



Barcelonesa, 38 años, licenciada en Filología Anglogermánica por la Universitat Autònoma de Barcelona. Cuenta, además, con formación complementaria de Postgrado en Relaciones Internacionales (Barcelona, Cambridge y Ginebra) y Comercio Exterior. Desde 2001, su trayectoria profesional está ligada a Fira de Barcelona. También es directora de los salones Antiquaris y Liber.

Las Ferias, Dinamizadoras del Sistema de Franquicias.

Por Silvia Más

Directora del salón Barcelona
Negocios & Franquicias 2008



Los últimos datos publicados por la Asociación Española de Franquiciadores confirman la madurez y consolidación del sistema de franquicias en España que en los últimos cinco años ha duplicado su facturación, situándose en cerca de 23.500 millones de euros. La estabilidad de esta modalidad de comercio y el mayor conocimiento de su funcionamiento lo convierten en una forma de expansión de negocios para muchas empresas y una atractiva fórmula de autoempleo e inversión rentable para miles de personas.

La realidad ha demostrado que casi cualquier iniciativa empresarial es susceptible de ser franquiciada y en el mercado es posible encontrar enseñanzas de cualquier sector de actividad y para todos los bolsillos. Además, la evolución social y económica motiva la aparición de nuevos conceptos de negocio y, en este contexto, la franquicia es el sistema comercial que mejor se adapta a esta continua innovación con el fin de dar respuesta a las nuevas demandas de productos y servicios que requieren los consumidores. Un ejemplo de ello son las enseñanzas de atención a personas mayores, servicio doméstico, productos financieros, belleza y cuidado personal o servicios de ocio, todas ellas en pleno auge.

Por otro lado, la mejora de la información y la transparencia del sistema gracias a la reforma del Registro de Franquiciadores, la aplicación de normas y sellos de calidad o la autorregulación a través de un código deontológico han aumentado el nivel de confianza en este modelo de negocio, que no ha parado de crecer en nuestro país superando los 56.000 establecimientos y generando empleo para más de 227.000 personas.

Precisamente, en la base de ese crecimiento está la mejora de las relaciones entre el franquiciador y el franquiciado. Las centrales están llevando a cabo nuevas políticas de comunicación, formación y calidad con el fin de consolidar el crecimiento de su red y aumentar la rentabilidad tanto de la empresa como del franquiciado. Para el inversor, contar con la experiencia y el apoyo del franquiciador, con un respaldo formativo, con la notoriedad de una marca con implantación internacional, o el apoyo logístico para la puesta en marcha del negocio son factores que contribuyen a minimizar los riesgos de ser emprendedor.

“Las ferias son una excelente puerta de entrada de enseñanzas internacionales en el mercado español y una plataforma que promueve la salida al exterior de nuestras enseñanzas.”

Marcas franquiciadoras y franquiciados son los principales protagonistas de este modelo de negocio que cuenta, además, con diversos agentes que contribuyen a su dinamización. Hablamos de las ferias, las asociaciones, las revistas especializadas, las consultoras, la Administración o los propios consumidores. Todos ellos son una importante fuente de información tanto para el franquiciador como para el franquiciado y contribuyen a cohesionar y vertebrar este modelo comercial.

En este apartado, como directora del salón BNF de Fira de Barcelona, me gustaría destacar el papel de las ferias de franquicias, un espacio donde confluyen todos estos agentes que conforman el sistema de franquicias en nuestro país.

Por un lado, para las empresas franquiciadoras las ferias son una excelente herramienta de marketing para potenciar la imagen de marca y para entrar en contacto con potenciales franquiciados interesados en formar parte de la red. En el caso del salón BNF, los contactos comerciales que se realizan en el marco del salón suelen generar buenos resultados, ya que casi un 40% del público que asiste al evento declara su intención de abrir un establecimiento franquiciado a medio plazo. Se trata, pues, de un público de calidad, un aspecto muy bien valorado por nuestros expositores.

Al mismo tiempo, las ferias son una excelente puerta de entrada de enseñanzas internacionales en el mercado español y una plataforma que promueve la salida al exterior de nuestras enseñanzas. Por ejemplo, en sus siete ediciones celebradas hasta el momento, han participado más de 200 marcas extranjeras procedentes sobre todo de Europa, norte de África y EE.UU. Asimismo, BNF también ha organizado con éxito numerosos encuentros empresariales de enseñanzas españolas con inversores de países del área mediterránea y jornadas técnicas sobre internacionalización. En este sentido, en la edición de BNF 2008 y gracias a un acuerdo estratégico de colaboración con la AEF y el ICEX impulsaremos las misiones comerciales inversas que atraerán al salón un buen número de compradores internacionales.

Por otra parte, para las personas que se plantean abrir una franquicia las ferias son un gran escaparate en el que conocer la oferta más representativa de cada sector, obtener información de primera mano, e incluso establecer un primer contacto con la marca de su interés. Para acabar de tomar la decisión acertada, es conveniente también contactar con las diferentes empresas consultoras especializadas en la apertura de franquicias que exponen en las ferias u obtener mayor información a través de los stands de prensa especializada.

Finalmente, las ferias también contribuyen con actividades innovadoras a un mayor conocimiento de la franquicia en el mundo empresarial y la sociedad. En este ámbito, BNF se ha distinguido por la puesta en marcha de actividades inno-

vadoras como los Premios BNFicio, Actitud o el Premio al emprendedor mediterráneo, o la pasarela de moda.

En siete ediciones celebradas, BNF ha demostrado su eficacia en el desarrollo del sistema de franquicias al poner en contacto a una oferta y demanda de calidad. El salón que organiza Fira de Barcelona reúne anualmente unas 180 enseñanzas nacionales e internacionales y registra más de 20.000 visitas. La próxima edición de BNF será del 3 al 5 de abril de 2008. En nombre del Comité Organizador de BNF, les animo a participar como expositor o visitante para descubrir las múltiples posibilidades de negocio del mundo de la franquicia.

“El salón que organiza Fira de Barcelona reúne anualmente unas 180 enseñanzas nacionales e internacionales y registra más de 20.000 visitas.”

