



CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL (CONCESIÓN Y FRANQUICIA): CÓMO ASESORAR A LOS EMPRENDEDORES Y FOMENTAR PROYECTOS DE INTERNALIZACIÓN EMPRESARIAL.

Directora

Dña. Pilar Dopazo Fraguío

Letrada, Doctora en Derecho y Profesora en la Universidad Uc3m, Ucm.

DESCRIPCIÓN

En este curso, los asistentes recibirán una completa formación e información jurídica sobre estas tipologías de contratos mercantiles, examinando los distintos tipos de contratos de distribución y colaboración comercial, su destacada proyección y práctica actual. En especial, los contratos de concesión y la franquicia.

OBJETIVOS

Formar y capacitar, perfeccionamiento profesional destinado a licenciados y/o profesionales del Derecho para asesorar en esta materia y promover nuevos proyectos de emprendimiento.

PROGRAMA

- I. Los principales contratos de distribución comercial.
- II. El contrato de distribución exclusiva o concesión
 1. Régimen jurídico aplicable. Figuras afines (diferencias con otras modalidades contractuales).
 2. Adecuación de las prácticas al derecho de la defensa de la competencia.
 3. Contenido del Contrato. Clausulado.
- III. El contrato de franquicia.
 1. Concepto y características. tipología.
 2. Diferencia con otras figuras contractuales afines (contratos de colaboración/distribución comercial).
 3. Cómo adherirse a un sistema de franquicia.
 4. El modelo de negocio de franquicia. Características y contenido específico del contrato de franquicia. Obligaciones de las partes. En especial, los Deberes de información precontractual.
 5. La franquicia como licencia de empresa (análisis teórico y práctico de modelos de contratos).
 6. Análisis del clausulado: El contenido esencial del contrato de franquicia y análisis de las cláusulas habituales (pactos de exclusividad por zonas, o la de confidencialidad, o la de no competencia).

PROFESORADO

Dña. Pilar Dopazo Fraguío

Letrada. Doctora en Derecho y profesora en la Universidad, Uc3m, Ucm.

D. Mariano Teijeira Rodríguez

Letrado, experto en Derecho de la Competencia y Compliance Legal.

D. Juan Garbayo Blanch

Letrado. Director de Asesoría Novit Legal (España).

*El programa puede sufrir ligeras modificaciones en las materias a impartir, en el profesorado, en las fechas de celebración o en los horarios.