

Franquicias o el Éxito de las Ideas.



Por Raquel Robledo

Directora de FranquiAtlántico
Gerente de Producciones Galata

FRANQUIATLÁNTICO
Franquicias & Negocios

Raquel Robledo cuenta con una extensa trayectoria que incide en la producción y organización de eventos feriales y jornadas profesionales como gerente de Producciones Gálata.

Su experiencia en el sector de la franquicia está avalada por una sólida formación y un conocimiento de primera mano de las tendencias, retos y necesidades del sector.

Como Directora de FranquiAtlántico, Raquel Robledo ha sabido integrar la innovación como factor de éxito del certamen.

Cuando hace ocho años nos planteamos la organización de la Feria de la Franquicia del Atlántico lo hicimos convencidos de que se trataba de una fórmula comercial con grandes posibilidades de desarrollo en el noroeste peninsular. Ya en aquel momento, estábamos seguros de que se trataba de una magnífica oportunidad, para dar a conocer otras formas de trabajar, más innovadoras y adaptadas a los nuevos tiempos, y muy distintas a las que conocíamos.

FranquiAtlántico ha demostrado ser una oportunidad única para todos aquellos grupos empresariales que hacen de la franquicia su sistema de comercialización y promoción, y gran parte de las empresas que hoy están instaladas en el Noroeste Peninsular iniciaron su andadura con la visita al salón, lo que demuestra bien a las claras que se trata de una plataforma indiscutible para la potenciación económica y para la creación de riqueza y empleo.

FranquiAtlántico ha supuesto, por tanto, un trampolín indiscutible para el crecimiento de la franquicia en Galicia. Los datos así lo demuestran, y en estos momentos nuestra comunidad se sitúa en el quinto puesto del ranking nacional. A ello hay que sumar la proyección del sector en el Norte de Portugal. Desde Vigo miramos a Portugal con el mismo empeño en afianzar la franquicia como un modelo de desarrollo económico que permite la colaboración trasfronteriza. El tiempo nos ha dado la razón. En estos últimos años hemos asistido al paulatino deterioro del comercio tradicional, que, salvo honrosas excepciones, decae por falta de especialización y por tratarse de negocios, en su mayoría de titularidad familiar y con poca o ninguna voluntad de adaptación a las nuevas necesidades de los consumidores y de las empresas.

Como contraste, la franquicia ha experimentado un crecimiento exponencial en este área geográfica. Si al principio, como mucho, la gente podía enumerar unas pocas enseñas, y casi todas relacionadas con la comida rápida, hoy nos pasa lo mismo pero con la tienda o comercio tradicional. Casi todas las ciudades de este país y del resto de Europa se han llenado de negocios ligados, según las fórmulas, con la franquicia o el sistema de franquicias. Esto ha possibilitado un crecimiento espectacular de las opciones para los consumidores en los ámbitos

“Así nuestra feria es una fórmula idónea para fomentar las relaciones entre Galicia y el Norte de Portugal.”

más dispares. Cualquier actividad comercial o empresarial es susceptible de convertirse en una franquicia y por ello, el consumidor es el beneficiado final. Y como colofón es el propio tejido empresarial el que se ve enriquecido, favoreciendo el desarrollo de la economía de una ciudad, una comunidad o un país. Además, es un dinamizador de la riqueza y el empleo, contribuyendo a garantizar el éxito profesional para quien lo afronta.

La franquicia es un método de negocio en red ya que establece criterios de cooperación y de apoyo mutuo, al tiempo que favorece la interrelación. Así, nuestra feria es una fórmula idónea para fomentar las relaciones entre Galicia y el Norte de Portugal. Unas relaciones que ya existen, de hecho, en muchos ámbitos, no sólo el económico, sino también el cultural y el social. Galicia y el Norte de Portugal constituyen una eurorregión con una tendencia a generar una gran cohesión interna y, lo que es más importante, a crear un ámbito de colaboración periférica que en el territorio español ya se extiende a Castilla-León y Asturias. El papel que en este territorio de más de nueve millones de habitantes juega FranquiAtlántico es clave. En primer lugar, porque como organización somos muy exigentes con nosotros mismos y asumimos que nuestra convocatoria ha de ser un referente fundamental en el ámbito de los negocios de la eurorregión. En segundo lugar, y no menos importante, está el hecho de que FranquiAtlántico se desarrolla en el centro neurálgico de ese territorio. La ciudad de Vigo es un centro estratégico, un lugar clave para el intercambio transfronterizo y posee las infraestructuras adecuadas y unas comunicaciones muy rápidas para mantenerse en esa posición de liderato.

Las enseñanzas se diversifican adoptando nuevos nichos de mercado lo que posibilita que su crecimiento sea constante. Nuevas ideas, nuevos ímpetus y nuevas fórmulas adoptan el sistema de franquicias. Esto permite la internacionalización de las enseñanzas. Un sistema más sencillo para acceder e instalarse en los mercados internacionales que por otros medios sería más difícil y con unos costes disparados. Ésta es una de las razones por las que la franquicia se muestra imbatible como sistema para alimentar el tejido empresarial. Es, quizás, esta mejora continua la que garantiza la supervivencia de la franquicia como fórmula empresarial. Nuevas ideas, nuevos negocios, nuevas formas de afrontar una actividad empresarial.

Si nos atenemos a las cifras, el crecimiento de la franquicia, su implantación, el volumen de negocio, el empleo y su influencia en el PIB de nuestro país, podemos afirmar que el sistema de franquicias gana, paulatinamente, puntos y por ello, la franquicia sigue viviendo su mejor época, aunque esos crecimientos sean más medidos en los últimos años. Eso sí, mientras una idea sea válida, con esfuerzo y luchando a diario, la franquicia sobrevivirá por mucho tiempo...