



Información, asesoramiento y análisis de estrategias de competitividad en el Foro Madrid Franquicia

EXPOFRANQUICIA en colaboración con la AEF, ha organizado un completo programa de actividades de formación, conferencias y presentaciones articulado en dos ejes: la Escuela de la Franquicia y el Observatorio de la Franquicia

La organización de EXPOFRANQUICIA, en colaboración con la Asociación Española de Franquiciadores, AEF, ha diseñado un programa de conferencias, presentaciones y actividades de debate que, en el marco del **Foro Madrid Franquicia**, dotarán diariamente a la Feria de contenidos de formación y asesoramiento, así como de análisis de cuestiones clave y de estrategias para impulsar la competitividad de esta fórmula de negocio, con la participación de las consultoras miembros de la AEF, de empresas expositoras y franquiciados que contarán sus casos de éxito.

Como novedad, **Foro Madrid Franquicia** presenta un formato articulado en dos ejes que concentran, por un lado, las actividades enfocadas a franquiciados y a personas con interés en iniciarse o ampliar conocimientos sobre este sistema comercial, en torno a la **Escuela de la Franquicia** y, por otro, las orientadas a franquiciadores y futuros franquiciadores, en **Observatorio de la Franquicia**.

Más información:

Ana Uruñuela
Jefe de prensa
Tel.: 00 34 91 722 50 93
anau@ifema.es

Helena Valera
Prensa Internacional
Tel.: 00 34 91 722 51 74
evalera@ifema.es

Susana Domínguez
Colaboradora
Tel.: 00 34 687 722 102
susanado@terra.es
www.presscentre.ifema.es

Escuela de la Franquicia

Con un formato de formación y asesoramiento, la **Escuela de la Franquicia** presenta un programa de conferencias que ofrecerán información práctica y consejos útiles para poner en marcha un negocio de estas características. En este contexto, se organizarán dos sesiones de *"Introducción a la Franquicia"*; se darán algunas de las claves para elegir una marca en las conferencias *"la elección de una franquicia: pasos a seguir"* y *"Hay una franquicia para mí? autoexamen del candidato"*, y se tratarán las relaciones con el franquiciador en la ponencia *"la negociación con la central franquiciadora: puntos críticos"*. Además, se hablará de *"Canon y Royalties: ¿por qué y para qué?"*; de *"la franquicia frente a otras fórmulas de desarrollo empresarial"*, y de *"Autoempleo en franquicia"*. Cada sesión será desarrollada por personal experto de las consultoras miembros de AEF:





Barbadillo & Asociados; Centro NIFF, Consulta Session, Erpasa Consulting , FDS Consulting; Mundo Franquicia Consulting; T4 Franquicias; y Top Franquicias.

Las actividades de la Escuela de la Franquicia se completan con un atractivo programa de presentaciones y casos de éxito a cargo de reconocidos franquiciadores y franquiciados con amplia experiencia, de las enseñanzas, *COMPRAR CASA, COMUNYCARSE NETWORK CONSULTANTS, EQUIVALENZA, MERCADO PROVENZAL, REFAN y SUBWAY*, así como con una presentación organizada por la oficina comercial de EE.UU sobre distintos conceptos de franquicia en este país: DENNY'S, JAN-PRO, PLAN AHEAD EVENTS, RITA'S ITALIAN ICE y XTREME LASHES; unas jornadas sobre financiación y motivación organizadas por la CÁMARA DE COMERCIO DE MADRID, y otra ponencia también centrada en temas de financiación, del CLUB DEL EMPRENDIMIENTO.

Observatorio de la Franquicia

En el Observatorio de la Franquicia se desarrollarán diferentes presentaciones en torno a temas de calidad, competitividad y expansión internacional. Entre las cuestiones que expondrá el Observatorio, se celebrarán cuatro sesiones de autoexamen con el título "*¿Es mi negocio franquiciable?*" organizadas, respectivamente, por las consultoras BARBADILLO & ASOCIADOS, CONSULTA SESSION, ERPASA CONSULTING, MUNDO FRANQUICIA CONSULTING y, TOP FRANQUICIAS, y distintas conferencias sobre "*Gestión de los Conflictos con la red*"; "*El salto al desarrollo internacional*"; "*El contrato de Franquicia*"; "*La franquicia como estrategia de crecimiento*"; "*El master franquicia*", y "*El Manual de Operaciones*", en las que, además de las consultoras mencionadas, también participarán FDS CONSULTING; CENTRO NIFF; y T4 FRANQUICIAS.

En este capítulo, de la mano de AEF, la empresa especializada en realidad aumentada, OTZARRETA, dará su visión sobre su aplicación al mundo de la franquicia, y la compañía de coaching de negocios, IMPULSO, hablará de "*Personas, ventas y Negocios: Conseguir que las cosas se hagan*"

Las presentaciones sobre modelos de negocio en clave de éxito correrán a cargo de las marcas, BEROLINA SCHRIFTBILD ESPAÑA, ECOLAUNDRY y LA BOTICA DE LOS PERFUMES.

Más información:

Ana Uruñuela
Jefe de prensa
Tel.: 00 34 91 722 50 93
anau@ifema.es

Helena Valera
Prensa Internacional
Tel.: 00 34 91 722 51 74
evalera@ifema.es

Susana Domínguez
Colaboradora
Tel.: 00 34 687 722 102
susanado@terra.es
www.presscentre.ifema.es



Jueves, 24 de abril

	ESCUELA DE LA FRANQUICIA	OBSERVATORIO DE LA FRANQUICIA
10.30-11.10	Introducción a la Franquicia: Concepto y definiciones BARBADILLO Y ASOCIADOS Dña. Pilar Adeva, Consultora y Directora de Publicidad	¿Es mi negocio franquiciable? Autoexamen ERPASA CONSULTING Dpto. Consultoría
11.15-11.55	Cánon y royalties: ¿Por qué y para qué? BARBADILLO Y ASOCIADOS Dña. María Gallego, Consultora y Ejecutiva de cuentas	La gestión de los conflictos con la red FDS CONSULTING D. Miguel Soler, Socio Director
12.00- 12.40	¿Hay una franquicia para mí?: Autoexamen del candidato MUNDO FRANQUICIA CONSULTING D. Pedro Cantalapiedra, jefe de consultoría	El salto al desarrollo internacional FDS CONSULTING D. Salvador Bascompte, Director Consultoría
12.45-13.05	La franquicia más grande del mundo SUBWAY D. Carlos Ávila, Director de Expansión de Cataluña	Realidad aumentada aplicada al mundo de la franquicia OTZARRETA D. Imanol Guesalaba, CEO
13.10-13.30	REFAN, el negocio de tu vida REFAN ESPAÑA	El contrato de franquicia CENTRO NIFF Dña. María Susana Fernández Iglesias, Socio Director
13.35-13.55	Aumente sus ventas con la última tecnología de vídeo analytics COMUNYCARSE NETWORK CONSULTANTS D. Víctor Magariño Peñalba, Director Ventas y Marketing. Profesor ESADE-NYU	
16.00- 16.40	Fuentes de FINANCIACIÓN para nuevos proyectos empresariales CÁMARA DE COMERCIO DE MADRID Dña. Blanca Pastor, Asesora del Servicio Ventanilla Única Empresarial	La franquicia como estrategia de crecimiento MUNDO FRANQUICIA CONSULTING D. Mariano Alonso, Director General
16.45- 17.05	Optimización de los procesos de negocio en las franquicias: Mejore la eficiencia o asuma el coste COMUNYCARSE NETWORK CONSULTANTS D. Ricardo García Peláez, Responsable de Proyectos	¿Es mi negocio franquiciable? Autoexamen MUNDO FRANQUICIA CONSULTING D. Pablo Gutiérrez Porcuna, Director General de Operaciones
17.10-17.55	"Personas, ventas y negocios": Conseguir que las cosas se hagan IMPULSO D. Humberto Roselló, Socio	El salto al desarrollo internacional T4 FRANQUICIAS D. F. Javier Pelayo, Socio Director

Viernes, 25 de abril

	ESCUELA DE LA FRANQUICIA	OBSERVATORIO DE LA FRANQUICIA
10.30-11.10	<p>Introducción a la Franquicia: Concepto y definiciones FDS CONSULTING D. Adrián Soler, Socio Director</p>	<p>¿Es mi negocio franquiciable? Autoexamen BARBADILLO ASOCIADOS D. Jaime Beltrán, Consultor y Ejecutivo de cuentas</p>
11.15-11.55	<p>La elección de una franquicia: pasos a seguir MUNDO FRANQUICIA CONSULTING D. Jesús Capitán, Coordinador de Consultoría para Iberoamérica</p>	<p>El máster franquicia BARBADILLO Y ASOCIADOS Dña. Teresa Zamora, Directora de comunicación y marketing</p>
12.00- 12.40	<p>La negociación con la central franquiciadora: puntos críticos CENTRO NIFF D. Gonzalo Burgos Pavón, Socio Director</p>	<p>El manual de operaciones BARBADILLO Y ASOCIADOS Dña. Teresa Zamora, Directora de comunicación y marketing</p>
12.45-13.05	<p>EQUIVALENZA: la cadena de éxito en perfumería D. David Bonache, Area Manager</p>	<p>¿Por qué la Botica de los Perfumes? LA BOTICA DE LOS PERFUMES D. Ernesto Cortés, Responsable de Expansión</p>
13.10-13.55	<p>AUTOMOTIVACIÓN: el secreto del éxito al abrir una franquicia CÁMARA DE COMERCIO DE MADRID Dña. María Encinas, Jefe de Desarrollo Sectorial</p>	<p>La franquicia como estrategia de crecimiento FDS CONSULTING D. Adrián Soler, Socio Director</p>
16.00- 16.40	<p>La franquicia frente a otras fórmulas de desarrollo empresarial FDS CONSULTING D. Adrián Soler, Socio Director</p>	<p>¿Es mi negocio franquiciable? Autoexamen CONSULTA SESSION D. Gonzalo Fernández, Director General</p>
16.45- 17.05	<p>Franquicias de Estados Unidos - nuevos conceptos con éxito mundial, ahora en España D. Ray Hays, Director de Expansión de EGS, gestora de DENNY'S, RITA'S ITALIAN ICE y JAN-PRO</p>	<p>ECOLAUNDRY: Un nuevo concepto de lavandería autoservicio D. Fernando Sánchez Méndrida, Socio</p>
17.10-17.30	<p>PLAN AHEAD EVENTS D. Andrea Lazzari, Director General</p>	<p>El salto al desarrollo internacional BARBADILLO Y ASOCIADOS Dña. Teresa Zamora, Directora de comunicación y marketing</p>
17.35-17.55	<p>XTREME LASHES Dña. Jackie Coan, Directora de Expansión de Franquicias Internacionales</p>	

Sábado, 26 de abril

	ESCUELA DE LA FRANQUICIA	LABORATORIO DE LA FRANQUICIA
10.30-11.10	<p>La franquicia frente a otras fórmulas de desarrollo empresarial ERPASA CONSULTING D. Juan Miguel Manrique, Dpto Expansión</p>	<p>¿Es mi negocio franquiciable? Autoexamen TOPFRANQUICIAS CONSULTING D. Jaime Abehseram Consultor Ejecutivo</p>
11.15-11.55	<p>La elección de una franquicia: pasos a seguir BARBADILLO Y ASOCIADOS Dña. Teresa Zamora, Directora de comunicación y marketing</p>	<p>El máster franquicia FDS CONSULTING D. Miguel Soler, Socio Director</p>
12.00- 12.40	<p>Autoempleo en Franquicia TOPFRANQUICIAS CONSULTING D. Abelardo Martínez, Director Ejecutivo</p>	<p>El manual de operaciones FDS CONSULTING Dña. Carolina Carcedo, Directora Asociada Madrid</p>
12.45-13.05	<p>Mercado Provenzal, un modelo de negocio en valores MERCADO PROVENZAL D. Julio Ortega, Director Comercial</p>	<p>Berolina Plus Business: 2 modelos de negocio, 2 formas de alcanzar el éxito BEROLINA SCHRIFTBILD ESPAÑA Dña. Isabel León, Responsable del Departamento Comercial y de Expansión</p>
13.10-13.30	<p>La reactivación del sector inmobiliario COMPRAR CASA D. Francisco José Fernández, Director General</p>	<p>13.10-13.55 10 claves básicas y necesarias para franquiciar un negocio con éxito ERPASA CONSULTING Dña. Pilar García, Responsable de Proyectos de Franquicia</p>
13.35-14.15	<p>Cómo desarrollar una enseña franquiciadora con inversión privada CLUB DEL EMPRENDIMIENTO D. Angel Cavada, Director de la Red de Inversores</p>	
16.00-17.00	<p>16.00-16.40 Errores a evitar en la selección de tu franquicia EXPANDENEGOCIO D. Rubén Calleja, CEO</p>	<p>"Personas, ventas y negocios": Conseguir que las cosas se hagan IMPULSO D. Humberto Roselló, Socio</p>