

I. COMUNIDAD DE MADRID

C) Otras Disposiciones

Consejería de Educación y Empleo

- 11** *CORRECCIÓN de errores de la Orden 4134/2012, de 11 de abril, por la que se convoca la séptima edición correspondiente al curso 2011-2012 de los premios para la promoción del espíritu emprendedor en la escuela “Soñar hoy para emprender mañana”, en centros de Enseñanza Primaria y Secundaria de la Comunidad de Madrid.*

Advertido error material en la publicación de la Orden 4134/2012, de 11 de abril, de la Consejería de Educación y Empleo, por la que se convoca la séptima edición correspondiente al curso 2011-2012 de los premios para la promoción del espíritu emprendedor en la escuela “Soñar hoy para emprender mañana”, en centros de Enseñanza Primaria y Secundaria de la Comunidad de Madrid, publicado en el BOLETÍN OFICIAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID número 93, correspondiente al 19 de abril de 2012, consistente en la omisión de sus Anexos correspondientes a la: Guía para la elaboración del plan de empresa y las especificaciones técnicas para los trabajos presentados a los premios “Soñar hoy para emprender mañana”, se procede a su rectificación añadiéndose al texto de la citada Orden los siguientes Anexos:

Guía para la elaboración del plan de empresa

1. Descripción general de la idea empresarial. Creatividad e innovación del proyecto:
 - 1.1. Presentación de los emprendedores: Breve memoria que contendrá información sobre: currículo, situación actual, experiencia, motivación, etcétera.
 - 1.2. La actividad: Descripción de la actividad que sea objeto del negocio: cómo se va a realizar, si lleva algún proceso de transformación o manipulación, y las actuaciones, características y requisitos que se consideren relacionados con esa actividad.
 - 1.3. Localización geográfica del negocio y justificación de la misma: En caso de ser necesario local u oficina, población o barrio (real o características tipo) donde se ubicaría; características de sus habitantes; tipo de vía pública, tránsito peatonal, etcétera; superficie necesaria y distribución del espacio disponible; si es alquiler o compra; condiciones de uso y otros datos de interés que se puedan aportar.
 - 1.4. Descripción y justificación de la oportunidad de negocio detectada: Justificación de la decisión de elegir esta actividad y no otras dentro de las posibilidades.
 - 1.5. Objetivos que se desean alcanzar: Breve exposición de los objetivos que se pretende alcanzar a corto, medio y largo plazo, con el desarrollo de la actividad. Considerando el corto plazo menos de un año, el medio entre uno y dos años, y el largo plazo más de dos años.
2. El producto o servicio:
 - 2.1. Descripción de los productos y servicios que se van a ofrecer: Descripción de las características, propiedades, formas o clasificaciones; procesos de elaboración o transformación si es el caso; como afecta la tecnología, la moda, la temporalidad o cualquier otra variable; posibilidades de adaptación a nuevos mercados; innovaciones. Ante la diversidad de productos o servicios posibles de esa actividad, explicar por qué se han seleccionado. En definitiva, describir todo aquello que sea de interés para el conocimiento del producto o servicio.
 - 2.2. Novedades que pudiera presentar respecto a los de la competencia: Si se establecen algunas diferencias en relación al producto o servicio que ofrece la competencia, deberá indicarse en qué consisten; como se van a dar a conocer estas diferencias; si se tienen conocimientos o investigaciones acerca de los posibles resultados, y todo aquello que avale la decisión de establecer esas variaciones con respecto a la competencia.
3. Estudio de mercado:
 - 3.1. Análisis del mercado. Definición del sector en el que vamos a actuar: Identificar el mercado en el que se va a desarrollar la actividad, es decir, cómo se organiza

- la oferta y la demanda en ese sector; explicar su estructura actual; tamaño, nivel de implantación local, regional y nacional, y otras características que el emprendedor conozca; cual es el mercado potencial y posibles barreras de entrada.
- 3.2. Análisis de la demanda. Los clientes: Caracterizar el tipo de clientes a quien van dirigidos los productos o servicios objeto de la actividad.
 - 3.3. Análisis de la oferta. La competencia: Cuáles son las empresas que ofrecen productos o servicios iguales o similares a los de la empresa proyectada y cómo actúan; precios, calidad, formas de cobro, hábitos de consumo, frecuencia de compra, etcétera.
 4. Plan de “marketing”:
 - 4.1. Plan comercial: Previsión de ventas que se quiere alcanzar; realizar un cálculo lo más realista posible sobre las ventas que deberán alcanzarse anualmente por unidades de producto o servicios prestados y, teniendo en cuenta el precio de los mismos, se ha de intentar obtener su valoración económica aproximada.
Objetivos mínimos de ventas: Establecidas las previsiones de ventas, es posible calcular cuales son los volúmenes de ventas mínimos que deberán alcanzarse para cubrir los costes totales de la actividad.
 - 4.2. Plan de “marketing”: En función del sector de actividad en el que se va a desarrollar el proyecto: ¿Cuál es el segmento del sector en el que cree el emprendedor haber encontrado un hueco o un nicho de mercado? Justificar por qué considera que se trata de una oportunidad de negocio. Dónde piensa el emprendedor que puede actuar con mejores resultados y porqué; datos que posea el emprendedor sobre la forma de introducirse en el sector; las posibles influencias externas que lo afecten; etcétera:
 - “Marketing” estratégico: Estudio y conocimiento de las necesidades de los clientes para ofrecer productos o servicios distintos y mejores que los de la competencia, y obtener así mayor rentabilidad.
 - “Marketing” operativo: Publicidad y promoción del producto o servicio (proceso de captación de los clientes), organización de su distribución y venta (describir los canales de distribución previstos, en su caso). Cómo se van a calcular los precios; posibles políticas de precios; precios de la competencia; los márgenes comerciales que se aplican en el sector; influencia de los costes y otros factores.
 5. Organización y recursos humanos:
 - 5.1. Funciones, relación laboral.
 - 5.2. En el caso de plantearse la posibilidad o la necesidad de contratar personal ajeno a la familia para el desarrollo de la actividad, indicar número y funciones a desarrollar.
 - 5.3. Dimensión de la plantilla.
 6. Estudio económico: Balance y cuenta de resultados previstos para el primer año.

Especificaciones técnicas para los trabajos presentados a los premios “Soñar hoy para emprender mañana”

Los trabajos, en todas las modalidades y categorías, deberán hacer referencia tanto al proceso de generación y puesta en marcha de un proyecto de negocio como a alguno de los valores y cualidades del espíritu emprendedor como son:

Valores personales

- Creatividad:
 - Facilidad para imaginar ideas y proyectos nuevos.
 - Proponer soluciones originales.
 - Saber analizar e investigar.
- Autonomía:
 - Funcionar sin necesidad de una supervisión inmediata.
 - Elegir.
 - Tomar iniciativas y decisiones.

- Confianza en uno mismo:
 - Percibirse de forma positiva.
 - Apostar por las propias aptitudes y capacidades.
 - Confiar en los propios recursos y posibilidades.
- Tenacidad:
 - Dar prueba de constancia y tesón en aquello que se emprende.
 - Inscribir las propias acciones en la idea de perseverancia y de llegada a término.
- Sentido de la responsabilidad:
 - Tendencia a cumplir las obligaciones contraídas tanto con su persona como con el grupo.
- Capacidad para asumir riesgos:
 - Predisposición a actuar con decisión ante situaciones que requieren cierto arrojo por la dificultad que entrañan.

Valores sociales

- Liderazgo:
 - Implicar a los demás en la realización de proyectos.
 - Influir en otras personas y contar con sus cualidades personales, conocimientos y habilidades.
- Espíritu de equipo:
 - Capacidad para trabajar en estrecha colaboración con otras personas, compartiendo objetivos y métodos de actuación.

Los trabajos correspondientes a las distintas modalidades y categorías tendrán las siguientes características:

- Categoría I (cursos 1.º, 2.º y 3.º de Educación Primaria): Modalidad “Emprendi-Cuento”. Redacción, cuento o relato corto con ilustraciones alusivas en cuyo argumento aparezca como tema principal el proceso de generación y puesta en marcha de un proyecto de negocio y se ponga de relieve alguno de los valores y cualidades personales de los emprendedores.
Extensión máxima: Dos páginas, tamaño A4. Se presentará original manuscrito.
- Categoría II (cursos 4.º, 5.º y 6.º de Educación Primaria): Modalidad “Los emprendedores del barrio”, correspondiente a trabajos de investigación sobre el proceso de creación de los negocios radicados en el entorno de los Centros Educativos y las experiencias de los emprendedores en dicho proceso, así como su opinión frente al trabajo por cuenta ajena.
Tanto la temática específica como la extensión y complejidad del trabajo serán a criterio del profesor o profesora que lo coordine, adecuándose en cada caso a las edades de los alumnos.
El trabajo se presentará en un documento en cuya estructura se integrarán, al menos, los siguientes apartados:
 - Objetivos del trabajo.
 - Técnicas y procedimientos empleados.
 - Resultados y conclusiones.

Además, el profesor que coordine el trabajo presentará una memoria que describirá el desarrollo del trabajo (objetivos, rol del profesor, proceso de organización del equipo de trabajo, distribución de tareas, actividades realizadas, valoración de la experiencia, etcétera).

Los documentos se presentarán escritos con procesador de textos (a doble espacio, tamaño 12 puntos, preferiblemente letra Times New Roman), por una sola cara, con una extensión máxima de veinticinco páginas.

- Categoría III (Educación Secundaria Obligatoria): Modalidad “Una historia emprendedora”, correspondiente a un texto teatral que represente una historia de un emprendedor o emprendedora, en cuyo argumento aparezca como tema principal el proceso de generación y puesta en marcha de un proyecto de negocio o el desarrollo del mismo y se ponga de relieve alguno de los valores y cualidades personales de los emprendedores.

Tanto la temática específica como la complejidad del trabajo serán a criterio del profesor que lo coordine, adecuándose en cada caso a las edades de los alumnos. Los trabajos tendrán una extensión máxima de quince páginas, para una duración estimada de unos diez minutos.

Habrán de presentarse:

- Guión, a una cara, con una extensión máxima de quince páginas.
- Video de la interpretación del guión terminado, en CD o DVD, en formato .avi o .mpeg o DVD.
- Además, el profesor que coordine el trabajo presentará una memoria que describirá el desarrollo del trabajo (objetivos, rol del profesor, proceso de organización del equipo de trabajo, distribución de tareas, actividades realizadas, valoración de la experiencia, etcétera).

- Categoría IV (Bachillerato y Formación Profesional): Modalidad “VideoEmprende”, presentación de un plan de empresa simplificado (según Anexo II), en el que describirán cual es su idea de empresa, con una extensión máxima de cinco páginas, acompañado de un video de una duración máxima de cinco minutos en el que se presente la empresa tal y como la han diseñado en el plan. El video presentará cómo los candidatos ven la empresa que han desarrollado.

La complejidad del trabajo será a criterio del profesor que lo coordine, adecuándose en cada caso a las edades de los alumnos/as.

Habrán de presentarse:

- El plan de empresa.
- Video terminado, en CD o DVD, en formato .avi o .mpeg o DVD.
- Además, el profesor que coordine el trabajo presentará una memoria que describirá el desarrollo del trabajo (objetivos, rol del profesor que coordine el trabajo, proceso de organización del equipo de trabajo, distribución de tareas, actividades realizadas, valoración de la experiencia, etcétera).

- Modalidad “Unidades didácticas”. Correspondiente a unidades didácticas presentadas por docentes de cualquiera de las cuatro categorías consideradas con la finalidad última de promover el espíritu emprendedor entre la población escolar: Los materiales que se presenten al certamen deberán ser elaborados individualmente y deberán:

- Especificar la etapa, ciclo y/o curso a que van dirigidos.
- Ajustarse a las características propias de las unidades didácticas.
- Responder a los objetivos de la convocatoria.

(03/16.495/12)