

## Información y admisiones

Para inscribirse al programa, debe cumplimentar el formulario de solicitud de admisión de programas Executive y hacerlo llegar a Executive Education IDEC mediante fax (93 542 18 05), o bien mediante la dirección de correo electrónico: executive@idec.upf.edu.

Encontrará el formulario en la página web del programa: [www.idec.upf.edu/cfrax](http://www.idec.upf.edu/cfrax).

También puede solicitarlo contactando con Executive Education IDEC al teléfono: 93 542 18 42 o a través de la dirección de correo electrónico: executive@idec.upf.edu.

Puede también realizar la inscripción en línea a través de la misma página web del programa.

La aceptación final de las solicitudes dependerá en cada caso de la experiencia profesional de los candidatos. Las plazas disponibles para este programa son limitadas.

## Descuentos

La política de descuentos, no acumulables entre sí, es la siguiente:

- Por pronto pago: Aquellas matrículas que se efectúen antes del 1 de mayo de 2008, se beneficiarán de un 10% de descuento sobre el importe original del programa.
- AAA IDEC y Club Executive: Los miembros de la Asociación de Antiguos Alumnos del IDEC y los miembros del Club Executive IDEC tendrán un descuento del 20% sobre el importe original del programa.
- Más de un participante por empresa: Las empresas que matriculen a más de un participante al programa se podrán beneficiar de un 10% de descuento en la matrícula del primer participante y un 20% de descuento en la matrícula del segundo y sucesivos participantes.
- Miembros de la Asociación Española de Franquiciadores: Los miembros de la Asociación Española de Franquiciadores tendrán un descuento del 15% sobre el importe original del programa.

## Política de cancelación

En caso de no poder asistir al programa una vez formalizada la matrícula, se devolverá el 90% del importe siempre que la solicitud de cancelación se realice con más de una semana de antelación a la fecha de inicio del programa. Podrá sustituirse la persona inscrita por otra de la misma empresa hasta el día anterior al inicio del programa.

## Calendario y horarios

5 y 6 de junio de 2008

Jueves, de 09.00 a 13.30h y de 15.00h a 18.30h  
Viernes, de 09.00 a 13.30h y de 15.00h a 18.30h

## Lugar

IDEC-Universitat Pompeu Fabra. Balmes, 132-134.

## Importe

975 €. Materiales docentes y almuerzos incluidos.

## Programas In-Company

Este programa y todos los que forman la programación del IDEC pueden ser rediseñados e impartidos para un grupo de personas de su organización, con la modificación de los aspectos necesarios para adaptarlos a sus necesidades específicas de formación. Para más información, contactar con nuestro departamento de Soluciones Corporativas: [sol.corp@idec.upf.edu](mailto:sol.corp@idec.upf.edu).

## IDEC-Universitat Pompeu Fabra

El IDEC (Instituto de Educación Continua) es una fundación privada sin ánimo de lucro creada en 1993 por la Universidad Pompeu Fabra conjuntamente con diversas instituciones y empresas.

El IDEC ha desarrollado su trayectoria alrededor de un doble compromiso, tanto con las empresas e instituciones, a las que ofrece soluciones prospectivas a sus necesidades de formación en un entorno de cambio constante, como con los profesionales, para los que aporta un abanico de propuestas de especialización, profundización y reciclaje.

## Asociación Española de Franquiciadores

La Asociación Española de Franquiciadores (AEF) se fundó hace 14 años y actualmente está integrada por 205 socios. La facturación de esta entidad representa el 66% del volumen de negocio que genera el sistema de franquicia en España.

Los objetivos de la AEF son los de representar y velar por los intereses de la franquicia en nuestro país, así como hacer de interlocutor ante la Administración y dar a conocer la asociación en otros mercados a través de su presencia en distintas ferias de franquicias internacionales.



Balmes, 132-134  
08008 Barcelona  
Tel. 93 542 18 42  
[www.idec.upf.edu](http://www.idec.upf.edu)

# EXECUTIVE EDUCATION FRANQUICIAR CON ÉXITO LA FRANQUICIA COMO FÓRMULA EFICAZ DE EXPANSIÓN DE LA EMPRESA





## Presentación

Según los datos recogidos por la Asociación Española de Franquiciadores, las enseñas de franquicia en España representan ya una facturación de más de 23.000 millones de euros anuales. Dicha cifra crece año tras año como consecuencia de la consolidación y la continua expansión de las enseñas de franquicia ya existentes, así como de la incorporación anual al mundo de la franquicia de nuevas empresas que deciden acometer sus planes de crecimiento utilizando este sistema.

El sistema de franquicia tiene innegables ventajas a la hora de afrontar la expansión de un negocio ampliando la red de establecimientos o puntos de distribución. Sin embargo, la expansión a través de una red de franquicia es un proyecto complejo que requiere conocimientos muy específicos sobre el funcionamiento de la franquicia, sus particularidades legales, la especial relación con los franquiciados, la adaptación de la empresa y su estructura interna a esa nueva realidad, y muchos otros aspectos que deben considerarse durante el proceso.

Tener los conocimientos y formación adecuados es fundamental para abordar con éxito un proyecto de franquicia o consolidar adecuadamente uno ya iniciado.

## Objetivos y metodología

El programa, organizado en colaboración con la Asociación Española de Franquiciadores, tiene como objetivo facilitar a los asistentes las bases generales del funcionamiento de una red de franquicia, y compartir los conocimientos y experiencias de otros empresarios y ejecutivos de primer nivel con una amplia trayectoria en el sector que han participado anteriormente en procesos de creación y expansión de una red de franquicia.

A partir de la experiencia profesional de los participantes y de la interacción con los ponentes de primer nivel, se tratarán los aspectos más relevantes del sistema de franquicia, la planificación de una red de franquicia, las claves del éxito de un proyecto de franquicia, la relación con los franquiciados, el marco jurídico del acuerdo de franquicia y la legislación aplicable.

El programa se ha diseñado de forma que en él se combinen, por un lado, presentaciones sobre aspectos concretos por parte de ponentes de reconocido prestigio en el ámbito de la franquicia y, por el otro, mesas redondas, con la participación de empresarios y ejecutivos de primer nivel y amplia experiencia en franquicia, en las que se analicen casos reales y se propicie la interacción entre los participantes y los ponentes, para que así cada participante pueda plantear sus propias cuestiones de acuerdo con sus intereses, y la situación y el contexto de su empresa u organización.

## Perfil de los participantes

El programa va dirigido a todos aquellos empresarios, ejecutivos, profesionales e inversores que buscan introducirse en el mundo de la franquicia o que, ya perteneciendo al mismo, afrontan o participan en un proyecto de expansión del negocio que requiere una mayor preparación y unos conocimientos más específicos sobre la franquicia y sus particularidades.

## Dirección del programa

### David Compte

Abogado, máster por el London School of Economics & Political Science, Vice-President y General Counsel de la enseña "Wall Street Institute" a nivel internacional, con una extensa experiencia en el mundo de la franquicia en numerosos países de Europa, Asia, Oriente Medio y América Latina.

*"La diferencia entre el éxito y el fracaso de un proceso de expansión a través de franquicia está en una adecuada planificación del mismo y en su correcta implementación. Escuchar y aprender de la experiencia de los que ya han participado y asesorado en procesos similares puede ayudar al éxito y evitar graves errores".*

## Estructura del programa

El programa analiza aquellos aspectos clave que hay que tener en cuenta para desarrollar con éxito un negocio de franquicia. A través de ponencias y mesas redondas sobre casos reales, se tratarán las siguientes cuestiones:

- Principios fundamentales de un sistema de franquicia. La franquicia como negocio. Tipos de franquicia. Tipos de cánones.
- Marco jurídico del acuerdo de franquicia. Información precontractual. El registro de franquiciadores. El registro de la marca franquiciada. La protección del *know-how* y el *copyright*.
- El contrato de franquicia.
- Las claves del éxito de un proyecto de franquicia. Los errores más comunes que deben evitarse.

- Planificación y lanzamiento de una nueva red de franquicia.
- La relación con los franquiciados. Pautas para interactuar y comunicarse adecuadamente.
- Caso de éxito en la franquicia de restauración. Mesa redonda.
- Caso de éxito en la franquicia de servicios. Mesa redonda.

## Comité Académico

**Xavier Vallhonrat**, ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FRANQUICIADORES.

**Jordi Ruiz de Villa**, JAUSAS.

**Manuel Alonso**, ENRICH ADVOCATS.

**David Compte**, WALL STREET INSTITUTE INTERNATIONAL.

## Ponentes

**Xavier Vallhonrat**, presidente de la ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FRANQUICIADORES.

**Manuel Robledo**, presidente de COMESS GROUP, propietaria de las enseñas "Lizarran", "Cantina Mariachi", "Rock & Ribs" y "Pasta City".

**Francisco Sosa**, director de Relaciones Externas de MRW.

**Jordi Ruiz de Villa**, socio de JAUSAS.

**Luis Briones**, socio de JAUSAS.

**Teresa Baró**, socia directora de ICÓMPANI.

**Fernando García**, socio de AGM.

**Philippe Bes**, socio fundador de ALTA FINANCIAL.