

GUIA PER A LA REALITZACIÓ DEL PROJECTE D'EMPRESA

Aquesta guia conté l'esquema i els aspectes formals que es requereixen en els projectes d'empresa que es presenten al concurs.

El projecte empresarial presentat s'ha d'estructurar entorn dels epígrafs següents:

ÍNDEX

1. Introducció
 2. Anàlisi de l'entorn
 3. Pla de màrqueting
 4. Pla de producció
 5. Pla de recursos humans
 6. Pla economicofinancer
 7. Conclusions
 8. * Empresari fundador o equip fundacional
 9. * Annexos
- (Els apartats assenyalats amb * són opcionals)

El document que continga un projecte d'empresa per ser jutjat en el concurs ha d'ajustar-se a l'índex enunciat i constar dels epígrafs 1 a 7. Els apartats 8 i 9, com s'indica, són de caràcter optatiu. Es poden adjuntar al projecte tots els annexos que es consideren necessaris, especificats i numerats degudament en l'índex general. L'extensió total màxima d'aquest document és de 45 pàgines, amb un tipus de lletra 12 i un interlineat d'1,5 espais. Cada projecte ha d'incloure a la portada el títol del projecte, els noms dels estudiants i del professor tutor. A la primera pàgina hi ha d'haver un índex de continguts, paginat degudament. Se n'ha de lliurar una còpia impresa en paper i un fitxer en format Word o pdf. La còpia impresa s'ha de presentar amb una enquadernació senzilla (en A4 i amb espiral). Els annexos s'han de presentar en document a part.

Més avall es descriuen els continguts recomanats dels diferents epígrafs. Convé tenir en compte que en alguns projectes d'empreses molt petites i d'empreses de serveis, no cal abordar totes les qüestions.

1. Introducció

La introducció ha de tenir una extensió màxima de quatre pàgines i contenir: un resum del projecte d'empresa en què s'especifiquen el sector d'activitat, l'àmbit territorial i l'objectiu empresarial, s'expliquen breument la descripció de la idea i el model de negoci i la forma jurídica de l'empresa.

La idea de negoci ha de contenir una descripció del producte/servei, el mercat a què va adreçat o la necessitat que vol satisfer, el tipus de client objectiu i la manera de satisfer aquesta necessitat (necessitat/client/tecnologia). El model de negoci ha d'especificar de quina forma concreta es vol presentar, explotar i fer rendible la idea de negoci.

La forma jurídica de l'empresa que es trie s'ha de presentar mitjançant una descripció breu, així com els tràmits legals per a la seua engegada (no incloure formularis d'inscripció, altes, estatuts, etc. En tot cas, si es considera rellevant, es poden adjuntar com a annexos).

2. Anàlisi de l'entorn

En l'anàlisi de l'entorn s'han de plantejar les qüestions següents:

1. Detecció dels factors estratègics de l'entorn general:

- Anàlisi PEST:

- Factors polítics i legals
- Factors econòmics
- Factors socioculturals
- Factors tecnològics

2. Detecció dels factors estratègics de l'entorn competitiu:

- Anàlisi de les cinc forces competitives de Porter:

- Grau de rivalitat entre els competidors
- Amenaça de nous entrants (competidors potencials)
- Productes substitutius
- Poder negociador de clients
- Poder negociador de proveïdors

3. Pla de màrqueting

En aquest apartat s'han d'abordar les tasques següents:

- Disseny del producte/servei
- Marca, imatge de marca
- Previsió de vendes
- Canal de distribució
- Transport i logística
- Càlcul del preu
- Estratègia de comunicació (missatge, creació, suport..)

4. Pla de producció

En aquesta secció s'ha de concretar la forma d'obtenir els productes o serveis que es vendran, per complir les previsions de vendes derivades de l'epígraf anterior. La primera decisió, fabricar o comprar?, consisteix a determinar si obtindrem pels nostres mitjans tot el que vendrem o si ho adquirirem, totalment o parcialment.

Així mateix, cal delimitar els aspectes relatius a localització, instal·lacions, dimensió, descripció general del procés productiu i aprovisionament.

Més detalladament:

- Localització i instal·lacions
 - Terrenys i superfície (compra o arrendament)
 - Disseny i distribució de planta (optimitzar)
 - Subministraments
 - Aprovisionaments i existències
 - Maquinària i equip
 - Mobles i transport
 - Informàtica i programari
- Descripció del procés productiu/operacions
 - Disseny del sistema de producció
 - Distribució en planta
 - Manipulació de materials
- Aprovisionament
- Estocs
 - Organització d'estocs
 - Gestió d'estocs

5. Pla de recursos humans

En aquest apartat s'han de desenvolupar els aspectes següents:

- Establir les necessitats de recursos humans en cada departament de l'empresa
- Definició de llocs de treball per grups (si es considera necessari, es poden incloure els formularis d'inscripció d'altres, convenis col·lectius, etc., en els annexos)

6. Pla economicofinancer

El pla econòmic financer del projecte comporta el desenvolupament dels aspectes següents:

- Cronograma i engegada
- Pressupost de màrqueting
- Costos de producció
- Costos de personal

- Elaboració de balanços inicials i comptes de resultats dels tres primers exercicis
- Presentació d'un pla de tresoreria amb detall mensual del primer exercici
- Determinació de la viabilitat economicofinancera

7. Conclusions

En aquest apartat s'exposaran les dades, decisions i resultats més rellevants continguts en el projecte.

8.* Empresari fundador o equip fundacional

Presentació del promotor o promotors, amb un breu *curriculum vitae* i exposició de la seua motivació.

9.* Annexos

Relació numerada d'annexos que acompanyen el projecte, amb una breu descripció del contingut de cadascun.