

MERCALEVANTE EN LA RED
www.mercalevante.es

MERCALEVANTE

Cómo poner un anuncio de pago
Personalmente en nuestras oficinas en Valencia
▶ Trainers, 7. ▶ Plaza del Ayuntamiento, 9. Bajo
http://levante.clasificados.epi.es

POR TELÉFONO
96 399 22 42
POR FAX
96 399 22 76

▶ En nuestras delegaciones comarcales
▶ En cualquier agencia de publicidad

Cupón de anuncios gratuitos para particulares
PÁGINA 44

ANUNCIOS GRATIS PARA PARTICULARES
807 50 55 05

Precio máximo de la llamada: 1,10 €/min. IVA incluido. MxVn: 1,35 €/min. IVA incluido. Mayores de 18 años. El anuncio se publicará a días.



AHORRA PUEDE PUBLICAR SUS ANUNCIOS BREVES DESDE SU ORDENADOR: http://levante.clasificados.epi.es **CON UN SIMPLE "CLIK" DE RATÓN SU ANUNCIO SE PUBLICARÁ EN EL DIARIO!**

OPINIÓN

Franquicia, sí, gracias

▶ Rafael Marco Palacios, director general de Primer Grupo Franquicia inmobiliaria, acerca su punto de vista sobre «el momento de emprender» y apuesta por la franquicia porque «tiene mucho que ofrecer», ya que puede convertirse en «una medida de autoempleo»

RAFAEL MARCO PALACIOS VALENCIA
■ Es momento de emprender, rezaba el otro día el titular del periódico. Me quedé perplejo durante unos instantes pero pensé en todos aquellos empresarios o emprendedores que van a aprovechar este tiempo como una oportunidad. Los que parten de cero, los que hacen borrón y cuenta nueva y los que, como consecuencia de un reajuste de su empresa, han perdido su empleo y se ven obligados a buscar otro medio de vida que les permita generar unos ingresos para mantener su nivel de vida o conseguir llegar a final de mes.

Y es en este punto en el que la franquicia tiene mucho que ofrecer, en la medida en que puede convertirse en una forma de autoempleo que reduce el nivel de riesgo del emprendedor al utilizar un modelo de negocio que ya ha sido probado en el mercado y que permite generar unos ingresos nada desdeñables.

Incluso en aquellos sectores resentidos por la crisis, como es el caso del inmobiliario, la franquicia no deja de ser una alternativa de negocio muy atractiva. En el sector inmobiliario, el modelo de franquicia sobre la demanda natural existente en este momento y la reducción del número de enseñanzas, hace que ahora tenga más sentido que nunca, permitiendo a los emprende-

dores de hoy consolidar mayores rentabilidades en el futuro.

Empezando por la imagen de marca, la franquicia permite disponer de una imagen consolidada desde el principio. El cliente se olvida de buscar nombre e imagen al negocio y busca como aliado una franquicia del sector que más atractivo le parece o el que parece que le puede ofrecer mejores perspectivas de futuro. Además, te proporciona un conocimiento del mercado por el que apuestas de manera firme y decidida, porque el primer interesado en que eso funcione es el franquiciador.

De esta forma, se reduce el riesgo empresarial, ya que se trata de un negocio ya probado y contrastado que en principio ofrece garantías para poder funcionar. Es decir, el emprendedor va a poder trabajar para sí mismo, sus esfuerzos tendrán una recompensa directa sobre sus ingresos y resultados, no tendrá que trabajar para nadie. Como franquiciado dispondrá de un sistema de formación y reciclaje continuo, que le permitirá actualizarse y adaptarse en cada momento a las tendencias del mercado. Tendrá a su alcance campañas de marketing y publicidad a su medida, a las que podrá acogerse o no, personalizar sus propias acciones o sumarse a las conjuntas. Es decir, libertad para elegir, con asis-

tencia para consultar y no equivocarte en tus decisiones.

En definitiva, una serie de garantías que el emprendedor que actúa por cuenta propia no tiene. Y además, una exclusividad por parte de la marca para no solaparse a nivel de mercado y producto.

Pero además, la situación actual se presenta como oportunidad también para los franquiciados, ya que a las numerosas ventajas que ofrece por se la franquicia se suman las múltiples facilidades que brinda el momento actual, en términos de financiación del canon de entrada, descuentos en los royalties, versiones de negocio *low cost*, como nuestro modelo Usuarios PG (primera marca blanca del sector inmobiliario), exención en el pago por un periodo determinado... Diferentes formas para captar la atención y hacer la fórmula más accesible, si cabe.

Por eso no es extraño, que sean estos tiempos de crisis cuando observamos que un mayor número de emprendedores apuestan por la franquicia como mejor opción de autoempleo y garantías de negocio. La franquicia como modelo para crecer, para mejorar y por qué no, para vivir y emprender una nueva aventura empresarial que nos permita realizarnos como profesionales y ganar dinero con modelos de negocio sostenibles.

CULTURA

Las entradas de «Fiebre del sábado noche» ya están a la venta

LEVANTE-EMV VALENCIA
■ El musical *Fiebre del sábado noche*, que arrancará su gira el próximo 30 de noviembre en el Teatro Olympia de Valencia, ha puesto hoy a la venta sus entradas.

El espectáculo, ambientado a finales de los años 70 en Bay Ridge, un suburbio pobre de Brooklyn en Nueva York, se centra en la vida de Tony Manero y, según la pro es una maratón de dos horas y media de «balle desenfrenado» para toda la familia.

Con una producción de tres millones de euros, este musical, dirigido por Karen Bruce, hará vibrar cada noche a todos los que se sumerjan en los 70 de la mano de Tony Manero.

Fiebre del sábado noche contiene los grandes éxitos de los Bee Gees que marcaron toda una década y que se han convertido en hitos musicales para varias generaciones. Está protagonizado en el papel de Tony Manero por el actor italo argentino Juan Pablo Di Pace en el que ha sido su debut frente al público español, tras su interpretación en la película *Mamma Mia!*, y a quien los críticos han calificado como un «seductor animal escénico».

La Gira dará comienzo en Valencia el 30 de noviembre y recorrerá más de quince ciudades españolas. Las entradas se podrán adquirir en las taquillas del Teatro Olympia, El Corte Inglés y Bancaja.

PRIMER GRUPO

Los cuatro pilares de su actividad

▶ Primer Grupo Corporación Inmobiliaria se ha desarrollado mediante la creación de un grupo de empresas orientadas a prestar servicios integrales al sector inmobiliario. En la actualidad, 4 pilares sustentan su actividad: Primer Grupo Franquicia Inmobiliaria, la intermediación inmobiliaria fue el primer nivel empresarial de la empresa. Desde 2001 comparte su experiencia en el sector inmobiliario con personas emprendedoras que quieren comenzar o mejorar su gestión empresarial. Primer Grupo Consultoría Inmobiliaria, que presta sus servicios a promotores inmobiliarios para dotarlos del conocimiento de mercado necesario para afrontar con éxito sus proyectos y obtener la mayor rentabilidad posible de los mismos. Primer Grupo Abogados, compuesta por un equipo multidisciplinar de abogados especializados en materia urbanística, derecho civil y penal y, el último pilar, Primer Grupo Proyectos Inmobiliarios, comprende la concepción y realización de proyectos en los que viviendas y entorno se adaptan a los gustos y necesidades de los públicos objetivo.

INICIATIVA

CAM y Aidem se unen en verano contra los incendios

▶ Los voluntarios recorren la Calderona para concienciar sobre el respeto del medio ambiente

MERCALEVANTE VALENCIA

■ La Sierra Calderona, ubicada en la provincia de Valencia, cuenta con innumerables lugares de gran valor ecológico y paisajístico, por lo que la Asociación de Iniciativas para el Desarrollo y el Empleo en el Medio Rural (Aidem), trabaja desde hace varios años para concienciar a la población y proteger este entorno natural. Caja Mediterráneo, a través de su programa de volun-

tariado ambiental, Volcam, colabora constantemente con Aidem para apoyar su labor, incidiendo en el programa de este verano que pretende evitar los incendios en la zona.

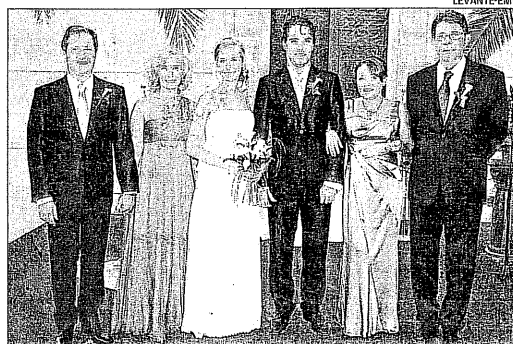
Hasta el momento, la campaña de 2009 está siendo favorable, entre otras razones porque las campañas de concienciación y protección de este entorno natural han dado sus frutos, esto es, se ha observado un descenso de residuos en las zonas adyacentes a las urbanizaciones de la Sierra Calderona, motivando así a los voluntarios a seguir trabajando por el mantenimiento y mejora de esta zona. Este año se ha ampliado el radio de actuación en las

urbanización adyacentes a la Calderona.

Los voluntarios recorren todo el verano, hasta el 31 de agosto, la Sierra Calderona para informar a los visitantes de la importancia de no depositar basuras incontroladamente, no hacer fuego, no tirar colillas ni cerillas, no hacer camping fuera de las zonas autorizadas etc. Lo hacen a pie y en bicicleta y en su recorrido, recogen residuos y basuras para, al mismo tiempo, realizar una limpieza del monte.

Además, se realizan labores de vigilancia desde puestos fijos y rutas móviles, se informa a los visitantes sobre el entorno, su preservación y las posibilidades que éste ofrece, se realizan labores de rehabilitación y limpieza de espacios degradados, además de organizar diversos talleres formativos y actividades de ocio entre los voluntarios.

Enlace matrimonial



EL FOTÓGRAFO HÉCTOR BERNABEU Y LA PUBLICISTA PAULA HÉRCULES TORRES contrajeron matrimonio el pasado sábado 25 de julio en las instalaciones de la Cartuja Ara Christi del Puig. La ceremonia, que se realizó por lo civil, fue oficiada por José Ruiz, Primer Teniente Alcalde y Alcalde en funciones de Burjassot. Como testigos actuaron Juan Hércules Vila y Francisca Torres Asensi (padres de la novia) y Manuel Bernabeu Brotons y Natibel Torregrosa Rojas (Padres del novio).