

Directora de FranquiAtlántico

Raquel Robledo

"El 95% de los expositores acuden por primera vez a FranquiAtlántico"

La directora del certamen nos habla de las novedades que se incluyen en la edición de este año que tendrá lugar en A Coruña los días 19 y 20 de febrero. FranquiAtlántico ha realizado una adaptación de su estructura convirtiéndose en una plataforma de negocios de intercambio de información y de expansión comercial para introducirse en el mercado del Noroeste de la Península. Además, cuenta con la celebración de las jornadas Tormo Franchise Forum, un seminario para empresarios y emprendedores que estén pensando en la franquicia para desarrollar sus negocios.

¿Cómo ha influido la incertidumbre económica en la celebración de FranquiAtlántico?
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. 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, lo que confirma que se trata de una edición marcada por el dinamismo y renovación.

¿Con qué expectativas deben asistir los expositores?

Consideramos que FranquiAtlántico sigue representando una excelente una plataforma para introducirse en el mercado del Noroeste español y el Norte de Portugal. Este ámbito transfronterizo va a seguir siendo un elemento que nos diferencia de otros eventos. Creemos que la actual coyuntura económica es propicia para la expansión del sector, ya que se trata de una fórmula comercial con menos riesgos y que se presenta muy interesante para todas aquellas personas que desean cambiar o iniciar sus propios negocios. 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. 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).

¿Los visitantes también van a responder?

Hemos apostado por un público motivado, un visitante más implicado que acude a este evento 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, por lo que esperamos alrededor de 3.000 visitantes.

La feria está enfocada sobre todo al Noroeste Peninsular, ¿qué momento vive la franquicia en la región?

Las expectativas son buenas, ya que pese a la situación económica actual se produce una clara apuesta en Galicia por la ampliación de su flota de centros comerciales. Según las previsiones, la superficie comercial en esta Comunidad autónoma aumentará en un 45% hasta 2011, lo que la sitúa en el segundo puesto de España con mayor previsión de aumento de centros comerciales. En la actualidad, cuenta con 3.154 establecimientos de franquicia, que generan 13.327 puestos de trabajo y cuenta con un peso importante en el mercado español.

La feria ya va por su décima edición, ¿qué cambios ha experimentado?

Los objetivos no han cambiado desde la primera edición, 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, como explicaba anteriormente.

¿Cuáles son las principales novedades de este año?

En primer lugar, su cambio de ubicación. Desde su fundación, 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, el Hotel Hesperia, la sede de este evento, se transformará en un Business Center, una plataforma de negocios de intercambio de información y de expansión comercial. En esta nueva edición, favoreceremos las acciones de networking, es decir, ofreceremos a los futuros franquiciadores inversores, emprendedores y profesionales los interlocutores idóneos para canalizar sus iniciativas y conocer de primera mano la oferta de franquicias existente en la actualidad.

¿Qué aporta a la cita las jornadas Tormo Franchise Forum?

Sin duda, además de ser una novedad, la celebración de las jornadas Tormo Franchise Forum, supone una clara apuesta por la calidad, ya que se trata de un seminario de gran prestigio y de una gran utilidad para los empresarios que estén planteándose desarrollar su negocio bajo el sistema de franquicia y para los emprendedores e inversores interesados en adherirse a una cadena de franquicia.

De cara a los emprendedores e inversores, ¿por qué deben acudir a 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 la oferta actual. El autoempleo se presenta, en la actualidad, como una salida laboral para aquellas personas que han perdido su puesto de trabajo. Y además, los emprendedores pueden jugar un importante papel en la reactivación de la economía. FranquiAtlántico les ofrece contactar con empresas franquiciadoras, conocer como está el sector o buscar oportunidades de negocio en sectores representativos de la franquicia. Además, podrán participar en el Tormo Franchise Forum y en el Foro del Emprendedor.