

CCL

CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA

Educación ejecutiva



PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN

Dirección y gestión de Franquicias

+30
AÑOS
CAPACITANDO



Certifica la Cámara de Comercio de Lima

INTRODUCCIÓN

La franquicia es un modelo de negocios, mediante el cual, una empresa exitosa y rentable, se expande a través de la inversión de terceros, quienes replican el modelo de negocio original, pagando los derechos correspondientes al propietario.

El presente programa de especialización se ha estructurado dentro de un contexto de globalización, con el objetivo de entender de manera teórica y práctica las bondades de este modelo de negocio, tan exitoso en el mundo.

En tal sentido, buscamos que el participante incorpore dentro de su estrategia de desarrollo empresarial los conocimientos necesarios para gestionar una franquicia de la forma más óptima posible.



TE PERMITIRÁ CONOCER

- El modelo de negocio de franquicias para adquirir una especialización integral.
- Tener una visión 360° que les permita conocer tanto la visión del franquiciador como del franquiciado.
- Profundizar en el estudio de la franquicia como fórmula comercial, identificando para ello las principales características y dinámicas de funcionamiento de este sistema de asociación empresarial.
- Aportar los conocimientos necesarios para la creación y dirección de organizaciones establecidas bajo este tipo de acuerdos.
- Diseñar el plan de expansión.
- Formar futuros directivos y gerentes.
- Desarrollar el emprendimiento.



METODOLOGÍA Y DURACIÓN

El Programa de Especialización tiene una duración de 60 horas lectivas distribuidas en 5 módulos de formación práctica, cuyas clases serán impartidas 100% ONLINE.

- Temario de estudio: Los 5 módulos contienen el temario que forma parte del Programa de Especialización y que ha sido elaborado por profesionales expertos en la materia.
- Material complementario: Cada uno de los módulos se presentará mediante diapositivas que serán entregadas a los alumnos.

TEMARIO

➔ **MÓDULO 1: FUNDAMENTOS DEL SISTEMA DE FRANQUICIAS**

- Concepto de franquicia.
- Sujetos y elementos que lo integran.
- Clasificación por tipos y categorías de franquicias.
- Giros y sectores.
- Desarrollo y partes integrantes de un sistema de franquicias.
- Formatos y tipos de franquicias de empresas.
- Servicios que proporciona el franquiciante/franquiciador.
- ¿Cuándo decimos que una empresa es franquiciable?
- Fuentes de ingreso para el franquiciante.
- Acuerdos y regalías.
- Factores claves de éxito del modelo de negocio.
- Búsqueda de la franquicia ideal: factores a tener en cuenta.

➔ **MÓDULO 2: EVALUACIÓN FINANCIERA DE UNA FRANQUICIA**

- Quién y qué se puede franquiciar
- ¿Cómo evaluar una franquicia?
- Inversión de capital
- Derecho de entrada
- Definición de royalties
- Estados financieros de una franquicia:
 - Balance general
 - Estado de resultados
 - Flujo de efectivo
 - Cambio de patrimonio
- Principales indicadores de gestión de una franquicia.
- Determinación de los escenarios de rentabilidad de la franquicia:
 - Evaluación financiera

⇒ **MÓDULO 3: PROPIEDAD INTELECTUAL Y FRANQUICIAS: EL ROL DE LAS MARCAS**

- Marcas y franquicias: Imagen y reputación de marca.
- Competencia, coo-petencia y marcas: Contratos de colaboración de marcas para enfrentar mercados globales y en crisis.
- Branding comercial y jurídico: Pacto entre el Mercadólogo (Marketero) y el Abogado. Saber elegir una marca y juzgar su valor de mercado y registral para una franquicia.
- Enriqueciendo el portafolio de marcas en Franquicia: Registro de marcas no tradicionales: tridimensionales, texturas, sonoras y olfativas.
- Transformación de marcas franquiciadas: Gestión de transformación de marca y riesgo de cancelación de registros por falta de uso.
- Contrato de Franquicia y marcas: Elementos del contrato de Franquicia. Know How, licencia de marcas, asistencia técnica o comercial y cláusulas fundamentales.
- Mecanismos de protección jurídica de marcas franquiciadas: Aprovechamiento de las herramientas digitales del Indecopi.
- Defensa legal de las marcas franquiciadas: Sistema de solución de controversias y sanciones del Indecopi.
- Aspectos legales del uso de marcas en el e-commerce y franquicias.

⇒ **MÓDULO 4: MARKETING, GESTIÓN COMERCIAL Y DE EXPANSIÓN PARA LAS FRANQUICIAS**

- Introducción: conceptos generales.
- La mercadotecnia para el sistema de franquicias.
- La mercadotecnia para el franquiciatario/franquiciado.
- Las estrategias de mercadeo y promoción del modelo de negocio.
- E- commerce franchise.
- Dónde invertir en publicidad para captar inversionistas.
- Perfiles y estilos de inversionistas, como tratarlos.
- El seguimiento-flujograma comercial.

- El perfil del franquiciatario/franquiciador.
- Negocios escalables: mercadotecnia de franquicias.
- Estrategias para el crecimiento y el posicionamiento.
- Experiencia del cliente: medios y canales.
- Formación del franquiciado.
- El rol del operador de franquicias. ¿Cómo opera dentro de la estructura organizacional de la empresa?
- Localización.
- Proceso de expansión y tropicalización del concepto de franquicias.

➔ **MÓDULO 5: GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO Y GERENCIA DE UN SISTEMA DE FRANQUICIAS**

- ¿Cómo seleccionar adecuadamente al talento humano en franquicias? (reclutamiento, selección y contratación).
- Desarrollando el potencial de la gente (capacitación).
- Estrategias para retener el talento.
- Estrategias para generar el adecuado seguimiento a la unidad operadora de franquicias desde un enfoque gerencial.
- Seguimiento y control a las unidades franquiciadas.
- Impacto de no tener controles adecuados.
- Importancia de la relación franquiciatario/franquiciado.
- Generando y construyendo relaciones de confianza y canales de comunicación con los franquiciatarios/franquiciado.
- Asesorando a franquiciatarios/franquiciado para ayudarlos a construir su negocio.
- Asistencia al franquiciatario/franquiciado en la resolución de problemas.
- Operando un sistema con franquiciatarios/franquiciado difíciles.
- ¿Cómo medir la satisfacción del cliente y la percepción del valor?
- Cumplimiento de promesas y evaluación de resultados.

DOCENTES



David Edery

Gerente del Departamento de Exportación de Servicios de Promperú

Licenciado en Economía, Máster en Dirección y Gestión de Empresas – MBA, con 25 años de experiencia en el manejo de relaciones interinstitucionales y cabildeo con organismos gubernamentales y privados de primer nivel; alta capacidad en la dirección de proyectos y programas, en la planificación y aplicación de estrategias de desarrollo. Amplia experiencia en la promoción comercial y en la organización de la oferta exportable peruana. Es Capacitador y expositor en temas relacionados a la estrategia, promoción de exportación de servicios y de franquicias en diferentes regiones del Perú y en el extranjero. Catedrático en Administración de Negocios Internacionales en las Universidades de Lima. Actualmente es gerente de exportación de servicios de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERU.



Duilio Zolfi

Gerente general de Brazo Comercial

Profesional senior con más de 20 años en el rubro comercial en marketing ventas con MBA de Duke University y administrador de empresas UP.

Experiencia internacional de trabajo en empresas multinacionales en EE.UU. con ventas superiores a los US\$ 20,000 MM. en diversos sectores como consumo masivo, retail, servicios y educación. Manejo de relaciones con clientes B2B como B2C, desarrollo de nuevos negocios y mercados, evaluación de proyectos, planeamiento y estrategia comercial.



Ronald Gastello

Secretario técnico de la Comisión de Signos Distintivos de INDECOPI

Abogado especialista en Derecho de Propiedad Intelectual, del consumidor, concursal, de la competencia, administrativo, procesal, constitucional y derecho de las contrataciones públicas.

Tiene una maestría concluída en Derecho con mención en Derecho de la Propiedad Intelectual y Derecho de la Competencia por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Anteriormente se desempeñó como gerente legal de la Corporación Peruana de Aeropuertos y Aviación Comercial CORPAC S.A.



Jorge Wong

Socio y Gerente de Marketing de Embarcadero 41

Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Ricardo Palma con especialización en Marketing por la UPC y actual Vicepresidente del Sector Franquicias de la Cámara de Comercio de Lima. Profesional con más de 20 años de experiencia comercial; trayectoria desarrollada en el rubro de restaurantes como Gerente de Marketing y asociado de la cadena Embarcadero 41, con franquicias en el Perú y el extranjero.



Isabel de la Fuente Vigil

Gerente de Ventas Retail y Franquicias de Tai Loy

Licenciada en Administración de Negocios y Marketing por la Universidad Tecnológica del Perú. Cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector minorista desarrollando un profundo conocimiento y pasión por la gestión retail. Su carrera se ha centrado en impulsar el éxito comercial a través de estrategias innovadoras, liderazgo inspirador y un enfoque centrado en el cliente.

A lo largo de su trayectoria, ha demostrado la capacidad para dirigir equipos de alto rendimiento, optimizar la rentabilidad y mejorar la experiencia del cliente. Su enfoque estratégico y habilidades analíticas le han permitido identificar oportunidades de crecimiento y desarrollar planes efectivos para alcanzar y superar los objetivos comerciales.

COMPLEMENTAMOS TU EDUCACIÓN CON LOS SIGUIENTES EXPOSITORES INTERNACIONALES Y NACIONALES



MASTERCLASS: Dominando el Mundo de las Franquicias: Máster franquicia de Burger King y Subway BOLIVIA

PONENTE: Samuel Doria Medina– Ex Ministro de Planificación y Coordinación de Bolivia y empresario representante de las franquicias internacionales Burger King y Subway.

DÍA: Miércoles 12 de junio a las 7 pm



CASO DE ÉXITO: Heladerías Amandau

PONENTE: Jorge Leoz – Presidente de Amandau S.A. (PARAGUAY)

DÍA: Miércoles 10 de julio a las 7 pm



CASO DE ÉXITO: Casa de Cambio Noncash

PONENTE: Omar Azañedo Sayán – Founder & CEO de Noncash (PERÚ)

DÍA: Miércoles 7 de agosto a las 7 pm



**INICIO:**

4 de junio

Horario: martes y jueves de 7pm a 10 pm

**DURACIÓN:**

60 horas lectivas

**MODALIDAD:**

Online – En vivo

**CERTIFICA:**

La Cámara de Comercio de Lima

**INVERSIÓN (INCLUYE IGV):**

Pre venta hasta el 15 de mayo

SOCIO CCL: S/ 960 | GENERAL: S/ 1280

Precio regular

SOCIO CCL: S/ 1200 | GENERAL: S/ 1260

MÉTODOS DE PAGO

• Depósitos o transferencia Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank
005-0000007180



Banco BBVA
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA** – Ruc: 20101266819

• Tarjeta de crédito Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



1. Ingresar a nuestra página web: www.camaralima.org.pe
2. Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
5. Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.



Hasta 12 cuotas sin intereses* con tus tarjetas de crédito
(*) Preguntar por términos y condiciones

• Billetera electrónica Escanea y paga



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**



CONTÁCTANOS

✉ sagreda@camaralima.org.pe

📞 955 408 349

✉ mlivaque@camaralima.org.pe

📞 922 402 030