1. **OINARRIZKO KONTZEPTUAK**

# INBERTSIO-PLANA ETA FINANTZAZIO-ITURRIAK

**Inbertsioa eta finantzazioa** lotuta joan daitezkeen kontzeptuak dira.

Negozio bat martxan jartzeko, lehenik eta behin aztertu behar da **zenbat** diru behar den eta

**nola** lortuko den.

#### Inbertsio- eta gastu-plana

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | | | Beharrezko inbertsioak |
| **Inbertsio- eta gastu-plana** |  | |
|  |  |
|  | |
|  | Beharrezko gastuak |
|  |  |
|  | |
|  | Amortizazioa |
|  | |
|  |

Negozioarekin hasi aurretik komeni da martxan jartzeko egongo diren inbertsioak eta gastuak zerrendatzea. Horri, enpresa-munduan, **Inbertsioen eta Gastuen Plana** deitzen zaio.

Bereiz ditzagun **inbertsioa eta gastua.** Berdinak al dira? Ez. Nahiz eta biek eragiten duten dirua enpresatik ateratzea (makina bat erosteko edo langileen soldata ordaintzeko, esaterako), desberdindu behar ditugu.

Inbertsioa honako hau da:

* Enpresaren funtzionamendurako beharrezkoak diren ondasunak erosteko erabiltzen den dirua; adibidez, enpresak salduko dituen produktuak eramateko erosten den furgoneta.

Gastua, berriz, honako hau da:

* Enpresaren funtzionamendurako derrigorrezkoak diren ordainketei aurre egiteko erabiltzen den dirua; adibidez, furgoneta erabiltzeko behar den gasolina.

Bereizketa egin ondoren, Inbertsioen eta Gastuen Plana edo Aurreikuspena egin daiteke, hau da, behar den zerrenda dago.

Horren guztiaren baturak negozioa abian jartzeko beharrezkoa den diru-kopuru guztia adierazten du.

Beste kontzeptu hau ere dagokio atal honi: **amortizazioa**. Zer da amortizazioa?

**Inbertsioak + Gastuak = Proiektuaren kostu osoa**

Inbertsioen ezaugarri bat enpresaren ondarea osatzea eta denbora batean kontserbatzea da. Baina inbertsio guztiak ez dira betiko, iraupen mugatua dute. Helburua da etekinik handiena lortzea; baina inbertsioek balio ez duten unea irits daiteke, fisikoki gastatu direlako edo teknologikoki zahartu direlako. Horrela, makina baten erabilerak berak makina horren zahartzea edo desgastea dakar; une batean aldatu beharko da, eta berria erosi. Berdin gertatuko da ordenagailuekin eta beste elementu batzuekin.

Urtero-urtero, inbertsioen erabileraren galerak haien gastua dakar. Jardueraren beste gastu bat bezala hartu behar dugu, eta horri **amortizazioa** deitzen zaio. Amortizazioa, beraz, aktibo finkoko ondasun baten balio galtzearen balorazio kontablea da.

Zer elementu amortizatzen dira? Bizi-iraupen zehatz bat duten inbertsio guztiak, hau da, une batean, berriak erosi behar izango direnak, jadanik erabilgarriak ez direlako; adib., makinak, altzariak, tresneria, informatika-ekipoak, garraio-elementuak, programa informatikoak, patenteak

Nola amortizatzen da? Amortizatuko den elementuaren bizi-iraupena kontuan izan behar da. Horrela, inbertsio bat 5 urtean zehar erabilgarria izango dela uste badugu, 5 urteetan amortizatuko da. Horrek esan nahi du urtero inbertsioaren amortizatu daitekeen balioaren 1/5a gastu bezala hartu behar dela.

Amortizatu daitekeen balioa honako hau da: erosteko orduan ordaindutakoaren eta ondasun horretatik saltzeko orduan ematen digutenaren arteko diferentzia, betiere, azken balioa baldin badauka.

Zenbat amortizatu daitekeen jakiteko, Ogasunak taula batzuk ateratzen ditu, ondasun desberdinen bizi-iraupenaren estimazioa eginda. Bizi-iraupen horren arabera egingo da amortizazioa.

Ikusi: http://[www.bizkaia.net](http://www.bizkaia.net/)/Ogasuna

#### Finantzazio iturriak

Enpresak bere jarduera aurrera eramateko dirua behar dute. Lehenengo zeintzuk giza baliabide eta material behar izango duten jakin beharko dute eta gero hauen kosteak aurreikusi.

Enpresaren estrategia finantzarioa honetan datza: fondoak aurkitu eta hauekin inbertsioak egin.

Finantza erabakiak, egoera ekonomikoa eta momentuko enpresaren egoera kontuan izaten ditu.

Finantza planak biltzen dituenak, hausnarketa honetan hartutako erabakiak izango dira.

Enpresaren finantza beharrak, bere bizi iraupen guztian jarraitzen dute, nahiz eta hasieran larriagoak izan.

#### Finantzazio propioa:

* + - * **Enpresaburuaren ekarpenak**. Enpresaren bazkide sortzaileek jartzen dutena da. Enpresaren kapital soziala izango da. Etorkizunean ekarpen horiek gehituz joan daitezke, dagoeneko bazkide direnen aldetik edo bazkide berriak lortuz.
      * **Autofinantzazioa.** Enpresak bere jardueraren bidez sortzen duena da. Bi motatakoa izan daiteke:
        + Erreserbak edo banandu gabeko enpresen mozkinak edo irabaziak. Hainbat motatakoak daude: legalki eskatzen direnak, estatutuetan jarritakoak eta borondatez gordetzen direnak.
        + Egindako amortizazioak: enpresak gordetzen duen dirua; zenbait elementuren balio-galerari aurre egiteko izan dituen irabazietatik fondo batzuk sortuko ditu horretarako.
      * **Arrisku-kapital sozietateak** (AKS). Dirua duten elkarte espezializatuak dira, eta diru hori inbertituko dute etorkizun ona izan dezaketen enpresetan. Inbertsio hori denbora baterako bakarrik izango da. Horrela, AKS delakoak promotoreen esku-dirua jarriko du, bazkide bihurtuz eta enpresa berri horren erantzukizunetan eta emaitza ekonomikoetan parte zuzena hartuz.
      * ***Business Angels***. Partikularrak dira, orokorrean enpresariak direnak edo izan direnak, haien diru propioa proiektu berrietan inbertitzen dutenak. Negozioaren kudeaketan parte hartzen dute.
      * **Familia eta lagunak**. Etxekoek eta hurbilekoek utzitako dirua.

**3F** formularekin ezagutzen dira: *Family, Friends and Fools*, hau da, *familia*, *faboragarriak* (aldekoak edo lagunak) eta gure proietuan konfiantza jartzen duten *funtsik gabekoak* edo zoroak deiturikoak.



#### Besteen fondoak:

Ohikoa da enpresek, beren fondoez gain, baliabide gehiago behar izatea eta horretarako besteen fondoetara jo behar izatea.

#### Mailegatutako dirua

* + - * **Banketxeen maileguak**. Enpresak banketxe bati bere beharrizanetarako dirua eskatzen dio, eta utzitakoa, gehi aldez aurretik adostutako interesak, bueltatzeko konpromisoa hartzen du. Mailegu horiek epe laburrekoak izan daitezke; hau da, urte baten buruan bueltatzekoak, eta epe luzekoak, hots, urtebete baino gehiagora bueltatzekoak.
      * **Elkarrekiko Berme Baltzuak** (EBB/*SGR*). Enpresa txiki eta ertainen finantzazioa errazteko helburua duten merkataritza-sozietateak dira. Edozein inbertsio egiteko ETEek mailegu bat eskatzen dutenean, abal bat eskaintzen diete banketxeen aurrean aurkezteko. Mailegua emanez gero, EBB/*SGR*-ri komisio bat ordaindu beharko diote. ETEak eskatutako diru-kopurua ez badu ordaintzen, abala eman duen elkarteak berak bueltatu beharko du adostutakoa.

Euskadiko ETE edo *PYME*ei buruz, ikus: [www.oinarri.es](http://www.oinarri.es/)

#### Alokairuaren bidezko finantzazioa

Ondasun bat erosi beharrean errentan hartzea erabakitzen badugu, **leasing-** edo **renting-** kontratu baten bidez egin dezakegu. Errentamendu-kontratua da. Horren arabera, errentatzaileak, leasing- edo renting-enpresak, ondasuna errentan hartzen duenari (ETE/*PYME*) bermatzen dio ondasun baten erabilera, denbora zehatz batean ordainduko dituen kuota batzuen truke.

Aldeak daude haien artean:

* + - * Leasinga ondasun higigarri eta higiezinetarako erabiltzen da, eta rentinga ondasun higigarrietarako.
      * Leasingak erosteko aukera ematen du, renting -ak ez.
      * Leasingean alokairu-kuotak ez du ondasunaren mantenua barne hartzen, ezta konponketak ere; renting-ean bai, ordea.

#### Epe laburreko iturriak

* + - * **Banketxeetako kreditu-kontua**: enpresak banketxe batekin kontratu bat sinatzen du, diru-kopuru bat kontu korrontean izateko. Enpresak diru hori erabil lezake, eta erabilitako diruagatik bakarrik ordainduko ditu interesak. Banketxeak komisio bat aplikatuko du guztiarengatik.
      * **Zenbaki gorriak:** zenbaki gorrietan egoteak esan nahi du kontu korrontean saldo negatiboa dagoela. Enpresek beren banketxeekin adosten dute zenbaki gorritan egoteko kopurua. Finantzazio mota garestia da, interesak oso altuak izaten direlako.
      * ***Confirming:*** banketxeak enpresaren hornitzaileei ordaintzean datza. Horren truke komisio bat kobratuko du.
      * **Letren edo efektuen deskontua:** bezeroei epe batean kobratzen zaizkien letra edo ordaindukoak banketxe batek aurretik ordaintzean oinarritzen da, kobratzeko eguna oraindik urruti badago ere. Aurrerapen horren truke, banketxeak komisio bat kobratzen du. Ordaindu beharreko epe-muga iristen denean bezeroak ez badu ordaintzen, banketxeak aurreratutako dirua eskatuko du eta baita kudeaketa-gastu batzuk ere.
      * ***Factoring***: enpresak bezeroekin dituen kreditu-eskubide guztiak (fakturak, letrak, zor- agiriak…) kontratu baten bidez saltzen dizkio “faktore” izeneko enpresa bati, eta horrek berehalako likidezia ematen dio enpresari. Bezeroen fakturak aldez aurretik kobratzea bermatzen duen sistema da. Letren deskontuen funtzio bera betetzen du, eta kaudimena ematen die enpresei. Horrez gain, beste abantaila bat da enpresa libre egongo dela ez ordaintzearen arriskutik, arrisku hori *factoring* enpresak hartzen duelako. Arazoa da *factoring* sozietateak komisio nabarmena kobratzen duela arrisku hori hartzeagatik, eta, horrez gain, ordainketak aurreratzeagatik, interes bat.
      * **Hornitzaileen bidezko finantzazioa:** hornitzaileei ordaintzeko epea atzeratzean oinarritzen da. Epea haiekin dagoen negoziaziorako ahalmenaren menpean egongo da. Estatuan ordainketa-epea, batez beste, 90 egunekoa izaten da. Finantzazio mota hau oso egokia da epe laburrean. Baina nabarmendu behar da batzuetan ez dela doan: askotan, hornitzaileek deskontuak egiten dituzte, arin ordainduz gero; baina finantzazioak horiei uko egitea ekartzen du.

#### Finantzazio-modu berriak

* + - * ***Crowdfunding (finantza kolektiboa)*** edo talde-finantzazioa: taldeen edo pertsonen ekimenak Interneten bidez finantzatzeko modua da. Interneten dabilen edonork egin dezake bere diru-ekarpena eta trukean, adibidez, opariren bat jaso. Une honetan asko zabaldu da finantzazio-modu hau. Plataforma elektronikoak erabiltzen dira (*Marketplace),* eta bertan konektatzen dira finantzazioa behar duten enpresak eta beren diruari etekina atera nahi diotenak.( [www.colabora-coworking.com](http://www.colabora-coworking.com).)

Crowfundingaren aldaera bat honako hau da:

* + - * ***Crowlending*a:** prestamoen bidezko *crowfunding*a. Hori izan daiteke *peer to business lending*a, hau da, edozein partikularrek enpresa txiki eta ertainei maileguak egitea etekin bat lortzeko asmoz. Beste bat *peer to peer lending*a da, hau da, partikularren arteko mailegatzea.
      * ***Banners*:** Interneten erabiltzen den formatu bat da, eta web-orri baten barnean iragarki bat txertatzean oinarritzen da. Gehienetan, bisitariak erakartzeko ordaintzen duenaren iragarkia izaten da.
      * ***Business angel:*** Hazkunde potentzial handia duten enpresa proiektuetan inbertitzen duen inbertitzaile partikularra da etekinak lortzeko asmoarekin. Gehienetan enpresari partikularra da, eta inbertitzen duen enpresatan, daukan esperientzia eskaintzen die enpresei eta baita daukan kontaktuen sarea ematen die.

#### Diru-laguntza publikoak

Enpresek administrazio publikoaren diru-laguntzak izan ditzakete, administrazio europarrarenak, estatukoak, autonomia erkidegokoak, tokikoak… Eta instituzio pribatuetakoak ere izan ditzakete. Diru-laguntzak honako hauek izan daitezke:

* + - * **Bueltatu behar ez diren laguntzak:** jarduera zehatzen bat sustatzeko asmotan, enpresari diru-kopuru bat ematen zaio, bueltatu behar ez duena.

#### Interes baxuko maileguak.

* + - * Aldi baterako **zergak murriztea** edo salbuetsita egotea.
      * **Bestelakoak: e**npresak ez du propio dirua jasoko, baina beste abantaila batzuk izango ditu**.**
      * **Gizarte Segurantzako kuoten bonifikazioak:** kontratazioa sustatzeko, adibidez.
      * **Langabezia-prestazioaren kapitalizazioa**: negozio bat martxan jartzeko helburuarekin, langabetuak bere langabezia-prestazioa ordainketa bakarrean eta dena batera jaso dezake.
      * **Enpresen haztegiak:** alokairu-kosturik gabe, enpresaren kudeaketa administratiboa egiteko behar den ekipamendua duten lokalak dira. Biltzeko gelak, komunikatzeko sistemak, bezeroei harrera egiteko tokia e. a. dituzte. Bertan, enpresa martxan jartzeko, informazioa, formazioa eta aholkularitza jaso dezake interesatuak. Oro har, udalerri eta eskualdeetako mankomunitateek izaten dituzte, baita aldundiek ere.
      * **Banketxe etikoak:** banketxe pribatuen funtzionamendua dute, baina zenbait herrialderentzat interes soziala edo ekonomikoa izan dezaketen proiektuak bultzatzen dituzte.

**Simulazio faseak**

**1º FASEA: INBERTSIO BEHARRAK**

Negozio bat martxan jartzean egoten diren inbertsio eta gastu behar handienak hurrengoak dira:

* Ibilgetua (lokalak, eraikuntzak...)erosteko edo alokatzeko eta inbertsio hauei dagokien gastuak(zergak, aseguruak...)
* Garraioen erosketak eta dagokien gastuak( aseguruak, gasolina,...)
* Ibilgetu materialen erosketak, hau da, epe luzeko materialen erosketak(makinaria, ekipamendu informatikoak, inpresorak...)
* Altzariak eta lokalen apainketa ( mahaiak, ezarlekuak, lanpara, armairuak...)
* Erreminta eta gastu suntsikorrak (folioak, boligrafoak...)
* Epe luzerako ibilgetu immateriala( patenteak eta markak, sofware-a programen erabilera, frankizia kanona..)
* Konstituzio gastuak, eta negozioa martxan jartzeko gastuak
* Hasierako izakinen stock-a
* Publizitate eta promozio gastuak
* Cash-flow-a . Enpresak hasierako hileetan izango dituen gastuak ordaindu ahal izateko beharko duen dirua izango da. Zenbatekoa ezin da izan berdina enpresa guztietan. Adibidez handiagoa izango da tailer batean, gozoki denda batean baino.

**SIMULAZIO JARDUERA 1**:Fase honetan, **egin beharrekoa**: Zuen proiektuarentzako beharreko erosketa eta gastu guztien zerrenda.

* Kontuan izan bazkideren batek zerbait ematen badu. Kasu honetan, baloratu egin behar duzue eta konstituzio idatzian jarri, enpresan jarriko duen portzentajea aldatzen delako.
* Erabaki zeintzuk gastu diren beharrezkoak eta zeintzuk aurreragorako utzi dezakezuen.
* Bigarren eskuko produktuak erostea baloratu ere.

**2º FASEA: BAZKIDEEN FINANTZAZIOA**

Zuen enpresa motaren arabera, gutxieneko kapitala beharko duzue ala ez. Enpresa bat sortzean, promotoreak bere buruari egiten dion lehen galdera nondik aterako duen beharreko zenbatekoa izaten da. Enpresaren kapital soziala handitu daiteke etorkizunean, baina horrek konstituzioko idatzia aldatzea suposatzen du eta merkatal erregistroak aurkeztea, honek dakarren kostearekin.

**SIMULAZIO JARDUERA 2:** Baloratu bakoitzak, zenbat baliabide ekonomiko utzi dezakezuen baliabide propio bezala, enpresan hurrengo ordena jarraituz:

* Aztertu bakoitzak zenbat aporta dezaken enpresara. Ondasunak badira, ados jarri behar zarete gauza bakoitzaren baloreari buruz.
* Ikertu behin behineko bazkide bat izatea enpresan: laguna, familiakoa, business angel edo arrisku kapitalekoa.

Kontutan izan egiten dituzuen aportazio guztiak, bai dirutan eta bai ondasunetan , kapital sozial bezala hartzen direla eta horrek definituko duela bazkide bakoitzak duen enpresa portzentajea.

* Batu bazkide bakoitzak utziko dituen zenbatekoak
* Kalkulatu enpresan duzuen portzentajea. Gogoratu etekinak banatzean eta erabakiak hartzean izango duen eragina.
* Akzionisten batzar orokorra konbokatu. Erabaki behar duzue zer egin behar duzuen lortutako etekinekin: Dibidendo bezala banatu?, erreserbetan utzi?, enpresan inbertitu?
* Idatzi batean islatu behar duzue, irabazien zein ehuneko banatu behar duzuen, zenbat utziko duzuen erreserbetan, eta zenbat berrinbertituko duzuen negozioan.
* Egindako batzarraren Akta bat egin behar duzue, tratatutako gaiekin eta hartutako erabakiekin.
* Zuen enpresara, Inbertitzaile bat erakarri nahi baduzue, erabaki behar duzue, zenbat diru ekarri behar luken eta enpresaren zein zati eskainiko diozuen horren ordainez. Hartutako erabakiarekin akta bat egin.
* Inbertitzailea aurkitzeko egin on-line bilaketa bat edo hurrengo elkarte bitartez: AEBAN(Business Angel elkarte espainiarra) eta Ascri (kapital, hazkundea eta inbertsio elkarte espainiarra)

**3º FASEA: FINANTZA ITURRIENGATIK LEIA**

Finantza iturri batzuk, beste enpresa batzuekin lehiatu beharra dakarte, beraiek ere helburu berdina dutelako. Subentzioak, lehiaketak, eta sariko crowdfunding-a dira.

**Crowdfunding:**

Finantza iturri bat da eta era desberdinetan ematen da:

* Inbertsioko Crowdfunding-a edo equity crowdfunding. Inbertitzaile batzuek, web plataforma bitartez negozio bat finantzatzen dute, enpresa berrien akzioen edo partizipazioen truke. Negozioa ondo doanean, beraien zatia erositako baino prezio handiago batean salduko dute eta enpresaren bazkide izatea utziko dute.
* Kapital arriskuaren alderantziz, Crowdfunding-ean inbertitzaileak ez daki beste inbertitzaile gehiago dauden ala ez. On line egiten dira eragiketa guztiak, eta web-a lortutako kapitalaren portzentaje batekin geratzen da.
* Sari Crowdfunding (Crowdfunding de recompensa). Gehien erabiltzen dena da. Inbertitzaile asko izaten dira eta ekarpen txikiak egiten dituzte, sari txiki baten truke. Adibidez pelikula bat egiteko kapitalaren truke, inbertitzaileak agertu daitezke pelikula kredituetan, edo sarrera billeteak estreinatzen denean.

Crowdfunding-a posible da interneten eta teknologiaren garapenari esker, gauza bi hauek ahalbidetzen dutelako mikro-ordainketak egitea telematikoki.

**SIMULAZIO JARDUERA 3:** Saiatu behar zarete funtsak lortzen hiru bide desberdinetatik: Subentzioak, lehiaketak eta sari crowdfunding-a

* Zaila izan arren diru laguntza bat edo subentzioa lortzea, ez da baztertu behar. Bilatu interneten, zuen sektorean dauden proiektuak finantzatzen dituzten subentzioak hurrengo web orrian: [www.emprendedores.es/buscador](http://www.emprendedores.es/buscador).
* Ekintzaileentzako lehiaketa batean aurkeztea baloratu. Egitzazue, zuena bezalako enpresentzako dauden lehiaketa edo sarien,bilaketa bat. Irakurri deialdiaren oinarriak eta balora ezazue hura lortzeko aukera izatearen egokitasuna.
* Egin behar duzue, Sari- Crowdfunding batentzako kanpaina. Zuen enpresaren aurkezpen berezi bat egin, bideo bitartez, idatzizko mezu bat etab. Begiratu beste enpresa batzuek egindako negozio aurkezpenak. ([www.lanzanos.com](http://www.lanzanos.com))
* Zuen mezua diseinatu hurrengo urratsak segituz:
  + **Ikertu.** Plataforma desberdinak daude eta baldintza desberdinak izaten dituzte.
  + **Sortu zure mezua**. Idatzi behar duzunaren laburpen erakargarri eta iradokitzaile(sugerente) bat eta zertarako behar duzun. Ez handitu gehiegi zenbatekoa. Animatzen bazarete, bideo bat egin, erakargarriagoa da eta diru gehiago lortzen du.
  + **Saritu**. Interes pixka bat duen zerbait eskaini inbertitzaileei. Zenbat eta dibertigarriago eta berritzaileago izan saria hobe, baina beti finantzatu nahi duzuen negozioarekin erlazionatuta egon behar dira.
* **4º FASEA: MAILEGUAK ETA KREDITUAK.**

Kapitalaren maileguaren iturria, familia, lagunak edo finantza entitateak (banku maileguak, finantza entitate publikoak, enpresa pribatuen zerbitzu finantzarioak, Crowdlending edo partikularren arteko maileguak, obligazio jaurtipenak izan daitezke.

**Maileguen edo kredituen baldintzak**

Mailegu edo kreditua eskatzerakoan, baldintzak baloratu behar dira, entitate batetik bestera aldaketak egoten direlako eta itzultzerakoan zenbatekoa asko alda daitekelako.

Kontuan izan behar dira eskaintzen duten: interes tasa, amortizazio epea, amortizazio kuota, edo komisioak (ikerketa komisioa, irekitze komisioa, kitapen komisioa, zatikako amortizazio komisioa, amortizazio osoagatiko komisioa)

**Mailegu motak**

Hurrengo motak desberdinduko ditugu:

* Mailegu pertsonala. Momentu batean izan dezakegun beharrizan espezifikoak finantzatzeko izaten dira. Zenbatekoak ez dira izaten handiak, eta 10 urteko epean ordaindu behar izaten dira. Maileguaren itzulpenaren bermea, enpresaren edo pertsonaren sendotasun finantzarioan egoten da.
* Mailegu hipotekarioa: Pertsonaren sendotasun finantzarioaz gain, maileguaren itzulpenaren bermea, erosten ari garen ibilgetua geratzen da ordainketa bermea bezala. Zenbateko handiak izaten dira eta ordaintzeko epe luzea izaten dute.(30 urte )
  + Gainera eskatzerakoan beste gastu batzuei egin behar zaio aurre, mailegu hauek eskatzerakoan: Aseguruak, etxearen tasazioa, Notarioa eta gestoria gastuak, zergak (Etxe berriak Beza ordaintzen dute%10 eta egintza juridiko dokumentatuen gaineko zerga, eta bigarren eskukoak ondare-eskualdaketen eta egintza juridiko dokumentatuen gaineko zerga(ITPyAJD)

**SIMULAZIO JARDUERA 4:** Bildu zure bazkideekin. Ikertu zenbat diru lortu behar duzuen maileguen bitartez eta egokia bada kreditu linea irekitzea, likidezia arazoak sahiesteko.

* Kontuan har ezazue zer mailegu eskain liezazkizueketen familiak edo lagunek. Egin ezazue estimazio bateratua eta idatz itzazue kantitatea, eta baldintzak.
* Aztertu erosketak egingo dituzuen enpresak zerbitzu finantzario propioak badituzte. Ikertu zuen kasuan eskaintzaren bat lortzea posible bada.
* Jarri eskatuko zenuketen mailegua finantza entitate batean eta mailegu hau pertsonala edo hipotekarioa izango den. Aurkitu informazioa banku entitate desberdinetan (gutxienez hiru), idatzi eskaintzen dituzten baldintzak eta azkenik, baloratu zein den eskaintzarik onena.

**5º FASEA: LEASING ETA RENTING.**

Nahiz eta baliabide ekonomiko nahiko izan ekipoak erosteko, gomendagarria da baloratzea alokatzeko aukera, batez ere beste gastu batzuk egin behar baditugu edo ziur ez gaudenean, enpresak aurrera irtengo dela.

**SIMULAZIO JARDUERA 5:**

Aukeratu leasing edo renting bitartez finantzatu al duzuen ondasunak, lokalak, makinaria, ekipoak, garraioak... eta aztertu alokairu prezioa.

* Bilatu interneten finantzazio mota hau ematen duten enpresei buruzko informazioa.
* Oso ondare espezifikoak behar izan ezkero, adibidez laser depilaziorako aparatuak etab., hornitzaile berak egiten dute aukera honen eskaintza, honela fakturazio hobea izaten dute, erosketaren eskaintza bakarrik emanda baino.
* Bigarren eskuko ondasunen salmenta web orriak daude prezio interesgarriak eskaintzen dutenak. Gehienetan eskainitako ondasunak, egoera onean daude baina, ziurtatu egin behar da ordaindu baino lehenago.

**6º FASEA: HASIERAKO FASEETAN LAGUNTZAK.**

Ekintzaile gazteen artean, egoten diren kexu handienak, hasieran izan dituzten laguntza publikoen eskasia izaten da. Honela da baina batzuetan ez dira ezagutzen erabilgarritasun handia duten baliabide guztiak hasierako uneetan.

**Coworking edo kolana guneak:** Hiriburuetan azken urteetan sortu diren partekatutako lantokiak dira, hortaz hainbat enpresak bulego bera erabiltzen dute. Prezioa denbora erabilpenaren arabera izaten da: arratsaldero, hiru egun astean etab. Coworking zentro batean konpartitu ahal dira ere, batzarretako gelak, telefono zerbitzuak, internet etab.

[www.coworkingspain.es](http://www.coworkingspain.es) espainia guztian dauden honelako bulego guneak agertzen dira

**Enpresa hazitegiak:** Coworking antzekoak dira, baina funts publikoekin finantzatuta. Negozioa sortzen ari diren ekintzaile gazteei zuzenduta daude, eta bi urtez egon daitezke, denbora nahikoa gure enpresa mantentzeko gai den jakiteko.

**Laguntza publikoak:** Administrazio publikoak ekintzailetasuna bultzatzen saiatzen dira, ekintza desberdinekin, langileak kontratatzeko laguntzekin, Gizarte Segurantzaren kuotak ordaintzeko bonifikazioekin, zerga pizgarriekin, finantza laguntzekin, subentzioak eta enpresa aholkularitzarekin.

**SIMULAZIO JARDUERA 6:** Aurkitu enpresa hazitegiak, coworking guneak, zuen negozioa aurrera eramaten lagundu dezaketenak. Laguntza publikoak baloratu ere.

* Zuen enpresa inguruan, aurkitu coworking zentro bat eta enpresa hazitegi bat. Aztertu baldintzak eta baloratu erabilpena.

**ENPRESA PLANA**

Fase hauetan izandako ideia guztiak **enpresa planean** jartzeko momentua iritsi da:

FINANTZA PLANA:

* Zerrendatu egin beharreko inbertsioak, egindako aurrekontuak eta erabilitako erosteko baliabideak (hau da nola finantzatu behar dituzuen). Azaldu ere beharrezko baliabide ekonomikoak, enpresaren hasierako hilabeteetako likidezia bermatzeko.
* Erabiliko dituzuen finantza iturriak jarri, finantza iturri propioak eta kanpoko finantza iturriak desberdinduz. Bakoitzarentzat, esan zeintzuk zenbateko beharko duzuen, eta zergatik erabaki duzuen horrela eta beste finantza aukera batzuk ez.
* Bukatzerakoan, egiazta behar duzue, simulazioko fase bakoitzean jarritakoaren laburpen bat jarri duzuela