

NOLA EZAGUTU ETA PRESTATU UR-JAUZI BIDEZKO FINANTZAKETA-DEIALDIETARAKO PROPOSAMENAK

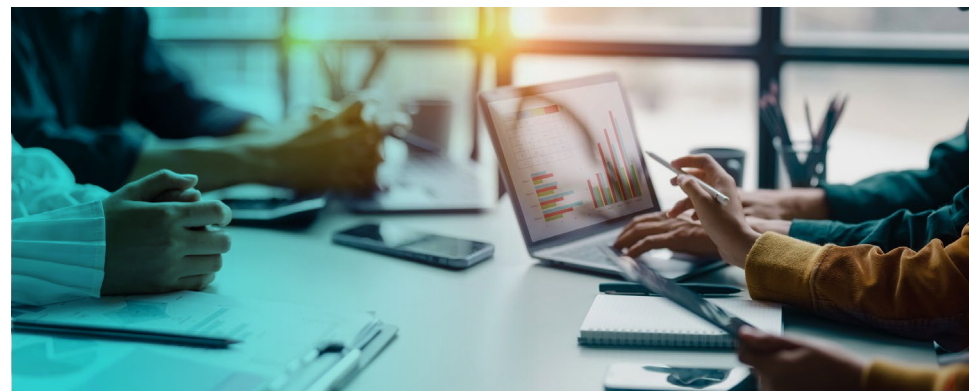
EMAN IZENA



DATAK ETA ORDUTEGIA	Asteartea, irailak 16. 9:00etatik 14:00etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	Innobasque, Berrikuntzaren Euskal Agentzia. Laida Bidea 203, Zamudio, Bizkaia. Bizkaiko Zientzia eta Teknologia Parkea.
IRAUPENA	5 ordu.
PLAZAK	30.
NORENTZAT	Ur-jauzi bidezko finantzaketa-deialdietarako proposamenak prestatzeko beharra edo interesa duten ETEentzat eta <i>startup</i>entzat soilik. Funts horiek enpresen eskura jartzen dira, azken erabiltzaileek teknologia berriak erabil ditzaten sustatzeko deialdien bidez. * Gehienez bi pertsona erakunde bakoitzeko.

IKASKUNTZA-HELBURUAK

- Horizonte Europa 2021-2027 esparru-programa, egitura berria, helburuak, modalitateak, aurrekontua eta abar ezagutzea.
- ETEei eta *startup*ei berrikuntza teknologikoak integratzen eta garatzen laguntzeko Europako Batzordeak funts publikoak banatzeko duen ur-jauzi mekanismoa finantzaketa-tresna ulertzea.
- Ur-jauzi finantzaketa-deialdietarako arrakasta-proposamen bat egiteko gaitasunak eskuratzea.
- Teknologia lehia-abantaila jasangarri, produktibitate edo industria-lidergo bihurtzen ikastea, produktu teknologiko batek merkatuan izandako porrot-akats nagusiak identifikatuz. Negozio-eredua funtsezkoa izan daiteke proposamen baten arrakastan edo porrotean.
- Deialdi horietan ohikoenak diren ebaluazio-irizpideak ezagutzea.
- Teknologia bati lotutako negozio-plan bat edukitzearen garrantzia ulertzea



PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

1. **Testuingurua:** Horizonte Europan eta ETEentzako eta *startup*entzako finantzaketa ur-jauzirako aukerak.
 - Horizonte Europaren egitura 2021 – 2027.
 - Aurrekontua, zutabeak eta lehentasunak.
 - *Third Parties* kontzeptuaren sarrera eta ur-jauziko finantzaketa.
 - Non sartzen dira ETEak eta startupak? Deialdi espezifikoak eta zeharkako aukerak.
2. **Zer da ur-jauzi finantzaketa?**
 - Mekanismoaren definizioa eta funtsa.
 - *Open calls* merkaturatzen duten proiektu motak.
 - Sektoreka gehien egiten diren deialdiak: digitala, manufaktura, nekazaritzako elikadura, energia, osasuna, adimen artifiziala, IoT (gauzen interneta), *blockchain*, etab.
 - Non aurkitu deialdi horiek eta nola interpretatu (atariak, *newsletters*, *hub* nazionalak, etab.).

3. **Nola prestatu proposamen irabazle bat ur-jauzi finantzaketa-deialdi bati?**
 - Proposamenen ohiko egitura (laburpen exekutiboa, ideia teknologikoa, inplementazio-plana, inpaktuak).
 - Ebaluatzaileek zer bilatzen duten: argitasuna, eskalatze potentziala, proiektu nagusiaren helburuarekin lerrotzea, TRL (Heldutasun Teknologikoko Mailak), deialdiarekin bat etortzea.
 - Zerk bereizten du proposamen irabazle bat? Adibideak eta ohiko akatsak.
 - Proposamen teknikoaren eta merkatura bideratutakoaren arteko desberdintasunak.
4. **Teknologia eraginera: negozio-eredua eta garapen-plana**
 - Nola bihurtu zure berrikuntza lehiabanta jasagarria.
 - *Startup* teknologiko baten merkaturako bidean ohikoak diren arriskuak.
 - Negozio-ereduaren eta emaitzen ustiapenaren garrantzia.
 - Nola lerrotatu zure proposamena inpaktu-helburuekin: produktibitatea, lehiakortasuna, industria-lidergoa.

NOREKIN



**JAVIER MEDINA
ANTÓN**

Qi EUROPEko CEO-a

Ekonomialaria, finantzetako espezialitatea. Negozio Energetikoetako eta PDGko masterra, IESE Business Schoolen. Madrilgo Ekonomisten Elkargo Ofizialeko kidea, Madrilgo Erkidegoko enpresa-mentore ziurtatua eta Europako Batzordeko Women Leadership programako mentorea. 1995 urtetik geroztik, bere lanbide karrera garatu du negozio-eredu berrien diseinu eta garapen estrategikoan (balio-proposamena, kapitalaren modelizazioa eta optimizazioa, prezioak, errentagarritasunak eta kostuak, *seed & startup* kapitala, *private equity*, *venture capital*, lehiakortasuna eta produktibitatea), teknologia transferitzeko eragiketarak eta I+G+B proiektuak (teknologiaren brokerra, inbertsioen finantzaketa eta analisia, DFC eta *Venture Capital Method* balorazioa, egituraketa, negozioazioa eta salmenta/aliantzak), bai eta I+G+B proiektuak idatzi, kudeatu eta justifikatzea ere, eta negozio berriak garatzea (merkaturak erakartzea, dibertsifikatzea, hazkundera eta nazioartekotzea) ingurune digital/teknologiko/industrialean, berrikuntzan eta produktu eta zerbitzu teknologiko berrien garapenean erantzukizun zuzena dutenetan.