



Presenta

emprend ranquicia

Conference room

9 de Noviembre
Palacio de Congresos y Exposiciones, Baluarte

Introducción

La iniciativa emprendedora es sin duda uno de los principales motores del crecimiento y del desarrollo de la sociedad, y así queda reflejada en el nuevo Plan de Estrategia de Especialización Inteligente de Navarra. Este nuevo marco estratégico fija el emprendimiento como uno de los pilares del desarrollo económico de Navarra, hecho que explica la apuesta del Gobierno de Navarra por desarrollar el II Plan de Emprendimiento de la Comunidad Foral con medidas específicas.

Dicho plan pone de relieve que somos una región con un ratio de emprendimiento por habitante inferior al de otras CCAA, si bien quienes emprenden tienen una mayor probabilidad de éxito.

Por eso, se fija como principales retos alcanzar el liderazgo en el indicador de longevidad de los proyectos, según datos del GEM (Global Entrepreneurship Monitor), y sobre todo, mejorar la tasa de actividad emprendedora pasando del 3,9 % (GEM 2014) al 5%.

Emprendimiento en Navarra

Pese a que la tasa de nacimiento de nuevas iniciativas sea baja, Navarra registra un porcentaje elevado, por valor del 9,2%, de iniciativas empresariales consolidadas (aquellas de más de 42 meses de vida) que supera a la media estatal. Es un dato alentador puesto que indica que, si bien los niveles de emprendimiento en Navarra son más bien reducidos, la calidad del mismo parece ser alta puesto que un porcentaje elevado de nuevas iniciativas empresariales logra sobrevivir a lo largo del tiempo. Esta conclusión también se deduce de los indicadores de demografía empresarial del Instituto Nacional de Estadística, INE, donde recoge que Navarra presenta una de las tasas de mortalidad de empresas más bajas del conjunto nacional.

Abandono de los nuevos proyectos

Los principales motivos de cierre de un nuevo negocio, con datos del II Plan de Emprendimiento referenciados en 2014, son:

- | | |
|---|---|
| - El negocio no era rentable 50,4% | - Otro trabajo u oportunidad de negocio 5,3% |
| - Problemas para obtener financiación 10,5% | - Oportunidad de vender el negocio 3,4% |
| - Razones personales 8,5% | - El cierre fue planificado con antelación 1,3% |
| - Jubilación 7,7% | - Otro 11,3% |

Presentación, objetivos y destinatarios

NavarraCapital.es propone la organización la primera quincena de noviembre, en el Palacio de Congresos Baluarte, de EmprendeFranquicias, un encuentro eminentemente informativo y formativo sobre distintos tipos de modelos franquiciados con el objetivo de que personas con inquietud emprendedora puedan cotejar la oferta de este tipo de negocios en distintas áreas de actividad: comercio, hostelería, servicios u otros.

Junto a la difusión de las diferentes alternativas franquiciadas, también se propone que esta cita cuente con un programa paralelo que le revista de más utilidad:

- Conferencia inaugural
- Información sobre el emprendimiento y modelos de empresa
- Información sobre recursos para el emprendedor
- Información en materia financiera y legal de lo que supone emprender (los problemas financieros son la segunda causa de mortandad de las nuevas empresas)

Objetivo: emprendiendo de forma más segura

El emprendimiento se ha convertido desde el inicio de la crisis en una de las alternativas más claras para la generación de empleo. Esta cita quiere contribuir a ofrecer a desempleados o personas que desean cambiar de actividad información relevante de un modelo de negocio que aporta más seguridad al emprendedor, ya que le provee de diferentes servicios y de una marca que facilita su entrada en el mercado.

Entre las muchas ventajas que la franquicia tiene para un emprendedor o inversor, destaca por encima de todas, la disminución del riesgo de fracaso.

El franquiciado se beneficia de las economías de escala, lo que conlleva mejoras en los precios de los suministros o el acceso a campañas de comunicación y marketing de impacto.

Por otra parte, en el caso de marcas de prestigio, el fondo de comercio generado por dichas franquicia repercute directamente sobre el negocio del franquiciado.

Por último, el franquiciado que en ningún caso deja de ser gestor de su empresa, puede concentrarse en la generación de negocio para su punto de venta, dejando al franquiciador otros aspectos como gestión de suministros, sistema informática, etc.

Información básica

- **Lugar:** Palacio de Congresos Baluarte, Pamplona (salas, Gola, Corona y Bulevar)
- **Fecha:** Jueves 9 de noviembre
- **Público objetivo:** 200/250 personas, fundamentalmente desempleados
- **Finalidad:** contribuir a la difusión de un modelo de emprendimiento, la franquicia, con menor riesgo y más probabilidad de consolidación en el mercado
- **Entrada:** gratuita con invitación
- **Organiza:** NavarraCapital.es
- **Colabora:** Gobierno de Navarra, ANEL, CEN
- **Patrocina:** Laboral Kutxa



Esquema de la jornada

9:15 Apertura

Saludo de organizadores, patrocinador principal y Gobierno de Navarra

9:30 Conferencia. La franquicia, una fórmula de emprendimiento y crecimiento empresarial - **Sala grande**

10:00 Presentación del Informe la franquicia en España 2017 –**Sala grande**-
Asociación española de franquiciadores

10:30-10:40 Emprender como empresa de economía social –**Sala grande**-
Ponente ANEL

10:40 – 10:50 Redes de apoyo al emprendimiento
Ponente CEIN

10:50-11:30 Mesa redonda ¿Qué tener en cuenta para financiar la puesta en marcha? –**Sala grande**-

- Aspectos laborales. Capitalización del paro y otros asuntos. Ponente SNE

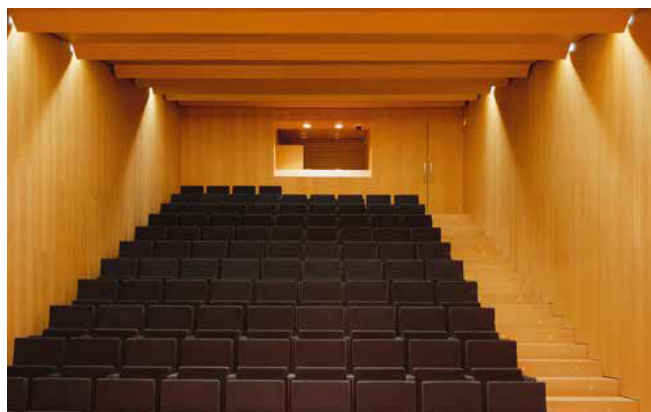
- Aspectos estrictamente financieros. Instrumentos y herramientas financieras clásicas. Ponente entidad financiera patrocinadora

- Aspectos jurídicos. Ponente Bufete de abogados colaborador.

11:30-12:00 Descanso-coffee break

12:00-14:00 Escaparate de franquicias –**Salas menores**-

En tres salas distintas, según áreas de actividad –hostelería, servicios o comercio-, los asistentes podrán escuchar a 5 franquiciadores contar cómo funciona su modelo concreto. Cada ponente dispondrá de un tiempo limitado.



5



NACAP
Comunicación y RRPP S. Micoop

C/ Madres de la Plaza de Mayo 44. Planta 2, oficina 2
31013 Artica • Navarra
T. 848 41 98 93 | marketing@navarracapital.es