

# III MASTER DE DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE FRANQUICIAS



**mundofranquicia** |  
consulting

[www.mundofranquicia.com](http://www.mundofranquicia.com)

[www.mundofranquicia.es](http://www.mundofranquicia.es)

## Introducción

### Introducción

Carta del Director

Objetivos

Destinatarios

Metodología

Programa

Profesorado

Testimonios

Galería de Fotos

Inscripciones

### Formación en franquicia.

*Un curso para quienes necesitan  
saber cómo gestionar  
una organización en franquicia.*



El Master de Dirección y Gestión de Franquicias es uno de los más completos de los que se organizan en España sobre esta fórmula de asociacionismo comercial. Organizado por mundoFranquicia consulting, el curso se desarrolla mediante un amplio número de sesiones formativas y conferencias impartidas por profesores y ponentes altamente especializados y seleccionados entre los más destacados expertos del mundo de la franquicia. Las clases y ponencias aportarán al alumno los conocimientos teóricos y prácticos necesarios para la correcta gestión de una organización de franquicias.

El curso, desde la perspectiva especialmente práctica que aporta un profesorado ampliamente familiarizado con la realización de numerosos proyectos de franquicia y en la organización, desarrollo y gestión de centrales franquiciadoras, orientará al alumno respecto de las peculiaridades, procedimientos y características generales de un sistema de franquicias. Se realiza entre los meses de noviembre de 2010 y junio de 2011 contempla el desarrollo de numerosos ejemplos y casos prácticos y la realización de un trabajo de investigación de fin de curso.

**Carta del Director**

- Introducción
- Carta del Director**
- Objetivos
- Destinatarios
- Metodología
- Programa
- Profesorado
- Testimonios
- Galería de Fotos
- Inscripciones

*Una oportunidad única para aprenderlo todo sobre la franquicia.*



Estimado alumnos/a,

Como Director general de mundoFranquicia consulting es un placer para mí presentarle el Master de Dirección y Gestión de Franquicias que organiza nuestra firma.

Este Master es uno de los más completos y prácticos de los que se organizan en España sobre esta fórmula de asociacionismo comercial y el que mejor responde a la problemática que la dirección de una organización en franquicia plantea en su día a día. Mediante un amplio número de temas y casos prácticos, de debates y test de evaluación, de sesiones formativas y conferencias, impartidas por profesores y ponentes altamente especializados y seleccionados entre los más destacados expertos del mundo de la franquicia el alumno adquirirá los conocimientos teóricos y prácticos necesarios para la correcta gestión de una cadena de franquicias.

El Master de Dirección y Gestión de Franquicias tiene como más destacados objetivos el poder profundizar en el estudio de la franquicia como fórmula comercial, identificando para ello las principales características y dinámica de funcionamiento de este sistema de negocio, su conceptualización e implantación, su faceta estratégica, su carácter jurídico y relacional, etc.; aportar a los alumnos los conocimientos necesarios para la creación y/o dirección de organizaciones establecidas bajo este tipo de acuerdos; optimizar la gestión de cadenas de franquicia con la incorporación de directivos cualificados y especializados en la operativa de esta clase de estructuras empresariales; proporcionar a empresarios y emprendedores la formación técnica y adecuada con la que poder desarrollar sus habilidades de gestión en la puesta en marcha y desarrollo de sus cadenas de franquicia. En general contribuir a la evolución y mejora del sistema de franquicia en nuestro país.

Desde la perspectiva especialmente práctica que aporta un equipo de consultores ampliamente familiarizados con la realización de proyectos de franquicia y asesoramientos en la creación de nuevos negocios y redes de venta, esperamos aportarle los conocimientos en franquicia que precisa para el desarrollo de una función directiva que le encamine al éxito empresarial.

**Mariano Alonso**  
Socio Director General de mundoFranquicia consulting  
Director del Master.

**Objetivos y datos técnicos**

- Introducción
- Carta del Director
- Objetivos**
- Destinatarios
- Metodología
- Programa
- Profesorado
- Testimonios
- Galería de Fotos
- Inscripciones

**Gestionando franquicias.**

*Una contribución a la evolución de la franquicia capacitando sus equipos de gestión.*



El Master de Dirección y Gestión de Franquicias tiene como más destacados objetivos el poder profundizar en el estudio de la franquicia como fórmula comercial, identificando para ello las principales características y dinámica de funcionamiento de este sistema de asociación empresarial; aportar a los alumnos los conocimientos necesarios para la creación y dirección de organizaciones establecidas bajo este tipo de acuerdos; optimizar la gestión de cadenas de franquicia con la incorporación de directivos cualificados y especializados en la operativa de este tipo de estructuras empresariales; proporcionar a empresarios y emprendedores la formación técnica adecuada con la que poder desarrollar sus habilidades de gestión en la puesta en marcha y desarrollo de sus cadenas de franquicia. En general contribuir a la evolución y mejora del sistema de franquicia en nuestro país.

**Lugar.**

**mundofranquicia consulting**  
José Echegaray, 8. Edificio Alvia III. Parque empresarial de las Rozas. 28230 Las Rozas. Madrid.

**Horarios.**

Conferencias	Viernes de 16.00 h. a 17.00 h.
Clases	Viernes de 17.00 h. a 21.00 h.

**Dirección y Coordinación.**

Director del Master	<b>D. Mariano Alonso</b> Socio Director General de mundoFranquicia consulting
Coordinador del Master	<b>D. Pablo Gutiérrez</b> Director de Consultoría de mundoFranquicia consulting
Información e inscripciones	<b>D<sup>a</sup>. Rebeca López</b> Departamento de Servicios Divulgativos de mundoFranquicia consulting

## Destinatarios

- Introducción
- Carta del Director
- Objetivos
- Destinatarios**
- Metodología
- Programa
- Profesorado
- Testimonios
- Galería de Fotos
- Inscripciones

### Directivos para organizaciones en franquicia.

*Franquiciar es transmitir experiencias y formar empresarios, pero también fomentar actitudes y visión de red.*



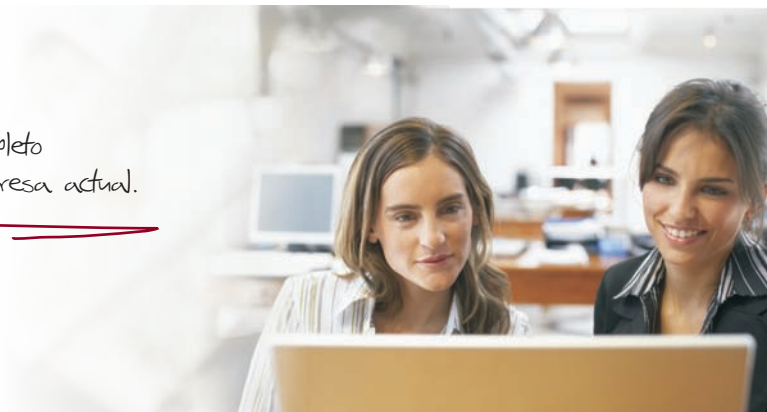
- Ejecutivos que vayan a desarrollar funciones de dirección o de responsabilidad en los departamentos de franquicia o expansión de empresas franquiciadoras.
- Empresarios y emprendedores que deseen desarrollar sus redes de venta en franquicia y expandir mediante esta fórmula sus modelos de negocio.
- Empresas que se encuentren en pleno proceso de expansión mediante la concesión de franquicias y deseen optimizar sus organizaciones y técnicas de gestión.
- Gestores de franquicias master que precisen de conocimientos técnicos adecuados para la gestión y el desarrollo local de sus cadenas.
- Empresarios que cuenten con canales ya creados de distribución/servicio y persigan una optimización y mayor rentabilización de los mismos mediante su transformación a franquicia.
- Empresas y profesionales al servicio de la franquicia.
- Empresarios interesados en la internacionalización de sus sistemas de negocio y franquicia.
- Consultores que deseen desarrollar facetas de asesoramiento en franquicia.
- Titulados jóvenes que deseen realizar sus carreras profesionales en el ámbito de la franquicia.
- Técnicos de las administraciones públicas y otras instituciones implicados en acciones de fomento empresarial.
- Todos aquellos que, en general y por cualquier razón, muestren interés en esta fórmula de asociacionismo comercial.

## Programa

- Introducción
- Carta del Director
- Objetivos
- Destinatarios
- Metodología
- Programa**
- Profesorado
- Testimonios
- Galería de Fotos
- Inscripciones

### Contenidos I.

Un programa completo  
aplicado a la empresa actual.



#### **Módulo I. Franquicia. Consideraciones generales.**

- El entorno de la franquicia. Situación, retos y tendencias.
- La franquicia en España y en el mundo.
- Franquicia, fórmula de asociación empresarial. Definición y clasificación.
- Análisis de ventajas e inconvenientes de la franquicia.

#### **Módulo II. Desarrollo de franquicias de éxito.**

- Elementos diferenciales y activos estratégicos.
- El plan estratégico de franquicia. Negocio, asociación y desarrollo.
- El análisis de viabilidad.
- El proyecto de franquicia.
- Planificación de expansión. Objetivos de implantación.
- El pilotaje de un proyecto de franquicias.
- Problemática de la franquicia. Anomalías de planteamiento y gestión en la franquicia. Errores a evitar.

#### **Módulo III. Regulación de la franquicia.**

- Marco jurídico del acuerdo de franquicia. Normas comunitarias y nacionales.
- El contrato de franquicia. Estructura y cláusulas habituales.
- El precontrato de franquicia. Acuerdos de opción de compra.
- Obligaciones y soportes de información precontractual.
- El registro de franquiciadores.
- La propiedad industrial. La marca franquiciada.
- Derechos de propiedad intelectual. El saber hacer de la franquicia.
- Deontología y calidad en la franquicia.
- Responsabilidades en un acuerdo de franquicia.

## Metodología

- Introducción
- Carta del Director
- Objetivos
- Destinatarios
- Metodología**
- Programa
- Profesorado
- Testimonios
- Galería de Fotos
- Inscripciones

### Sistemática.

*Un curso práctico y participativo con el que aprender a tomar decisiones.*



- Metodología de enseñanza activa. Método del caso. Consiste en discutir sobre hechos, posibilidades, problemas y actitudes humanas de la empresa, con la finalidad de tomar mejores decisiones. Pone a los participantes en el papel de los directivos responsables de resolver problemas concretos de empresas reales y analizarlos en conjunto con otros alumnos y profesores. Esto les permite contrastar sus análisis y supuestos, descubrir sus errores y practicar sus esquemas de solución, siendo ellos los protagonistas de sus decisiones.
- Proyecto de fin de Master.
- Tutorías de apoyo en los trabajos de investigación.
- Evaluación continua del alumno.
- Casos prácticos.
- Exposiciones de negocio a cargo de franquiciadores de prestigio.
- Conferencias-coloquio impartidas por destacados líderes de opinión y expertos en franquicia.
- Periodo lectivo: 8 meses entre noviembre de 2010 y junio de 2011.
- Estructura: 150 horas presenciales y 30 de tutoría.
- Clases: viernes.
- Conferencias: viernes.
- Tutorías: viernes.
- Clausura del Master: junio de 2011.
- Profesorado. Equipo de consultoría de mundoFranquicia consulting.
- Ponentes. Líderes de opinión y expertos del sector.
- El alumno recibirá una carpeta de trabajo con los temas de estudio y los casos prácticos, bibliografía de consulta, y un certificado acreditativo del curso a la conclusión del mismo.

## Programa

- Introducción
- Carta del Director
- Objetivos
- Destinatarios
- Metodología
- Programa**
- Profesorado
- Testimonios
- Galería de Fotos
- Inscripciones

### Contenidos II.

#### **Módulo IV. Operatividad de la central de franquicias.**

- La organización de una central franquiciadora.
- La cogestión de redes. Outsourcing en franquicia.
- Los planes de asistencia. Apertura y explotación.
- La transmisión del saber hacer. Formación y manuales de negocio.
- El cuadro de exclusividades de una franquicia.
- La identidad visual de la franquicia. Normativa de imagen corporativa.
- La política comercial. Estrategias de marketing.
- Logística en la cadena de franquicias. El aprovisionamiento del punto de venta. Centrales de compra. Homologación de proveedores.
- La comunicación en la relación de franquicia.
- Adopción de decisiones en franquicia. Consejos de redes.
- El control de gestión en una cadena de franquicias.
- I+D+i en la franquicia.
- Sistemas informáticos. Las nuevas tecnologías aplicadas a la franquicia.

#### **Módulo V. Creación de la cadena de franquicias.**

- Estrategia de crecimiento. Modalidades de concesión.
- Multifranquicia. Reservas de zona y derechos preferenciales de apertura.
- Franquicia maestra.
- La Internacionalización de una franquicia.
- La captación de franquiciados. Métodos para la difusión de una propuesta de franquicia. Plan de acciones y presupuesto de expansión.
- Procedimientos de desarrollo. Información, selección, concesión y apertura.
- Cuestionarios de candidatura.
- El emplazamiento del punto de venta. Exclusividad territorial.
- Adecuación, decoración, ambientación y equipamiento del punto de venta. Ergonomía y rendimiento. Merchandising y escaparatismo.

#### **Módulo VI. Formalidades financieras de la franquicia.**

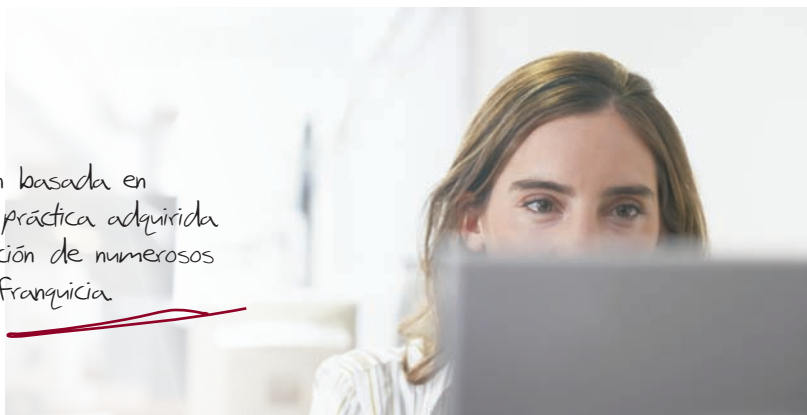
- El análisis económico de negocio. Previsiones y particularización del estudio. Simulación financiera de apertura.
- Formulas de financiación de inversiones para la apertura de negocios.
- El plan económico de expansión. Viabilidad de un crecimiento en franquicia. Simulación financiera de la central de franquicias.
- Fórmulas de financiación de inversiones en la creación de una cadena de franquicias.

**Profesorado y ponentes**

- Introducción
- Carta del Director
- Objetivos
- Destinatarios
- Metodología
- Programa
- Profesorado**
- Testimonios
- Galería de Fotos
- Inscripciones

**Expertos en franquicia.**

*Una formación basada en la experiencia práctica adquirida con la realización de numerosos proyectos de franquicia.*

**Claustro de profesores.**

- D. Mariano Alonso. Socio Director General de mundoFranquicia consulting.
- D. Pablo Gutiérrez. Director de Consultoría de mundoFranquicia consulting.
- D. Alberto Muñoz. Consultor Asociado de mundoFranquicia consulting.
- D. Pedro Cantalapiedra. Jefe de Equipo de Consultoría de mundoFranquicia Consulting.
- D. Carlos Rubio. Consultor en Arquitectura de Interiores de mundoFranquicia consulting.

Este profesorado tiene amplia experiencia docente en la universidad y escuelas de negocio. Todos los profesores son ponentes habituales en materia de franquicia y negocio.

**Relación de ponentes.**

- Don Xavier Vallhonrat. Presidente de la Asociación Española de Franquiciadores.
- Doña Nuria Marcos. Directora de Grandes Cuentas de PONS Patentes y Marcas.
- Don David Díaz. Jefe de Comercio y Servicios de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid
- Don Eduardo Abadía. Gerente de la Asociación Española de Franquiciadores.
- Don Alfonso de Borbón. Director de Expofranquicia.
- Don Julio Rocafull. Socio Director de AGM Abogados.
- Don José Domínguez. Director del Área de Derechos de la Distribución y Franquicias de Ernst & Young.
- Don Rafael Muñiz. Gerente de RMG Asociados.
- Don Enrique Cervantes Consultor de CPC.
- Don Juan Carlos Higuera. Profesor de Estrategia de la ESCP- EAP.

**Testimonios**

- Introducción
- Carta del Director
- Objetivos
- Destinatarios
- Metodología
- Programa
- Profesorado
- Testimonios**
- Galería de Fotos
- Inscripciones

**María Zamácola. Directora de Expansión de Neck & Neck.**



*Es un placer poder compartir con unos profesionales como vosotros la experiencia de Neck & Neck.*

*mundofranquicia brinda una oportunidad magnífica para poder involucrarse en el sistema de franquicias, viéndolo desde distintas ópticas como puede ser el legal, pasando por áreas de servicios, comercial, producción, etc.*

*Poder contar con profesionales de primera fila que aportan experiencias reales y que den dinamismo al curso.*

*En cuanto a los alumnos, personalmente me han ayudado a ver N&N desde lados distintos. Me ha encantado el grado de profesionalidad que han tenido, su involucración en la ponencia y su dinamismo.*

*Espero que el próximo Curso de Dirección y Gestión de Franquicias sea todo un éxito.*

**Francisco Martin Frias. Presidente Ejecutivo de MRW.**



*Ha sido un placer para MRW poder colaborar en el Master de Dirección y Gestión de Franquicias que mundoFranquicia ha organizado tan brillantemente.*

*Las razones son obvias. La franquicia ha sido el modelo de crecimiento y de gestión que nos ha permitido posicionarnos como empresa líder en el sector del transporte urgente. Poder compartir el pasado, presente y futuro de nuestra organización y exponer nuestro peculiar modelo de gestión ha sido una grata experiencia.*

*Por estos motivos les animo a participar en próximas ediciones porque si quieren formarse como profesionales dentro del sistema de franquicias, no lo duden, el curso de Dirección y Gestión de Franquicias es una muy buena elección.*

**Vicente Merino Palomo. Alumno del Master de Dirección y Gestión de Franquicias 2007.**



*Mi participación en la primera edición del Master de Dirección y Gestión de Franquicias, ha resultado una experiencia positiva, ya que por primera vez en Madrid se ha realizado un curso de este tipo. En el mismo hemos conocido que es el sistema de franquicia, cual es su situación en España, como se realiza un plan de negocio para franquicias, cual es la situación legal del sistema, cuales son las estrategias de desarrollo y expansión de una enseña, la realización de un plan financiero y la internacionalización de la franquicia, entre otras cosas.*

*Estos contenidos junto a las múltiples ponencias de expertos en la franquicia y la exposición de las más importantes enseñanzas del país, han hecho que tengamos una visión muy completa del funcionamiento del sistema de franquicia de nuestro país y que estemos preparados para la gestión diaria de una empresa franquiciadora.*

**Eusebio Azorín. Director de Desarrollo de Franquicias del Grupo Fundosa.**



*Cuando el Grupo Fundosa toma la decisión de estudiar el sistema de franquicias como una posible vía de integración laboral para las personas con discapacidad, lo primero que se plantea es formar adecuadamente al personal que de una u otra manera intervendrá en el desarrollo de este proyecto.*

*Una vez decididos los sectores en los que se va a intervenir, se selecciona al equipo de personas que desarrollarán cada uno de estos proyectos. A partir de aquí, lo que consideramos necesario es que a este grupo de personas se les forme adecuadamente para que el proyecto tenga las máximas garantías de éxito y de alguna manera se consiga un alto grado de profesionalización.*

*Después de analizar los diferentes cursos de formación existentes sobre franquicias decidimos contratar con mundoFranquicia consulting, algo más que un curso, un master de gestión y desarrollo de franquicias. El objetivo era profundizar en el estudio de la franquicia como fórmula comercial. Se han estudiado todos los módulos y apartados necesarios para tener un conocimiento exhaustivo del sistema de franquicias. Asimismo, han acudido a impartir ponencias personas de reconocido prestigio y se han realizado estudios prácticos de posibles modelos a desarrollar.*

*Solo me queda dar la enhorabuena a mundoFranquicia consulting por este Master, ya que el resultado del mismo ha sido muy positivo tanto en la forma como en el fondo, teniendo un alto grado de satisfacción por parte de todos los asistentes.*

Testimonios

- Introducción
- Carta del Director
- Objetivos
- Destinatarios
- Metodología
- Programa
- Profesorado
- Testimonios**
- Galería de Fotos
- Inscripciones

**Francisco Portillo. Alumno del Master de Dirección y Gestión de Franquicias 2008.**



*Un buen día de octubre del pasado año recibí un mail con información sobre un Máster en Gestión y Dirección de franquicias, lo que me llevó, dado mi perfil como director de Expansión, a profundizar en dicha información. En realidad, dado mi limitado tiempo, nunca me planteé poder realizarlo, pero el aval de una consultora como Mundofranquicia junto con el programa y el fenomenal elenco de profesores, a la vez que la facilidad de horario, me hizo lanzarme a una aventura que iba a durar la friolera de siete meses.*

*A pesar de las dificultades, sobre todo familiares, mereció la pena porque además de conocer gente preparada con un perfil muy parecido al mío con distintas maneras de gestionar, me aportó una gran variedad de conocimientos y me sirvió para mejorar mi formación dentro del sistema de franquicia.*

*A día de hoy puedo decir que, este período, me ha ayudado a reflexionar para adaptar a mi enseñanza el aprendizaje adquirido este Máster.*

**Jordi Marugán Ceán. Alumno del Master de Dirección y Gestión de Franquicias 2008.**



*En mi opinión, una de las claves del éxito de un programa especializado como el que han desarrollado mundoFranquicia y ADM es concentrar a profesionales del mismo sector a ambos lados de la mesa (ponentes y alumnos) y desarrollar los módulos teóricos en base a la experiencia en el día a día de nuestra actividad. En mi caso, compartimos vivencias integrantes de todas las partes de este negocio: Directores de Expansión de Redes, Franquiciados, Asesores en Franquicia, Abogados e Inmobiliarios lo que nos aportó una visión de 360º del sector en España.*

*El programa del Master ha sido ordenado, concreto, práctico y actual. Los módulos jurídicos, financiero y de estrategia me han parecido francamente excepcionales. El cuadro académico siempre ha estado integrado por ponentes de primer nivel tanto en los módulos generales como en los monográficos. Y el grupo ha sido francamente extraordinario.*

*Compartir estos meses con personas que hablan tu mismo idioma, crea sinergias sorprendentes.*

**Galería de Fotos**

- Introducción
- Carta del Director
- Objetivos
- Destinatarios
- Metodología
- Programa
- Profesorado
- Testimonios
- Galería de Fotos**
- Inscripciones

**Imágenes del I Curso de Dirección y Gestión de Franquicias.**



Acto inaugural presentado por Doña Francisca García Vizcaíno, Secretaria General de la Fundación ONCE y del grupo Fundosa, patrocinador de esta primera edición. La conferencia inaugural corrió a cargo de D. Xavier Vallhonrat, Presidente de la Asociación Española de Franquiciadores.



El consejero delegado del Grupo Fundosa, Don José Luis Martínez Donoso y el director general de mundoFranquicia consulting, Don Mariano Alonso, clausuran el I Curso de Dirección y Gestión de Franquicias, en un acto celebrado en la sede de la Fundación ONCE.



Ultima clase magistral impartida por el invitado de Honor, Don Francisco Martín Frías, Presidente de MRW.



Entrega de Diplomas a los 20 alumnos de la primera promoción del Curso de Dirección y Gestión de Franquicias.



Primera promoción del Master de Dirección y Gestión de Franquicias que se ha desarrollado entre los meses de marzo a junio del 2007 y ha estado avalado por la Asociación Española de Franquiciadores, la Cámara de Madrid y Expofranquicia.



**mundofranquicia consulting.**  
José Echegaray, 8. Edificio Alvia III.  
Parque Empresarial de Las Rozas. 28232 Las Rozas. Madrid.  
Tel. +34 902 52 98 52 rlopez@mundofranquicia.com

Galería de Fotos

- Introducción
- Carta del Director
- Objetivos
- Destinatarios
- Metodología
- Programa
- Profesorado
- Testimonios
- Galería de Fotos**
- Inscripciones

Imágenes del II Curso de Dirección y Gestión de Franquicias.



Segunda promoción del Master de Dirección y Gestión de Franquicias que se ha desarrollado entre los meses de noviembre de 2008 a junio de 2009 y ha estado avalado por mundoFranquicia consulting y la ADM Business School

## Información e inscripciones

- Introducción
- Carta del Director
- Objetivos
- Destinatarios
- Metodología
- Programa
- Profesorado
- Testimonios
- Galería de Fotos
- Inscripciones**

### Contacto.



Haga su inscripción contactando con Rebeca López, Departamento de Servicios Divulgativos, en la dirección de correo electrónico [rlopez@mundofranquicia.com](mailto:rlopez@mundofranquicia.com) o llamando al **teléfono**

**902 52 98 52**

Puede también realizar su inscripción enviando el formulario adjunto por **fax** al número

**91 640 38 40**