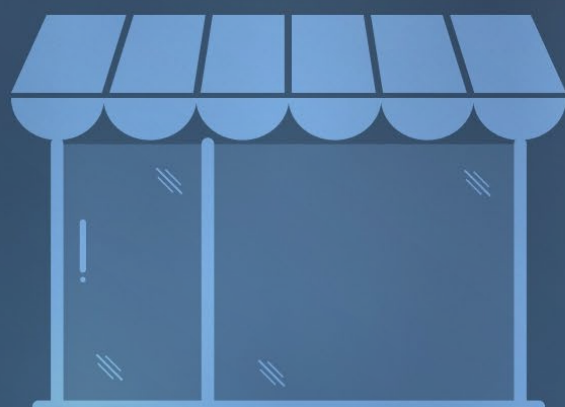
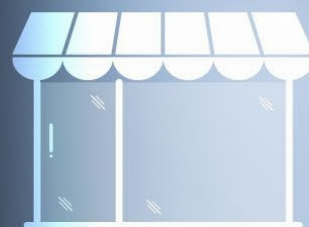


PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN

GESTIÓN DE FRANQUICIAS



Certifica: Cámara de Comercio de Lima

AFILIADOS A LA

RECLA

Red de Educación Continua
de Latinoamérica y Europa

INTRODUCCIÓN

¿Quieres adquirir una franquicia y no sabes por dónde empezar? Entonces continúa leyendo.

El modelo de franquicias se ha convertido en una estrategia clave para la expansión de negocios a nivel global. Sin embargo, su éxito depende de una planificación estructurada, una operación eficiente y una estrategia de crecimiento sostenible. Este programa ofrece un enfoque práctico y actualizado para desarrollar, gestionar y escalar franquicias de manera efectiva, minimizando riesgos y maximizando rentabilidad.

En un mundo empresarial altamente competitivo, es fundamental contar con herramientas estratégicas que permitan a los emprendedores y empresarios estructurar modelos de franquicia sólidos, optimizar su gestión operativa y expandir su red de negocios con éxito.

VALOR AGREGADO

Este programa brinda una visión integral del modelo de franquicias, desde su concepción y estructuración hasta su operación y expansión. A través de metodologías prácticas, análisis de casos y herramientas clave, los participantes aprenderán a diseñar franquicias rentables, optimizar su administración y desarrollar estrategias de crecimiento sostenible.

Además, el programa incluye tendencias innovadoras como franquicias digitales, automatización y nuevas formas de financiamiento, proporcionando una ventaja competitiva en el sector.

DIRIGIDO A

- Emprendedores y empresarios que buscan expandir su negocio a través de franquicias.
- Gerentes interesados en la gestión y operación de redes de franquicias.
- Inversionistas y profesionales del sector financiero que deseen conocer oportunidades en modelos de franquicia.
- Consultores y asesores de negocios especializados en crecimiento empresarial.



OBJETIVOS

- Comprender la estructura y viabilidad de un modelo de franquicia exitoso.
- Dominar los aspectos legales, operativos y financieros clave para su desarrollo.
- Implementar estrategias efectivas de selección, supervisión y crecimiento de franquiciados.
- Optimizar la gestión y operación de franquicias mediante el uso de herramientas tecnológicas y tendencias de mercado.
- Diseñar un plan de expansión sostenible, incluyendo estrategias nacionales e internacionales.

TEMARIO

MÓDULO 1: CREACIÓN Y MODELO DE NEGOCIO DE FRANQUICIAS

- Cómo estructurar una franquicia exitosa: elementos clave y viabilidad del modelo.
- Aspectos legales y contractuales: derechos, obligaciones y protección de marca.
- Manual operativo y estandarización: protocolos clave para asegurar la calidad.
- Estrategias de selección de franquiciados: perfil ideal y acuerdos de franquicia.
- Costos, inversión y retorno: rentabilidad y planificación financiera.

MÓDULO 2: GESTIÓN Y OPERACIÓN EFECTIVA DE FRANQUICIAS

- Control y supervisión del franquiciado: indicadores clave y auditoría operativa.
- Marketing y posicionamiento de la franquicia: estrategias digitales y locales.
- Gestión financiera y escalabilidad: optimización de ingresos y reducción de costos.
- Innovación y adaptación del modelo: tendencias y ajuste a nuevos mercados.
- Resolución de conflictos y cumplimiento: mecanismos para evitar litigios y fortalecer la red.

MÓDULO 3: EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO DE LA RED DE FRANQUICIAS

- Estrategias de expansión nacional e internacional: planificación y selección de mercados.
- Franquicias digitales y el e-commerce: nuevos modelos de negocio y ventas en línea.
- Transformación digital en franquicias: automatización y tecnología para mejorar la gestión.
- Financiamiento y modelos de inversión: fondos, socios estratégicos y financiamiento alternativo.
- Plan de crecimiento sostenible: desarrollo de una estrategia sólida para escalar la franquicia.

PLANA DOCENTE



Omar Cárdenas

Abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, especialista en Derecho Mercantil, Negocios Internacionales y Expansión de Franquicias. Reconocido por su liderazgo en el ámbito legal y empresarial, ha desempeñado roles clave en la Cámara de Comercio de Lima, donde es director y Comisionado en los comités de Sostenibilidad e Integridad y Lucha contra la Corrupción. Además, dirige el Comité Legal del Consejo Empresarial Colombiano y participa en el Comité Multisectorial para el Desarrollo del Comercio Exterior de Servicios, impulsando estrategias para la internacionalización de negocios.

Con una sólida trayectoria en diseño, negociación y optimización de contratos de franquicia, ha asesorado a empresas en la estructuración legal y expansión de sus modelos de negocio, garantizando cumplimiento normativo y protección de la propiedad intelectual en mercados internacionales. Su experiencia en arbitraje y litigios comerciales en Perú, Colombia y Estados Unidos lo posiciona como un experto en la resolución de conflictos y gestión de riesgos en redes de franquicias.

Ha combinado su experiencia con una destacada labor académica, siendo profesor universitario por 13 años en Derecho para los Negocios Internacionales y Contratación Internacional. Ha sido conferencista en foros de alto nivel en Brasil (FIESP), Colombia (COLPERU, CAPECOL), Uruguay, Argentina y España, compartiendo su conocimiento en estrategias de expansión, regulación y gestión de franquicias en mercados competitivos.



Maria Alvarado

Abogada con Maestría en Marketing Digital y Comercio Electrónico, especialista en negociación, modelos de expansión empresarial y gestión de franquicias. Con una sólida trayectoria en consultoría corporativa, ha asesorado en la planificación, implementación y optimización de sistemas de franquicias, asegurando su sostenibilidad y rentabilidad en mercados diversos.

Cuenta con amplia experiencia en control y supervisión operativa, aplicando indicadores clave para la evaluación del desempeño y cumplimiento de estándares. Su conocimiento en marketing y posicionamiento de marcas le permite diseñar estrategias efectivas para fortalecer la presencia comercial y adaptarse a las dinámicas del mercado.

CRONOGRAMA

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3
Omar Cárdenas	Maria Alvarado	Omar Cárdenas
CREACIÓN Y MODELO DE NEGOCIO DE FRANQUICIAS	GESTIÓN Y OPERACIÓN EFECTIVA DE FRANQUICIAS	EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO DE LA RED DE FRANQUICIAS
Sesión 1 jueves, 29 de Mayo	Sesión 6 martes, 17 de Junio	Sesión 11 jueves, 3 de Julio
Sesión 2 martes, 3 de Junio	Sesión 7 jueves, 19 de Junio	Sesión 12 martes, 8 de Julio
Sesión 3 jueves, 5 de Junio	Sesión 8 martes, 24 de Junio	Sesión 13 jueves, 10 de Julio
Sesión 4 martes, 10 de Junio	Sesión 9 jueves, 26 de Junio	Sesión 14 martes, 15 de Julio
Sesión 5 jueves, 12 de Junio	Sesión 10 martes, 1 de Julio	Sesión 15 jueves, 17 de Julio

**INICIO:**

Jueves, 29 de mayo

FIN:

Jueves, 17 de julio

**FRECUENCIA:**

Martes y jueves, de
08:00 p.m. a 11:00 p.m.

**DURACIÓN:**

60h académicas (de 45min. cada una)

**MODALIDAD:**

Online en vivo
– a través de la plataforma TEAMS

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 1600
Socio CCL: S/ 1200

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

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**.



Exclusivo para VISA

Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.

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

Lima ✉ programasccl@camaralima.org.pe ☎ 994 250 942

Provincias ✉ cclprovincias@camaralima.org.pe ☎ 981 237 156