamente estudié en la Escuela Superior de Ventas, auspiciada por Ejecutivos de Ventas y Mercadotecnia A.C., impulsado por la inquietud de ser independiente que mi padre me inculcó desde niño. A los 27 años, contraí matrimonio y formamos una hermosa familia con dos hijas y un hijo varón, considerándolo como el mayor de mis éxitos.

Me encontraba puliendo mis habilidades de ventas mientras trabajaba en la comercialización de ropa para una fábrica, cuando me encontré con un antiguo compañero de la financiera. Fuimos a tomar un café, sin imaginar que esa conversación cambiaría mi vida. Durante nuestro encuentro, él compartió su incursión en el campo de los seguros, una actividad que no le apasionaba pero que creía que yo podría encontrar interesante. Me conectó con un promotor y fue así como inicié mi carrera como agente de seguros a finales de 1971.

***“Mi más grande logro es la satisfacción de saber que a través de los años he asegurado a muchas familias que a la fecha conservo y me han dado la oportunidad de seguir asegurando a sus generaciones futuras, y de la mano creando una fuerte amistad con mis asegurados”.***



Al ingresar al mundo de los seguros y darme cuenta de que se trata de una auténtica profesión, sentí preocupación y entusiasmo al considerar la idea de adquirir los méritos y conocimientos necesarios para ser reconocido como un verdadero profesional en el campo.

Me sumergí por completo en el extenso programa de capacitación y entrenamiento ofrecido en ese momento por Seguros la Comercial, participando también en cursos especiales como LUTC, diseñados para agentes, y AMTC, orientados a la formación de agencias. Estos cursos me permitieron más tarde crear mis propias herramientas de trabajo, tales como tarifas y folletos.

Posteriormente, como promotor, desarrollé mi "Manual de Venta de la Carrera", "Manual del Vendedor" que incluía tarifas y folletos, así como presentaciones personales exclusivas. Además, creé mi "Manual Administrativo". Todo esto cuando la tecnología estaba muy, pero muy lejos, de ser lo que ahora es"

Hoy, a los 80 años de edad y gozando de plena salud, en plenitud de mis facultades y después de más de 50 años, de los cuales he sido, con orgullo, Agente de Seguros, doy gracias a la vida y a Dios por haberme guiado en este camino y permitirme seguir siendo útil a mis semejantes hasta que sea su santa voluntad.

## TRAS LAS HUELLAS DEL ÉXITO: El *agente de seguros* que *inspira* a su descendencia

Con 50 años de experiencia en el mundo financiero, Víctor Rocha comparte ahora su pasión y el valioso legado como Mentor Patrimonial con su nieto, Fernando Rocha. Este joven emprendedor sigue los pasos de su abuelo, incursionando con entusiasmo en el ámbito de las ventas de seguros. Su objetivo es no solo conservar sino también ampliar lo que su abuelo ha construido, manteniendo intacta la herencia del nombre, los pilares y valores, como la capacidad para asesorar y servir, ser honesto en todo momento y empatía para/con los clientes.



Víctor Rocha comparte un valioso consejo no solo con su nieto, Fernando Rocha, sino también con todos los emprendedores jóvenes que están dando sus primeros pasos en la creación de su propio negocio, ya sea en el sector financiero o en cualquier otro ámbito del mercado.

## ¿Cuál sería su *consejo* para aquellos *emprendedores* que están dando los primeros pasos en la *creación* de sus *negocios*?

*“Es necesario mantenerse en constante capacitación y actualización, sobre todo, en el ámbito tecnológico, ya que esta herramienta es esencial y simplifica significativamente diversas facetas de tu trabajo. Este negocio, si se aborda de manera adecuada, ofrece la posibilidad de disfrutar de una vida próspera y brindarle a tu familia un bienestar significativo. Sin embargo, para lograrlo, es fundamental contar con la pasión y el compromiso necesarios por el bienestar de la familia. Esto implica adaptarse de manera constante a las cambiantes tendencias tecnológicas; como se suele decir, “hay que subirse a la ola” o la ola te hundirá. La adaptación a estas tendencias es clave para no ser superado por la evolución del mercado”.*

## EL LEGADO CONTINUA...

Fernando Rocha, con determinación, fusiona la rica historia de su abuelo, Víctor Rocha, con una visión innovadora para llevar el legado familiar a nuevas alturas. Más que replicar fórmulas del pasado, busca adaptarlas a las demandas modernas, integrando tecnologías y perspectivas actuales. Su compromiso va más allá de la continuidad, siendo un impulsor de la innovación que redefine el significado de la herencia familiar en el mundo empresarial contemporáneo, honrando el pasado mientras forja un camino hacia el futuro.



S

## Mentor Patrimonial

*“El legado de mi abuelo, con más de 50 años en el sector asegurador, influye directamente en mi liderazgo diario. Busco replicar su dedicación, hábitos saludables y trato amable en mi empresa. Conservando el nombre original, brindamos a los clientes la confianza de estar participando en una experiencia consolidada de más de 50 años, asegurando un respaldo sólido de experiencia y profesionalismo”.*



*Observo cómo mi abuelo se relaciona con las personas y cómo lo tratan a él; es una figura respetada, querida y, sobre todo, empática. Su compromiso con la preparación constante y el aprendizaje continuo, a pesar de su vasta experiencia, se ha convertido en un pilar fundamental que busco preservar. Estos principios han dejado una huella significativa, influyendo positivamente en la cultura laboral y fortaleciendo nuestras relaciones comerciales.*

*Mi objetivo es mantener el distintivo sello de mi abuelo en el trato y servicio ofrecido a nuestros clientes. Este compromiso único con el servicio postventa y la construcción de relaciones a largo plazo ha asegurado hasta a tres generaciones, acompañándolas a lo largo de la vida, desempeñando roles tanto de agente como de amigo. En el futuro, planeo no solo mantener este legado, sino también ampliar la cartera de clientes, llegando a nuevas familias y continuando con el impacto positivo que ha caracterizado a nuestro negocio familiar.*



@mentor.patrimonial72



@MentorPatrimonial72

# RETOS & TIPS



27  
TRESIETE  
taller de creatividad



DÉBORAH

SALINAS



# TRESIETE

*taller de creatividad*

*Comenzar en el  
mundo del  
emprendimiento*

En agosto de 2019, mi papá me compró una máquina láser para que iniciáramos un emprendimiento juntos. Siempre me ha gustado crear, y esto va perfecto de la mano con mi carrera. Actualmente, ya soy Licenciada en Diseño Industrial, pero mucho de lo que sé se lo debo a mi papá, Isaac Salinas.



## *Momentos díficiles*

El día que perdí a mi papá, falleció en diciembre de 2020. Sentí que el mundo se terminaba para mí. Tuve una crisis de personalidad y una etapa un tanto depresiva. Abandoné mi trabajo y mi emprendimiento por casi 1 año; ya no sabía si en realidad me gustaba lo que hacía. Me hacía falta mi guía y maestro.

Mi mamá y mi familia me ayudaron mucho; nunca me dejaron sola. Me tomé un tiempo para dedicarme a la escuela, salí de mi zona de confort y viajé a Estados Unidos, donde vive mi mamá. Tuve mi primer empleo fuera del país y me di cuenta de cuánto extrañaba mi emprendimiento. Además, creo importante mencionar que recibí ayuda profesional.

“

**Nada es *más* FUERTE  
que *una* MUJER que se  
ha RECONSTRUIDO a sí  
*misma.***



## *Sobre su empredimiento*

Me especializo en el diseño de elementos decorativos y adornos. Tengo algunos productos de línea, como mis alcancías de animalitos fabricadas en madera de pino. También me dedico a la maquila de objetos para grabado láser, regalos personalizados y, por el lado más industrial, realizo placas de identificación en acero inoxidable, letreros y marcado de piezas mecánicas.

Actualmente, quiero expandir mi negocio para ofrecer productos promocionales como plumas, termos, llaveros y otros artículos en los que podemos grabar la marca, logotipo y contacto de nuestros clientes, pero sin dejar a un lado los demás productos que ofrecemos.



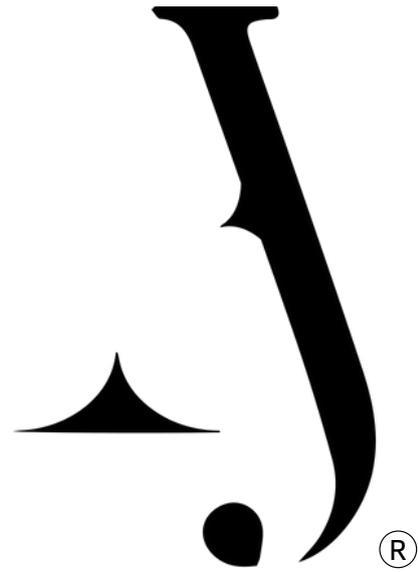
¿

@tresietedesign



# ¿Qué consejo darías a quien quiere *emprender?*

*Nunca debemos darnos por vencidos. Al principio, parece un camino largo y difícil de recorrer, pero poco a poco nos damos cuenta de que valió la pena el esfuerzo. Los errores son siempre el lugar desde donde más aprendemos, y no debemos tener miedo de fallar.*



## *Nota de la editora*

### Any Jane

*Agradecemos profundamente  
por compartir sus historias y por  
marcar la diferencia.*

Agradezco sinceramente tu presencia hasta este punto. Es un placer compartir este espacio dedicado a emprendedores y creado por emprendedores.

En la 8va edición de nuestra Revista Digital Seguro Sí, tuvimos el privilegio de conocer a dos emprendedores excepcionales: Los Metzican y Déborah Salinas, dos artistas cuya creatividad nos inspira y nos devuelve la esperanza de que vivir de la pasión Seguro Sí es posible. Esto, siempre y cuando perseveres en tus sueños y te mantengas firme a lo largo del tiempo.

Además, exploramos la historia de Víctor Rocha, una figura destacada en el sector asegurador, un ejemplo de tenacidad que no solo inspira a su nieto Fernando Rocha, sino también a nuestros lectores.

Del *otoño* APRENDÍ  
*que* aunque CAIGAN  
las hojas,  
el *árbol* SIEMPRE  
SIGUE en *pie*.





#MetLifeVibraConMexico



MAURICIO VERA®  
Y ASOCIADOS

# ¿ESTÁS PREPARADO PARA EMPRENDER TU PROPIO NEGOCIO?

CONVIÉRTETE EN UN AGENTE PROFESIONAL  
DE SEGUROS Y ALCANZA TU LIBERTAD FINANCIERA

NOSOTROS TE CAPACITAMOS  
¡CONTÁCTANOS Y AGENDEMOS UNA CITA!

¡QUE ESTE SEA EL ÚLTIMO  
TRABAJO DE TU VIDA!



722 549 5847



mauricioverayasociados



mauricioverayasociados



mauricioverayasociados



mauricioverayasociados

# Seguro Sí



@revistadigitalsegurosí



redes@verayasociados.com