

DIPLOMADO

Administración de franquicias

Reseña del programa	Enseña los conocimientos y procesos básicos para seleccionar, adquirir y operar una franquicia. Otorga las herramientas para transformar una oportunidad de negocios en un proyecto franquiciable. Discusión de casos prácticos sobre franquicias. Estudio del diseño del sistema de entrega de productos y/o servicios. Análisis del marco jurídico de la franquicia.
Coordinador	Luis Enrique Espinosa Gómez
Currículum del coordinador	Maestro en Administración por el Instituto Tecnológico Autónomo de México e Ingeniero industrial por la Universidad Iberoamericana, ha sido socio de la empresa Síntesis Diseño en Madera, así como responsable para México de la dirección y desarrollo de las franquicias internacionales de Roche Bobois (Francia), Bang & Olufsen (Dinamarca) y Laura Ashley (Inglaterra). En 1997 consiguió los derechos del franquiciante Roche Bobois International para abrir tiendas en Houston, Dallas, Atlanta, New Orleans y Orlando. Fue socio fundador, creador del concepto y director general de las salas de exhibición de muebles contemporáneos Mobles & Architetture y Gallery e Mobili, en la ciudad de México. Profesor de asignatura en la Universidad Iberoamericana, imparte las materias "Mercadotecnia de Franquicias", "Sistemas de Costos para Ingenieros", "Ingeniería de Costos", "La Gestión del Diseño", "Diseño en el Desarrollo de Nuevos Productos" e "Introducción a la Administración". Actualmente cursa los estudios propedéuticos del Doctorado en Administración de la UNAM, con el protocolo de investigación "Modelo para la Evaluación de Variables Mercadológicas de Comercializadoras de Muebles Contemporáneos Europeos".
Perfil de ingreso	Empresarios, profesionistas, franquiciantes, franquiciatarios, emprendedores, comerciantes y público en general, interesados en desarrollar sus habilidades para administrar una franquicia o expandir su negocio por esta vía. El campo de conocimiento incluye en su sentido más amplio a la administración, la mercadotecnia, el diseño del sistema de entrega del producto o servicio y el marco jurídico de las franquicias.
Requisitos de ingreso	<ul style="list-style-type: none"> · Copia de título, cédula o carta de pasante y Currículum
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> · Distinguir, entender y definir los conceptos fundamentales de un sistema de franquicias · Explicar el proceso de diseño, implantación y control efectivo del sistema de entrega del producto o servicio en una franquicia · Analizar el desempeño financiero de una franquicia, de sus indicadores económicos clave y aplicar sus conocimientos en la solución de casos prácticos · Conocer el marco legal, regulatorio y contractual de un sistema de franquicias · Diseñar estrategias de información de mercados, mezcla de mercadeo, producto y precio, construcción de marcas, publicidad y promoción, distribución y fuerza de ventas que tengan como objetivo el posicionamiento de productos y servicios en un contexto competitivo

DIPLOMADO **Administración de franquicias**

Contenido temático

Módulo I

INTRODUCCIÓN, LECTURAS Y CONCEPTOS FUNDAMENTALES SOBRE LAS FRANQUICIAS

Duración: 39 horas

- Introducción a un sistema de franquicias
- Partes y conceptos de un sistema de franquicias
- La franquicia como un vehículo para emprendedores
- El modelo relacional de la franquicia. La dinámica de la relación franquiciante y franquiciatario
- El sistema de entrega del servicio o producto y los bienes raíces
- El poder de creación de valor y bienestar del modelo de franquicia
- El sistema de entrega del servicio o producto y la mercadotecnia
- La franquicia internacional
- Criterios y métodos de evaluación de la franquicia
- Discusión de casos prácticos sobre franquicias internacionales

Módulo II

ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO FINANCIERO DE LA FRANQUICIA Y DISCUSIÓN DE CASOS PRÁCTICOS

Duración: 21 horas

- Alternativas de obtención de capital y el presupuesto de capital
- Análisis financiero: definición de medidores clave de desempeño del negocio
- Métodos de monitoreo y control operacional de la franquicia
- Cómo hacer un plan de negocios para una franquicia
- Discusión y solución de casos prácticos acerca de franquicias

Módulo III

ASPECTOS LEGALES E INSTITUCIONALES EN LA FRANQUICIA

Duración: 39 horas

- Marco regulatorio y legal de las franquicias en México y en los Estados Unidos de Norteamérica.
- Análisis de figuras similares a la franquicia: concesión, oportunidades de negocio, distribución, licencia de uso de marca, etc.
- El contrato de franquicia
- El contrato de arrendamiento
- La carta de intención la carta de crédito, la carta de promesa, otros instrumentos y la circular de la oferta de la franquicia
- El programa nacional de franquicias, la asociación mexicana de franquicias
- Las leyes sobre franquicias en los Estados Unidos (y la "UFOC: Uniform Franchise Offering Circular") y el "First Right of Refusal"
- Análisis de diferentes estructuras legales para la sociedad franquiciante y franquiciataria.
- Análisis de diferentes estructuras legales para la compra y registro del bien raíz donde opera la franquicia
- Temas globales sobre la franquicia y el desarrollo emprendedor

DIPLOMADO **Administración de franquicias**

Contenido temático

Módulo IV

EL DISEÑO Y LAS FRANQUICIAS

Duración: 21 horas

- Importancia del diseño en las franquicias
- Metodología Básica de Diseño
- El Diseño como inversión y no como gasto
- El diseño y la creación de una imagen y de una marca
- La estandarización y el diseño industrial

Informes

Nayeli Cruz Tapia

Tel. 59.50.40.00 Ext. 4808 y 7615

nayeli.cruz@uia.mx

Coordinadora del área

Mirna Arzate Cienfuegos

Tel. 59.50.40.00 Ext. 4626

mirna.arzate@uia.mx