

10 de Febrero de 2010

Entrevista
a directivos



Fecha 28/01/2010

Directora (FranquiAtlántico)

Raquel Robledo

-¿Cuales son los objetivos con los que afronta la feria esta nueva edición?

Los objetivos no han cambiado desde la primera edición del salón, que se celebró en Vigo en el año 2000. Consideramos que FranquiAtlántico es una plataforma idónea para contribuir a la expansión de la franquicia en el Norte Peninsular. Y a estos fines, que siguen vigentes, habría que sumar el dinamismo, flexibilidad y adaptación a la demanda actual que presenta este evento en su décimo aniversario.

- ¿Qué novedades se han incluido tanto para expositores como visitantes?

En primer lugar, su cambio de ubicación. Desde su fundación, el salón se celebraba en Vigo. En esta edición, será A Coruña quien acoja este evento. Se trata de un área geográfica con una gran pujanza comercial y grandes posibilidades de negocio. Además, hemos tratado de adaptar la estructura y contenidos de este evento a los tiempos actuales de incertidumbre económica, a la medida de la demanda actual, como comentaba anteriormente.

De este modo, las firmas expositoras podrán reducir costes de participación en el salón sin tener que renunciar a sus necesidades de expansión en el Noroeste Peninsular. Y podemos avanzar que el 95 por ciento de los expositores acuden por primera vez a FranquiAtlántico en esta edición, lo que confirma el dinamismo y renovación que siempre ha caracterizado a este evento.

-¿Cuál es el perfil del visitante de FranquiAtlántico?

FranquiAtlántico es un punto de encuentro entre futuros franquiciados, inversores, emprendedores y profesionales en general con los interlocutores idóneos para canalizar sus iniciativas y conocer de la primera mano la oferta que, en materia de enseñanzas, existe en este momento.

Consideramos que los emprendedores pueden jugar un importante papel en la reactivación de la economía. De hecho, según los últimos datos sobre la situación de la franquicia en España, se han abierto durante el pasado año un alto número de enseñas pese a los momentos de dificultades. Para los que creemos en las enormes posibilidades de esta fórmula empresarial este es un buen aliciente para seguir apostando por la franquicia.

-¿Por qué recomendaría visitar esta nueva edición?

Porque el visitante podrá conocer de primera mano la información necesaria sobre este sistema empresarial, a través de nuestra área expositiva, que denominamos Business Center y también a través de nuestro área de divulgación, en la que contaremos con la presencia de expertos que debatirán sobre este sector y en el que se mostrará la “red emprendedora”, la que permite que cualquier idea empresarial encuentre los canales y recursos óptimos para convertirse en realidad.

El respaldo que nos han mostrado la Xunta de Galicia y el IGAPE (Instituto Galego de Promoción Económica), a través de su presencia en el área expositiva, también lo valoramos de una forma especial. Y no podemos olvidar el apoyo institucional a los emprendedores y empresarios ya que en el marco del salón se presentará el Plan de Ayudas para la Creación de Empresas en Galicia.

Además, este evento cuenta también con el apoyo de la Cámara de Comercio de A Coruña, la Fundación Caixa Galicia, la Confederación de Empresarios de A Coruña y la Asociación Española de Franquiciadores (AEF).

-¿Habrán nuevas enseñas en la feria?

En el décimo aniversario del salón contamos con empresas que ya conocen lo que Franquiatlántico le ofrece, como Viajes Iberia, Pt Franchising o Donavaniri... pero también acudirán un número muy significativo de nuevas enseñas que estarán representadas por primera vez: Dentaling, Spar, Conversia, Infocalia, Inverpoint, Clínicas Dorsia Reforma Hogar, Real Color, Inverpoin, Vellísimo Center, Sumo, Best Franchising...

-¿Cuáles son los sectores con más representación en Franquiatlántico?

-

Los visitantes que acudan al Hotel Hesperia de A Coruña podrán encontrarse con una variada representación de sectores significativos de la franquicia. Por citar a algunos, contaremos con alimentación, panadería y pastelería, reforma de viviendas, cuidado bucal y una importante representación de consultoras y revistas y portales especializados. En esta décima edición cobrarán especial protagonismo el los sectores de servicios y estética y belleza.

¿Qué afluencia de público esperan recibir?

Como en ediciones anteriores, hemos apostado por un público motivado, un visitante más implicado que acude al salón con objetivos definidos de invertir o de emprender

nuevos negocios. Franquiatlántico siempre se ha caracterizado por ser una plataforma en la que prima la calidad y no la cantidad de visitantes. Esta nueva convocatoria se ha eliminado un día en la duración del evento y contamos con un espacio expositivo menor por lo que esperamos alrededor de 3.000 visitantes.