

LOS ALUMNOS DEL CICLO FORMATIVO DE COMERCIO DEL IES LOS ALBARES VISITAN SIF&Co 2007

Pedro Antonio Amor García.
Jefe Dpto. Comercio y Marketing.

El pasado jueves 25 de octubre los alumnos del **ciclo formativo de “Comercio** , junto con los alumnos de Gestión Administrativa y segundo curso de Administración y Finanzas, del instituto “Los Albares” de Cieza, siguiendo su programación de actividades complementarias y extraescolares, visitaron la 18ª Edición del Salón Internacional de la Franquicia, Oportunidades de Negocio y Comercio Asociado (SIF&Co) en Valencia, que en esta ocasión se celebró del 25 al 27 de octubre de 2007.



La franquicia es una relación contractual mediante la cual un franquiciador otorga el derecho a distribuir sus productos y/o servicios, bajo marca, imagen y técnicas comerciales determinadas al franquiciado, que aporta un establecimiento detallista. Sin duda es la fórmula de comercio asociado que más se ha desarrollado en los últimos años.

Este Salón Internacional de la Franquicia de Valencia se ha consolidado como la Feria de la Franquicia Nº 1 del mundo. En la misma los alumnos pudieron informarse y conocer de primera mano las propuestas de cerca de 350 expositores.

La oferta de SIF&Co abarca todos los sectores comerciales; un amplio abanico de actividades en el que el visitante puede encontrar las mejores enseñanzas en restauración, moda y todo tipo de servicios. SIF&Co es, además, la mejor opción para conocer de primera mano las más innovadoras ideas de negocio; es el mejor foro para conocer las novedades del sector, sus tendencias, encontrar la mejor solución comercial y establecer todo tipo de contactos comerciales.



En la presente edición SIF&Co ha apostado por la internacionalización. De hecho, ha consolidado una zona internacional como la mayor plataforma de negocio entre Europa y América Latina y donde por primera vez han estado presentes enseñanzas asiáticas y de otras economías emergentes.

De esta forma nuestros alumnos tuvieron la oportunidad de sentarse con distintos franquiciadores y discutir todas las variables que intervienen en este tipo de contrato: canon de entrada, royalties, gastos del contrato, inversión necesaria, características que debe tener el establecimiento, política comercial a seguir, etc. Sin duda la mejor actividad posible para potenciar las inquietudes emprendedoras de nuestros alumnos.