

0.0

Comentarios (0)

Jaime Cavero Gandarias

Santa Cruz De Tenerife, España
Conferencista | Capacitador

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

, Viabilidad económica proyectos, Acceso a financiación.

Descripción del perfil

He creado muchas empresas propias, algunas de éxito (Dyrecto, MentorDay, Bbooster, Gestboes), invierto en startups (cartera actual >100), he ayudado a más de 1.200 empresas a conseguir financiación (> 2.000 millones de inversión gestionada), he mentorizado a 2.500 emprendedores impulsando más de 450 nuevas empresas en los programas de aceleración y soft-landing que organizo cada mes. En el año 1998 puse en marcha uno de los primeros programas de creación de empresas en España dentro del MBA de la Universidad de la Laguna y en la Cámara de comercio, y desde entonces sigo formando a emprendedores, estudiando el emprendimiento y practicándolo. Ingeniero superior Industrial especializado en Organización de empresas, MBA por el IE Business School.

Conferencias, Cursos o Talleres

Revisión modelo de negocio (lean canvas)

De 2 Horas a 4 Horas

OBJETIVOS DE LA REVISIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS Revisamos el diseño del CANVAS para comprobar el grado de maduración del proyecto, las fases realizadas, el ajuste del producto al mercado, puntos débiles, hipótesis pendientes de validar para poder dar las recomendaciones adecuadas. Aportamos consejos, ideas, y recomendaciones que hagan más fuerte el modelo. METODOLOGÍA LEAN CANVAS Los expertos que revisamos el modelo de negocios llevamos más de 20 años de experiencia creando empresas y formando a emprendedores. Estamos especializados en el desarrollo y puesta en marcha de nuevas empresas Utilizamos la metodología

Lean Canvas 360º para realizar la revisión de cada modelo. Aplicamos el learning by doing para lo cual utilizamos como casos prácticos reales los modelos de los demás participantes.

¿cómo hacer viable económicamente tu nueva empresa?

De 2 Horas a 4 Horas

Conseguir la viabilidad económica de tu proyecto es fundamental para la supervivencia de tu empresa. Los modelos de negocio creados no son viables a la primera, normalmente hay que rediseñados para conseguir que sean rentables y que generen los ingresos suficientes. Este webinar está destinado a promotores con un nuevo proyecto de inversión tanto si crea una nueva empresa, lanzas un nuevo proyecto como si entra en un nuevo país. OBJETIVO Muchos proyectos fracasan por una mala planificación económico financiera, que tratamos de evitar en este webinar. Conseguir que cada promotor haga viable su proyecto desde un punto de vista económico y financiero: económico: alcanzando la rentabilidad de cada proyecto. financiero: reduciendo la cantidad de dinero necesario para ponerlo en marcha hasta ajustarse a la disponibilidad del promotor. CONTENIDO Diseño adecuado de tu estructura de costes. Identificar gastos e inversiones. (V, F, socios) Estrategias, decisiones, negociación adecuada en cada fase del proyecto Superar la rentabilidad mínima, cálculo del punto equilibrio Estimando financiación necesaria mediante previsión Tesorería Practicar el Bootstrapping para reducir las necesidades financieras. METODOLOGÍA Utilizaremos casos prácticos reales para aplicados a los proyectos de los participantes. El taller lleva más de 20 años impartiendo con mucho éxito. Para maximizar el aprovechamiento de este webinar te recomendamos completar el entrenamiento que te facilitaremos con la inscripción VIABILIDAD

ECONOMICA

Acceso de todas las fuentes de financiación para nuevas empresas

De 2 Horas a 4 Horas

MentorDay cuenta con una amplia experiencia en la ayuda a la financiación de empresas mediante asesoramiento y la organización de encuentros entre emprendedores y empresas con necesidades financieras, y las entidades de financiación pública o privada. En este webinar se darán las claves necesarias para reconocer las diferentes fuentes de financiación empresarial pública y privada y la manera de acceder a ellas. OBJETIVOS DEL WEBINAR Asegurar la viabilidad financiera del proyecto Conocer todas las fuentes de financiación pública y privada disponibles en Europa. Aplicar las estrategias más adecuadas para acceder a la financiación. Como crecer por Europa aprovechando la mejor financiación y fiscalidad. Como entrar en Europa por la puerta más barata en costes. Proporcionar claves específicas y consejos particulares a cada proyecto. CONTENIDO FUENTES DE FINANCIACIÓN La financiación pública. Acceso a las ayudas, subvenciones y préstamos participativos a nivel europeo, estatal y regional. Cobro de las deducciones I+D+i, deducción exportación, aprovechar los mejores regímenes especiales de Europa (ZEC, RIC,…) Financiación bancaria. Instrumentos y ayudas a la financiación. Financiación con cobertura de riesgos, aportación de Garantías, SGR, BEI, micro financiación, banca especializada en staryups Financiación mediante capital privado: acceso a inversores privados, redes de Business angels, venture capital y fondos de inversión Otras fórmulas de financiación alternativas: crowdfunding, direct lending, neobancos, ICO, shadow banking… Coste de cada financiación. Selección de las fuentes mas baratas, estrategias adecuadas METODOLOGÍA Utilizaremos como casos reales prácticos los proyectos de los participantes en el webinar para conocer todas las fuentes de financiación y como acceder a ellas. Para maximizar el aprovechamiento de este webinar te recomendamos completar el entrenamiento que te facilitaremos con la

inscripción VIABILIDAD FINANCIERA (ver+)

Experiencias

Socio fundandador

Dyrecto consultores

1998 - Actual

Consejero y fundador

Draper (Bbooster Dyrecto)

2016 - Actual

presidente

Aceleradora mentorDay

2014 - Actual

Estudios

MBA

Instituto de Empresa IE business school Madrid

1988

Ingeniero industrial, organización de empresas

Escuela Superior de ingenieros industriales de Bilbao

1987

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/jaime-cavero