



azaro fundazioa

ekintzailetasunean adituak
expertos en emprendizaje



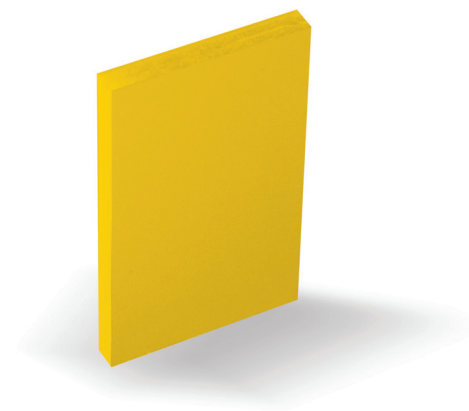
Xemein etorbidea, 19
(48270) Markina-Xemein.
Telf: 946169172 Fax: 946169217

www.azarofundazioa.com
azaro@leartik.com

laguntzaileak
colaboradores



azaro fundazioa sustapen gunea, enpresa gunea, behatokia área de promoción empresarial, área de empresas, observatorio



Azaro Fundazioa bere ingurune hurbilean, lehentasunez Lea Artibai eskualdean, enpresa berriak sortu eta enpresa sarearen lehiakortasuna hobetzea helburu duen erakundea da. Helburu horiek lortzeko asmotan ondorengo arloetan lan egiten du batez ere: sustapen gunea, enpresa gunea eta behatokia.

- Sustapen gunea: enpresa bat martxan jarri nahi duten sustatzaileei zuzenduriko zerbitzuak
- Enpresa gunea: enpresa txiki eta ertainei zuzenduriko gestio arloko zerbitzuak
- Behatokia: enpresen lehiakortasun faktoreak eta negozio aukera berrien inguruko behatokia

Honez gain, Azaro Fundazioak sustatzaile eta enpresei zuzenduriko hainbat zerbitzu eskaintzen ditu, beti ere beraien beharrian eta itxaropenei erantzun nahian (formazioa, jardunaldiak, ikerketa lanak, azterketak,...).

Azaro Fundazioa es una entidad que tiene como objetivo contribuir a la mejora de la competitividad del tejido empresarial y a la creación de nuevas empresas en su entorno, preferentemente en la comarca de Lea-Artibai. Para la consecución de ese objetivo, su actividad se estructura en torno a las siguientes áreas: área de promoción empresarial, área de empresas y observatorio.

- Área de promoción empresarial: servicios dirigidos a los promotores que manifiesten su voluntad de poner en marcha una nueva actividad.

- Área de empresas: servicios del ámbito de la gestión para pequeñas y medianas empresas.

- Observatorio: En estudio de los factores de competitividad empresarial y detección de nuevos yacimientos de empleo.

Además, Azaro Fundazioa completa su oferta con una amplia gama de servicios, dirigidos a satisfacer las necesidades de los promotores y empresas (formación, jornadas, trabajos de investigación, estudios...).



sustatzaile eskola escuela de emprendedores



Sustatzaile Eskola Azaro Fundazioak bere sustapen gunearen baitan, diseinatutako programa da, Lea Artibai Ikastetxea eta SPEE-ren lankidetzarekin. Bere helburua, **enpresa berriak sortzea da**, horretarako partaideei enpresa kudeaketaren arloan trebakuntza teoriko praktikoa eskainiz, eta ondoren bigarren fase batean, enpresa proiektu baten bideragarritasun azterketa lantzeko beharrezkoak izango dituzten ezagupenak emanez.

Bi fasetan banatuta dagoen eta guztira 9 hilabetetako iraupena duen Sustatzaile Eskola honen ezaugarri nagusiak hurrengoak dira:

- Lea Artibai eskualdean eta inguruan oinarri teknologikodun enpresak sortzera bideratuta dagoen programa.
- Esperientziadun irakasleria eta profesionalek emandako ikasgaiak.
- Eskualdeko enpresekin harreman zuzena kasu praktikoak garatzeko garaian.
- Bideragarritasun plana lantzeko orduan laguntza sustapen teknikari/tutoreen bidez.
- Orientatzaile baten zerbitzuak banakako eta taldekako trebeziak lantzeko.
- Ikastaroa berme guztiekin garatua izan dadin azpiegitura egokiak.
- Enpresa ideiarenekin araberako tutoretza teknologikoa.

La Escuela de Emprendedores, se sitúa dentro del área de Promoción Empresarial, es un programa diseñado por la Fundación con la colaboración de Lea Artibai Ikastetxea e SPEE. Su objetivo es crear nuevas empresas, para lo cual en una primera fase se formará a los participantes en el ámbito de la gestión mediante clases teórico prácticas, para a continuación en una segunda fase poder realizar el análisis de viabilidad de una idea empresarial.

El programa de la Escuela de Emprendedores tiene una duración total de 9 meses que se dividen en dos fases. Las características principales del programa son:

- Programa encaminado a crear empresas de base tecnológica en la comarca de Lea Artibai y su entorno.
- Clases impartidas por profesorado altamente cualificado y profesionales de gran experiencia.
- Colaboración con empresas de la comarca para la realización de casos prácticos.
- Apoyo de un tutor/técnico de promoción para la realización del estudio de viabilidad.
- Servicios de un orientador para trabajar las habilidades individuales y grupales.
- Infraestructura adecuada para que el programa pueda ser llevado a cabo con todas las garantías.
- Tutoría tecnológica adecuado a la naturaleza de la idea empresarial.



lehenengo fasea

urria 2005

apirila 2006

primera fase

octubre 2005

abril 2006



	estrategia lehiakorra eta kudeaketa eredia	estrategia competitiva y empresarial y modelos de gestión
estrategia estrategia	Estrategia lehiakorra eta enpresariala Abantaila konpetitiboaren bila Plangintza estrategikoa eta gestio plana	Estrategia competitiva y empresarial Búsqueda de la ventaja competitiva Planificación estratégica y planes de gestión
antolaketa eta kudeaketa eredia organización y modelos de gestión	Antolaketaren kontzeptua EFQM gestio eredia Kalitate sistemak Proiektuen kudeaketa	Concepto de organización Modelo de gestión EFQM Sistemas de calidad Gestión de proyectos
berrikuntzaren kudeaketa gestión de la innovación	Berrikuntzaren kudeaketa Produktu/zerbitzu berrien merkaturatzea	Gestión de la innovación Lanzamiento de nuevos productos / servicios
gaitasun interperpersonalak habilidades interpersonales	Lidergoa, talde lana, gatazken konponketa, motibazioa eta komunikazioa Ingurugiroarekiko sentsibilizazioa	Liderazgo y trabajo en equipo, resolución de conflictos, motivación, comunicación Sensibilización medioambiental
	marketin estrategia	estrategia de marketing
marketina eta komunikazioa marketing y comunicación	Marketina: definizioa eta adiera ezberdinak Marketin estrategiko eta operatiboa Erlaziozko marketina (CRM) Bezeroarenganako orientazioa Lehiatasuna Lortzeko Estrategia Komunikazioa instituzionala: Barne eta kanpo Irudi korporatiboa	Marketing: definición y conceptos diferentes Marketing estratégico y operativo Marketing relacional (CRM) Orientación al cliente Estrategias de fidelización del cliente Comunicación institucional: interna externa Imagen corporativa
marketing plana el plan de marketing	Marketing plana	El plan de marketing paso a paso
	finantza kudeaketa	gestión financiera
azterketa ekonomiko finantzarioa análisis económico financiero	Oinarritzko azterketa ekonomiko finantzarioa Egoera balantzeen azterketa Finantza kudeaketa: maileguak, inbertsioen errentagarritasuna, diruzaintzaren aurreikuspena Bezeroaren arriskuaren azterketa	Conceptos básicos del análisis económico financiero Análisis de balances Gestión financiera: préstamos, rentabilidad de inversiones, presupuesto de tesorería Análisis del riesgo del cliente
gai fiskal eta laboralak aspectos fiscales y laborales	Zergak: PFEZ, BEZ, SZ Zuzenbide fiskala Laneko zuzenbidea	Impuestos: IRPF, IVA, IS Derecho fiscal Derecho laboral
administrazio kudeaketa gestión administrativa	Oinarritzko kontabilitatea Fakturazioa: fakturak, albaranak, truke letrak Pertsonal sailko administrazioa	Contabilidad básica Facturación: facturas, albaranes, letras de cambio Administración de temas de personal
enpresaren eraketarekin lotutako hainbat gai aspectos administrativos y financieros relacionados con la constitución de la empresa	Enpresa bat sortzeko jarraitu beharreko pausuak Eredu juridikoak ETE baten finantzazio bideak Bankuekin negoziazioa	Trámites para la constitución de una empresa Formas jurídicas Medios de financiación para la PYME Negociación bancaria
	ekoizpein estrategia	gestión de producción
ekoizpenaren kudeaketa gestión de producción	Neurriko ekoizpena Ekoizpen ingenierritza Ekoizpenaren kudeaketa Logistika Kalitate kontrola	Producción ajustada Ingeniería de fabricación Gestión de la producción Logística integral Control de calidad
	zeharkako gaiak	módulos transversales
autoenplegurako gidaritza orientación al autoempleo	Sustatzailearen profila Aurkezpenak nola egin Batzarren antolaketa eta gidaritza Jende aurrean nola hitz egin	Perfil del promotor Cómo realizar presentaciones Planificación y dirección de reuniones Cómo hablar en público
oinarrizko informatika ezagupenak formación básica en informática	Word Excel Access Power point Internet	Word Excel Access Power point Internet



bigarren fasea maiatza 2006 uztaila 2006 segunda fase mayo 2006 julio 2006



Bigarren fase hau guztiz praktikoa izango da; Partaideek bai banaka edo taldeka aurretiaz dituzten enpresa ideiak, Azaro Fundazioako Behatokitik eratorriak edo merkatuaren aurre azterketa bat egin ondoren sortutakoak landuko dituzte, beti ere tutore baten laguntzarekin. 480 ordutan zehar jorratuko dituzten gaiak ondorengoak dira:

- 1.- Ideia berriztatzaileak aurkitu eta definitu
- 2.- Enpresa proiektu hots, enpresa erreal potentzial baten, bideragarritasun azterketa egitea.

Bi fase hauetan zehar sustatzailearen perfila landuko da gidari-orientatzaile baten laguntzarekin, enpresa proiektu bat arrakastaz, aurrera eramateko beharrezkoak diren gaitasun, jarrera eta baloreak jorratuz.

Eskaintza gehigarria

Fase hauek bukatutakoan partaideek beraien enpresa propioa eratzeko erabakiarekin jarraitzeko, Azaro Fundazioak eskaintzen dituen gainerako zerbitzu guztiak izango dituzte beraien esku.

- Esperantza eraikina eta Legamineko inkubategi zerbitzuak
- Dirulaguntza ezberdinak lortzeko aholkularitza, bitartekaritza eta asistentzia
- Formazio eskaintza osagarria

Eta aipatzekoa da ere, partehartzaileek, ezagupen eta trebezia guzti hauek jorratzeaz gain enpresa berrien sustapenean lan egiteagatik ordain saria izango dutela.

Esta segunda fase será totalmente práctica; Los participantes realizarán el análisis de viabilidad de una idea empresarial proveniente de los grupos de trabajo, derivado del observatorio de Azaro Fundazioa o que surgen una vez realizado un análisis de mercado. En esta fase contarán en todo momento con los servicios de un tutor siendo los temas que se desarrollarán los siguientes (480 horas):

- 1.- Buscar y definir una idea innovadora
 - 2.- Realizar el plan de viabilidad de un proyecto empresarial, es decir de una nueva empresa
- Durante estas dos fases se trabajará el perfil del promotor mediante un orientador, desarrollando habilidades, actitudes y valores necesarios para llevar a cabo un proyecto empresarial.

Oferta adicional

Al finalizar esta segunda fase los participantes que continúen con el proceso de creación de la nueva empresa, tendrán a su disposición todos los servicios que ofrece Azaro Fundazioa a los promotores:

- Servicios de las incubadoras de empresas de Legamin y el edificio Esperantza
- Asesoría, intermediación y asistencia a la hora de solicitar subvenciones
- Oferta formativa complementaria

Cabe destacar que los participantes además de adquirir todos estos conocimientos y habilidades, recibirán una contraprestación económica.



baldintzak eta onarpen prozesua

requisitos y el proceso de selección



Partaideen baldintza orokorrak

1. 25 urte baino gehiago izatea
2. Eskaria egiterako orduan INEM-en lanpostu eskatzaile bezala alta emanda egotea
3. Goi mailako nahiz oinarri teknologikodun ikasketak edo/eta lan esperientzia frogagarria izatea
4. Ekintzaile profila izatea

Aukeraketa prozesua

Lehenengo eta behin jasotako curriculum guztiak aztertuko dira, ondoren aukeratutako pertsonen frogak bat gainditzea eskatuko zaie eta jarraian elkarrizketen fasea pasatuko da. Fase honetan, programaren orientatzailea eta sustatzaile eskolako arduradunek erabakiko dute sustatzaile eskolako partaideak zeintzuk izango diren.

Plaza kopurua

2005-2006 ekitaldi honetan 15 partaideentzako lekua egongo da Sustatzaile Eskolan.

Egutegia, ordutegia eta lekua

Programaren aurkezpena 2005-eko urriaren 14an izango da, eta klaseak urriaren 17an hasi eta 2006-ko uztailaren 14rarte iraungo dute, astelehenetik ostiralera Markinan-Xemeingo Esperantza eraikinean izango dira.

Soldata

15 partaideetako bakoitzak sustatzaile eskolak irauten dituen 9 hilabetetan zehar ordainsaria jasoko dute.

Xemein etorbidea, 19
(48270) Markina-Xemein.
Telf: 946169172 Fax: 946169217

www.azarofundazioa.com
azaro@leartik.com

Requisitos generales de los participantes

1. Mayores de 25 años
2. Estar inscritos en el INEM en el momento de realizar la solicitud
3. Formación tecnológica o de nivel superior y/o experiencia contrastable
4. Perfil emprendedor

Proceso de selección

Primero se analizarán todos los curriculum recibidos, para después realizar una prueba a los seleccionados que superándola pasarán a la fase de entrevistas. Es en esta fase de entrevistas donde un orientador y los responsables de la escuela de emprendedores realizarán la selección final.

Número de plazas

En este curso 2005-2006 hay plazas para 15 participantes.

Calendario, horario y lugar de impartición

La presentación del programa será el día 14 de octubre del 2005, las clases comenzarán el día 17 de octubre y finalizarán el 14 de julio del 2006; de lunes a viernes, mañana y tarde. Lugar de impartición: Edificio Esperantza de Markina-Xemein.

Salario

Durante los 9 meses que dura la escuela de emprendedores los 15 participantes recibirán una contraprestación económica.

