



**“TORIBIO ECHEVARRIA” 29. SARIAK**

**ENPRESA PLANA (HAUTAZKO EREDUA)**

## SARRERA

Sariketa honetan parte hartzeko interesa duten enpresek proiektuari dagokion enpresa-plan oso bat aurkeztu beharko dute, bai eta “Laburpen” bat ere, gehienez orrialde biko, proiektuari buruzko alderdirik nabarmenenak islatuko dituenak.

Jarraian, orientazio modura bada ere, horrelako enpresa-planetan azaldu ohi diren atal eta edukiak zerrendatu dira, baina berrikuntza teknologikoari eta enpresari buruz honen antzeko edukiak dituzten beste enpresa-plan batzuk ere onartuko dira.

Interesgarria da enpresak bere jardueraren laburpen-orri bat eranstea, saria emango duen epaimahaiak aurkeztutako ekimena testuinguru batean kokatu ahal izateko.

## AURKIBIDEA

0.- EGIKARITZA LABURPENA.....	1
1.- PRODUKTUA/ZERBITZUAK.....	1
2.- INGURUNEA .....	2
3.- MERKATUA.....	2
4.- "PRODUKTUA-MERKATUA PAREAREN" DEFINIZIOA .....	3
5.- HELBURUAK ETA ESTRATEGIA .....	3
6.- MERKATURATZEA.....	4
7.- EROSKETAK-EKOIZPENA-BILTEGIRATZEA-IGORPENAK.....	4
8.- ANTOLAKETA ETA EGITURA.....	5
9.- INBERTSIO-PLANA .....	5
10.- PLAN EKONOMIKO-FINANTZARIOA .....	6
11.- SINTESIA ETA ONDORIO OROKORRAK.....	6

## "ENPRESA PLANA"REN EREDUA, ETE-ENTZAT

### 0.- EGIKARITZA LABURPENA

Laburpen honek gehienez ere orri bi izan behar ditu eta "Enpresaren sorrera eta berrikuntza teknologikoaren" alderdiak azpimarratu beharko ditu.

### 1.- PRODUKTUA/ZERBITZUAK

- Produktuaren deskribapen zehatza
  - \* Deskribapen fisikoa
  - \* Ezaugarri teknikoak
  - \* Funtzionamendua
  - \* Erabilera edo erabilgarritasuna (zer beharri erantzuten dio?)
- Produktuari zer beste erabilera ematen zaio?
- Egungo egoera eta bilakaera-perspektibak
- Proiektuaren xede den produktuaren esparruko teknologia
- Merkaturatu behar den produktuaren eta merkatuan gaur egun dauden horren antzeko beste produktuen artean konparazio-ikerketa bat egitea:
  - \* Kualitatiboki (alde onak eta alde txarrak)
  - \* Bezero izan daitezkeenen beharrekiko
  - \*Eboluzio-ikuspegiarekin (moldagarritasuna, hobetzeko aukerak eta abar), eta produktuak izan dezakeen bizitza-iraupena.
- Beharrezkoa izango balitz, lizentziak ustiatzeko kontratuen baliotasuna, bai eta/edo "Know-howarena" eta babes juridikoarena (patenteak) ere.
- Aurrerapenaren buru jarraitzeko xedez aurreikusi beharreko ikerketa- eta garapen-kostuen eta -ahaleginen ebaluazioa.

- Kostu-prezioa:
  - \* Kostu-prezioaren behin-behineko zehaztapena
  - \* Honako faktore hauek kostu-prezioan duten eragina:
  - \* Lehengaiek eta/edo eskuratu beharreko piezek
  - \* Azpikontratazkoak
  - \* Soldatek eta lansariek
  - \* Amortizazioek, finantza-kargek, egozpenek, gastu orokorrek
- Produktua zenbateraino egokitzen den orain eta etorkizunean balizko eskaera horretara zehaztea, gaur egun dagoen eta etorkizunean izango den lehia kontuan izanik.
- Enpresa berriak produktuarekiko duen zaugarritasun-maila zehaztea.

## 2.- INGURUNEA

- Inguruneko faktoreak, negozioen eta aukeretan norabidean eragiteko gaitasuna izan dezaketenak (araudiak, sektoreko legeekin lotutako faktoreak eta abar)
- Inguruneko faktoreekin lotutako zaugarritasun-maila

## 3.- MERKATUA

- Merkatu globala edo osoa zehaztea (metageografikoa kontuan hartuta) bolumen eta balio aldetik, beharren eta eskaera potentzialaren banaketa bezero-motaka egiten dela.
- Ezarritako prezioen bai eta/edo eskura daitezkeen maila zehaztea produktuen ezaugarrien arabera.
- Dagoen lehiaren eta egon daitezkeenaren azterketa
  - \* Ekintza-eremua
  - \* Merkatu-zatiak
  - \* Merkataritza-politika, sustapenerako salmenta-teknikak
  - \* Prezioen politika

- Guztizko merkatuaren edo merkatu globalaren bilakaera eta intzidentziak
  - \* Beharren eta eskaeraren bilakaera (kalitate eta kantitate aldetik)
  - \* Merkatuaren bezero-mota
  - \* Eskaerari buruzko beste puntu garrantzitsu batzuk
  - \* Urtarokotasuna
  - \* Derrigorrezko banaketa-mota
  - \* Kontsumitzaileen funtsezko motibazioak
  
- Eskaintzaren bilakaera (kalitate eta kantitate aldetik)
  - \* Eskaintzaren ezaugarri orokorrak
  - \* 2 edo 3 lehiakide nagusi
  - \* Tamaina
  - \* Salmenta-kopurua
  - \* Merkatu-kuota
  - \* Produktuen ezaugarriak
  
- Intzidentziak merkataritza-jardunetan eta prezio-mailetan
  
- Enpresa berriarendako arriskuen ebaluazioa, merkatuaren eta lehiaren bilakaeraren arabera.

#### **4.- "PRODUKTUA-MERKATUA PAREAREN" DEFINIZIOA**

#### **5.- HELBURUAK ETA ESTRATEGIA**

- Enpresaren filosofia orokorra definitzea.
- Bost urterako helburu orokorrak eta politika eta helburu horiek lortzeko zenbait alternatiba aztertu ondoren aplikatu beharreko estrategia orokorrak zehaztea.

## 6.- MERKATURATZEA

- Enpresa berriaren merkaturatze-estrategia eta -politika
- Prezio-politika
  - \* Produktuen prezio-maila
  - \* Lehiakideekiko zer egoeratan dagoen
- 3 urterako helburu kualitatiboak eta kuantitatiboak
  - \* Merkatu-zatia, bolumen eta balio aldetik
  - \* Diru-sarreraren aurreikuspena bezero-motaren arabera, eta, beharrezkoa izanez gero, baita eskualdearen arabera ere.
- Salmenta-teknikak, salmentaren antolaketa, esku-diru propioak (kantitatea, kalitatea), banaketa-bideak, aurrekontuak.
- Publizitatea, sustapena, harreman publikoak, estrategiak eta aurrekontuak
- Enpresa berrirako arriskuen ebaluazioa erabakitako merkataritza-estrategia zehatzen eta merkataritza-politikaren nahiz erabilgarri dauden aurrekontuen arabera; betiere, lehiakideengandik espero daitezkeen erantzunak eta haien bitartekoak kontuan hartuta.

## 7.- EROSKETAK-EKOIZPENA-BILTEGIRATZEA-IGORPENAK

- Erosketa-politika (azpikontratazkoa barne), erosketa-funtzioaren antolaketa (hornigaien harrera eta kalitate-kontrola barne), aurrekontua.
  - \* Erosketen proportzioa salmenta-zifretan.
  - \* Hornitzaile-kopurua, haien izenak eta hornitzaile garrantzizkoenen pisu erlatiboa (erosketa guztien %).
  - \* Jardueraren azpikontratazkoan duten zatia zehaztea, bai eta zati horren ehunekoaren bilakaera ere.
  - \* Azpikontrataturako lan-mota. Zergatik?
  - \* Hornitzaileen eta azpikontrataturakoen ordainketa-baldintzak
- Lokalak/tailerrak, ekipoak, ekoizpen-teknikak, ekoizpenaren antolaketa eta kontrola (sekuentziak, ordenamendua, erritmoak, denborak, etekinen kontrola eta kalitatearena, planifikazioa eta abar), aurrekontua.

- Hornigaiak biltegitratzeko eta kudeatzeko sistema, aurrekontua.
- Igorpen teknikak eta igorpen zerbitzua, aurrekontua.
- Mantentze-aurrekontua (barne-mantentzearen zerbitzuarekin edo zerbitzurik gabe)
- 3 urterako behin-behineko kostu-prezioa, merkataritza-helburuetan oinarrituta
- Enpresako ekoizpenari atxikitako arriskuen ebaluazioa egingo da, oro har.

## **8.- ANTOLAKETA ETA EGITURA**

- Organigrama/langileak, zerbitzuka
- Lanen eta arduren definizioa, bai eta eginkizun bakoitzaren arduradunaren profilarena ere.
- Ahalmenak

## **9.- INBERTSIO-PLANA**

- Inbertsioak, aktibo finko materialetan
- Makineria
- Instalazioak
- Pabiloiak
- Tresneria
- Garraio-elementuak
- Inbertsioak, aktibo inmaterialetan



## 10.- PLAN EKONOMIKO-FINANTZARIOA

- Hiru urterako salmenten aurreikuspena
- Hiru urterako aurreikusitako ustiapen-kontua
- Finantza-etekinak eta -bitartekoak:
- Beharrezko funtzionamendu-funtsak eta funts propioak
- Inbertsio-kredituak eta funtzionamendu-kredituak (epe motzera eta luzera)
- Errentagarritasun-atalasea zehaztea
- Diruzaintza-aurrekontuak
- Finantza-arriskuak
- Diruzaintzako zaugarritasun-indizea
- Finantza-etekineko zaugarritasun-indizea
- Hiru urterako aurreikusitako balantzeak

## 11.-SINTESIA ETA ONDORIO OROKORRAK

- Arrakastaren faktore giltzarriak
- Faktore giltzarri horiekiko indarguneak eta ahuleziak
- Ekintza orokorreko planak