

MARCA BLANCA

Primer Grupo crea una vía alternativa a la franquicia para sumar socios

O.F.Valencia
Primer Grupo cumplirá su objetivo anual de aumentar el 20% su número de asociados con una nueva fórmula alternativa a la franquicia. La compañía ofrece a agencias inmobiliarias locales un paquete básico de servicios, *Usuarios PG*, que abarca desde formación, a colaboración a través de la red MLS -que pone en común la oferta de grandes y pequeñas firmas-, herramientas de marketing, acuerdos con entidades de otros sectores -como seguros- y prestación de soluciones financieras, a través de Finanval, filial de Primer Grupo. Cada socio mantendrá su propia marca.

Rafael Marco, director general del grupo, explica que espera acabar el año con unas 45 agencias asociadas, en torno al 20% a través de esta fórmula de marca blanca y el resto, franquiciadas.

EL SECTOR CONFÍA EN SEGUIR CRECIENDO PESE A LA CRISIS

El salón de la franquicia pierde un 23% de expositores y reduce un 40% su espacio

Las agencias inmobiliarias y las firmas de reunificación de deudas, estrellas de las últimas ediciones, desaparecen prácticamente por su difícil situación. La feria incluye un nuevo espacio de contactos entre empresas e inversores.

O.FONTANILLO,Valencia
Los grandes certámenes de Feria Valencia están sufriendo el impacto de la crisis económica y el Salón Internacional de la Franquicia, Sif&Co, no es una excepción. La feria, que se celebra hasta el sábado, reduce este año un 23% su número de participantes, hasta las 210 marcas, y un 40% el espacio bruto ocupado, que será de 12.000 metros cuadrados. Sin embargo, la organización es positiva, ya que "hasta septiembre barajábamos la posibilidad de que la caída en expositores alcanzara el 50%. Una de las primeras partidas que se recorta en tiempos de dificultad es la presencia en ferias", apunta Jaime Ussía, presidente de Sif&Co.

Las franquicias de agencias inmobiliarias y las reunificadoras de deudas, que en los últimos ejercicios fueron las principales protagonistas del salón, "prácticamente no tienen presencia" en 2008, dice. Sin embargo, Ussía es opti-



En la Comunidad Valenciana operan 124 enseñas franquiciadas.

mista sobre la evolución del sector. "En tiempos de crisis, las franquicias suelen crecer. Para el empresario es el mejor sistema de expansión y para el inversor da la seguridad de optar por un modelo ya probado y con un respaldo. La

propia estructura de las franquicias es más ligera y permite afrontar mejor las dificultades y adaptarse al mercado".

El presidente de Sif&Co afirma que confía en que "en 2009 las cosas hayan mejorado, aunque las medidas que se

Menos peso internacional

Sif&Co ha perdido presencia internacional en los dos últimos ejercicios. Si en 2006 se alcanzaron las 75 enseñas extranjeras, en 2007 este número se redujo hasta 29 y este año, a 22. No obstante, el certamen valenciano sigue siendo el mayor de su sector en Europa. "En todas las ferias de franquicias de otros países está cayendo la participación y las más pequeñas pueden desaparecer. Esto no es malo. Cada país debería tener sólo una feria especializada, para que la oferta esté concentrada", afirma Jaime Ussía.

están adoptando no son concretamente para solucionar la crisis, sino para tapan agujeros. Es necesario que se produzcan procesos de ajuste en el mercado, tanto en precios como en oferta, que mejoren las condiciones de financia-

ción y se dote a las pymes de instrumentos para que puedan trabajar y reflotar la economía. Mientras esto no ocurra, no se acabará la crisis".

Contactos con inversores

La principal novedad de Sif&Co es este año un espacio de contactos, el *Sif Networking*, en el que se celebrarán reuniones entre empresas, inversores particulares y firmas de capital riesgo. En esta primera edición, están previstos más de cien encuentros.

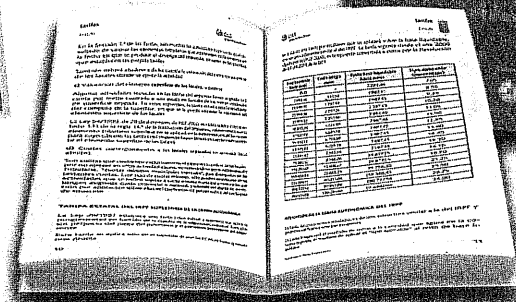
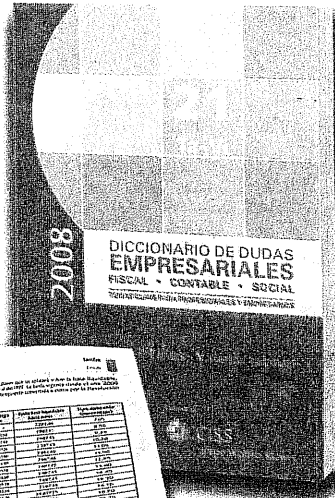
Además, el salón acogerá jornadas, conferencias y el Congreso de Comercio de la Oficina Pateco del Consejo de Cámaras de Comercio de la Comunidad Valenciana.

En los últimos ocho ejercicios, el número de redes franquiciadas que operan en la Comunidad Valenciana se ha duplicado, llegando a las 124 enseñas. En 2007, aquellas con sede en la región sumaron 8.191 puntos de venta y una facturación de 2341 millones.

RESUELVA TODAS SUS DUDAS EMPRESARIALES. EXPANSIÓN LE AYUDA

OBRA COMPLETAMENTE ADAPTADA AL NUEVO PLAN GENERAL CONTABLE

Actualización Septiembre 2008



ENTREGA 21 LUNES 27

Si le falta alguna entrega consulte en su punto de venta o llame al teléfono de atención al suscriptor, teléfono 902 99 61 00

Tarifas • Tipo Impositivo Transmisión • Usufructo Vacaciones • Vivienda Habitual

CADA ENTREGA 3,45

CADA LUNES, MARTES Y MIÉRCOLES UNA NUEVA ENTREGA

Expansión

www.expansion.com/promociones
Teléfono de atención al cliente e información de suscriptores 902 99 61 00

Promoción válida para todo el territorio Nacional.



Elaborado por:



CISS

grupo Wolters Kluwer