

NOLA FINANTZATU ZURE BERRIKUNTZA PROIEKTUA: NEGOZIO-PLAN SENDO BAT SORTU ETA BERAU FINANTZATZEKO ALTERNATIBARIK ONENA AUKERATU

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, apirilak 16. 09:30etatik 13:30etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	Elkargi, Mikeletegi Pasealekua, 50, 20009 Donostia / San Sebastián, Gipuzkoa Gipuzkoako Zientzia eta Teknologia Parkea
IRAUPENA	4 ordu.
PLAZAK	30.
NORENTZAT	10 langile baino gehiagoko ETEentzat soilik: - Erakundearen barruan berrikuntza-proiektuak finantzatzeko gako nagusiak ezagutzeko beharra edo interesa dutenentzat. - Negozio-plan sendoa eraikitzeke eta beren berrikuntza-proiektuetarako finantzaketa-aukerarik egokiena identifikatu eta erabakitzeke kezka edo premia zehatza dutenentzat. - Gerentziak, ekonomia- eta finantza-arduradunak, berrikuntza-arduradunak. <i>*Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.</i>

IKASKUNTZA-HELBURUAK

Irizpideak eta tresnak eskaintzea honako hauetarako:

- Enpresako berrikuntza-proiektuen finantzaketa lantzea, ETEei – bereziki tamaina txikikoei – zuzendutako ikuspegiarekin.
- Finantzaketa-ezaugarri eta -baldintza alternatiboak ezagutzeko eta enpresa-berrikuntzako proiektu berriak lantzeko finantza-baliabideak identifikatzeko.
- Zure proiektua zein fasetan dagoen kontuan hartuta, zein finantzaketa-alternatiba den egokiena erabakitzea.
- Negozio-plan sendoa eraikitzea, finantza-erakundearen aurrean defendatzeko.
- I+G+B proiektu baten bideragarritasuna finantzaketa-erakunde bati erakusteko gakoak izatea.



PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

1. Berrikuntza-proiektuaren etapa bakoitzean behar den finantzaketa eta finantzaketa hori lortzeko modurik eraginkorrena aztertzen ikastea.

- Gutxieneko produktu bideragarria, prototipoa eta azken produktua.

2. Finantzaketa-aukerak.

- Diru-laguntzak.
- Berrikuntza Funtsa.
- Abantaila fiskalen salmenta, 64.BIS artikularen babesean.
- *Private equity*.
- Banku-finantzaketa.

3. Proiektu berritzaileak finantzatzeko bi arrakasta-kasu.

- ETE batek garatutako produktu-berrikuntzaren adibidea.
- ETE batek garatutako prozesu-berrikuntza baten adibidea.

4. Eraiki negozio-plan sendoa.

- Proiektuaren emaitza-kontuaren proiektzioa.
- I+G+B proiektu batean funtsezkoak diren parametro ekonomiko-finantzarioak: marjinak, errentagarritasuna eta finantzaketa-egitura.
- Proiektuaren bideragarritasunaren azterketa: ratioak (VAN eta TIR).

5. Negozio-plan bat defendatzea.

- Finantza-erakundeek arriskuaren analisisian erabiltzen dituzten irizpideak.

NOREKIN



MIKEL OZCÁRIZ

Aholkularitzako
zuzendaria Elkargin

25 urte baino gehiagoko esperientzia du finantza aholkularitzaren eta zuzendaritzaren arloan, eta euskal inguruko ETEen enpresa errealitatea sakon ezagutzen du.

Gaur egun, Aholkularitzako zuzendaria da Elkargin, eta enpresen kudeaketa ekonomiko-finantzarioa hobetzeko proiektuak gidatzen ditu.

Aurretik, Ekidegroupeko *Chief Financial Officer* (CFO) izan zen, non finantza arloa digitalizatzeko eta kultura eraldatzeko prozesu bat laguntzeko erronka hartu zuen, Mexikon eta AEBn nazioartean presentzia duen ezagutza eta teknologia enpresa baterantz.

Oharra: Nahi duten enpresentzat, trebakuntza ondoren jarraipen pertsonalizatuko saio bat egiteko aukera eskainiko da.