



Premios a la Mejor Iniciativa Emprendedora Escolar 2021

PRIMERA. REQUISITOS DE LOS PARTICIPANTES

Podrá presentarse al certamen cualquier alumno de un centro educativo de la provincia de Valladolid (público, concertado o privado) que cursen 3º, 4º de E.S.O. , Bachillerato o ciclos formativos en algunas de las materias como Iniciación a la Actividad Emprendedora y Empresaria, Economía, Ciencias Aplicadas y Actividad Emprendedora o cualquier otra asignatura relacionada con la actividad socioeconómica o de emprendimiento que lo desee dentro de los periodos indicados de inscripción y que cumplan con las siguientes condiciones generales de participación:

- La participación de los alumnos se hará a través de grupos de 3-4 alumnos que formando equipo presentan de manera conjunta una única propuesta.
- Cada equipo solo podrá presentar una única propuesta.
- No hay límite de propuestas por colegio.

El Concurso está enmarcado en las **1ªs Jornadas de Economía Colaborativa** que se llevarán a cabo durante los días 15,16,17 de abril de 2021, en las instalaciones del Seminario Diocesano de Valladolid. Es por ello que la entrega de los premios de este concurso se realizará dentro del último día de estas jornadas, el 17 de abril de 2021.

SEGUNDA. PRESENTACIÓN DE LOS TRABAJOS

Los alumnos podrán presentar su trabajo a las siguientes categorías establecidas:

- Mejor iniciativa emprendedora categoría de ESO (3º y 4º ESO)
- Mejor iniciativa emprendedora categoría de Bachillerato/Ciclos formativos



Para participar será necesario cumplimentar la Información requerida utilizando el formulario de inscripción que se colocará en la web del Colegio Seminario Menor de Valladolid.

En dicha página se encontrará toda la información referente a la convocatoria, bases, instrucciones, jurado, etc.

EL TRABAJO CONSISTIRÁ EN LA PRESENTACIÓN DE UN SENCILLO PLAN DE VIABILIDAD SEGÚN EL MODELO DE LAS BASES.

La mera presentación de las Inscripción en tiempo y forma bastará para su aceptación en el proceso de valoración y selección de los Premios Mejor Iniciativa Emprendedora 2021.

TERCERA. MÉRITOS CONSIDERADOS EN CADA CATEGORÍA

Una vez recibidas los trabajos y una vez finalizado el plazo de presentación el jurado seleccionará 1 ganador y 1 finalista en cada categoría (ESO-Bachillerato/ciclos formativos) de acuerdo con los siguientes criterios:

1. El carácter innovador de la idea general planteada.
2. La sostenibilidad de la idea en el tiempo.
3. Mostrar la prioridad del factor trabajo sobre el resto de los factores productivos.
4. Presentar nuevas fórmulas que generen oportunidades económicas subordinadas a las exigencias del bien común.
5. Desarrollar iniciativas que promuevan la justicia, la participación democrática, y la solidaridad.
6. Adecuar el trabajo presentado al plan de viabilidad mostrado como modelo en las bases.

CUARTA. PLAZOS Y LUGAR DE PRESENTACIÓN DE LAS CANDIDATURAS:

Del 1 de noviembre de 2020 hasta las 14:00h del 25 de marzo de 2021

La inscripción se hará en **dos fases**:

1. Registrándose a través de la página web del Colegio Seminario Menor:
 - o <https://www.seminariomenorvalladolid.com>



2. Enviando el ***Plan de Viabilidad** (Anexo I de estas bases) al correo del Colegio Seminario Menor:

- o secretaria@seminariomenorvalladolid.com

*Nota: se enviará acuse de recibo de los trabajos recibidos

QUINTA. PREMIOS

La *Mejor Iniciativa Emprendedora* de cada categoría presentada recibirá como premio un equipo de sonido consistente en unos **auriculares inalámbricos de última generación (valorados en mas de 100€)** para cada uno de los miembros del equipo ganador y el profesor responsable del equipo.

La segunda mejor iniciativa de cada categoría recibirá una mención como finalista del certamen.

SEXTA. COMUNICACIÓN DE FINALISTAS Y PREMIADOS.

La comunicación del ganador del primer premio y finalista de cada categoría (ESO-Bachillerato) se hará a los interesados durante la jornada del día 6 de abril. Además, los participantes aceptan con su participación la difusión en prensa y otros medios de comunicación social de su imagen en el marco de la promoción del propio Certamen y de la I Jornadas de Economía Colaborativa de Valladolid.

SEPTIMA. COMPOSICIÓN DEL JURADO Y DECISIONES

1. El Jurado estará formado por personas de diferentes ámbitos políticos, sociales, académicos y empresariales relacionados con el mundo de la empresa, las finanzas, el empleo o la comunicación. Los miembros del Jurado podrán variar en su composición final dependiendo de la disponibilidad de sus componentes, la ORGANIZACIÓN se compromete a velar por que cualquier modificación mantenga los principios de justicia e imparcialidad y a informar de dichos cambios al resto de Jurados.



2. El jurado será soberano de sus decisiones y gozará de plena autonomía en la elección de las candidaturas ganadoras. Además, interpretará y completará las bases de estos premios, supliendo sus lagunas y resolviendo las dudas que puedan plantearse.
3. Los acuerdos del jurado se tomarán por mayoría simple. En caso de empate habrá una segunda vuelta. En esta segunda votación solo se tendrá en cuenta a los candidatos empatados; votando de nuevo todos los miembros del jurado. Si persiste el empate será el voto de calidad del Presidente del jurado el que decida.
4. La aceptación de estas bases implica la renuncia expresa a cualquier reclamación, respecto a las decisiones del jurado.

OCTAVA. ACEPTACIÓN DE LAS BASES Y PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

1. La participación en los PREMIOS A LA MEJOR INICIATIVA EMPRENDEDORA implica la aceptación íntegra e incondicional de las presentes bases.
2. Las personas que faciliten datos de carácter personal con motivo de la presentación de su candidatura a los PREMIOS A LA MEJOR INICIATIVA EMPRENDEDORA consienten expresamente la incorporación de dichos datos a un fichero del que será responsable el Colegio Seminario Menor, así como su tratamiento y utilización en la gestión operativa de los premios del presente certamen.
3. Los ganadores consienten automáticamente, al aceptar el premio, la utilización por parte de la organización y de los patrocinadores de su imagen en la publicidad, promoción, publicación o cualquier otro medio de difusión, de la naturaleza que fuese, con fines informativos o promocionales, siempre que exista relación con del propio Certamen y la 1^{as} Jornadas de Economía Colaborativa de Valladolid.
4. Los participantes en los Premios cuyos datos sean objeto de tratamiento podrán ejercitar los derechos de oposición, acceso e información, rectificación, cancelación de sus datos y revocación de su autorización sin efectos



retroactivos, en los términos especificados en la Ley orgánica 15/1999, de Protección de Datos de Carácter Personal, así como en su Reglamento de Desarrollo, aprobado por el Real Decreto 1.720/2007 de 21 de diciembre y de acuerdo a la ley orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de derechos digitales.

5-Estos derechos podrán ser ejercitados dirigiendo comunicación por escrito a la Organización de los premios en el Colegio Seminario Menor en C/ Tirso de Molina 44, Valladolid.



ANEXO I

PLAN DE VIABILIDAD A PRESENTAR:

COLEGIO:

CURSO:

NOMBRE Y APELLIDOS DE LOS ALUMNOS INTEGRANTES DEL GRUPO:

- 1.
 - 2.
 - 3.
 - 4.
-

El Plan de Empresa es una herramienta imprescindible cuando se quiere poner en marcha un proyecto empresarial, sea cual fuere la experiencia profesional del promotor o promotores y la dimensión del proyecto. Es un documento creado por el propio emprendedor, de indudable utilidad ya que le permite conseguir los siguientes objetivos:

A nivel interno permite:

- a) Comprobar la coherencia del proyecto.
- b) Establecer objetivos y planificar su consecución.
- c) Evaluar el progreso del proyecto.

A nivel externo, constituye la “tarjeta de presentación” de la entidad para:

Nombre Comercial de la Empresa			a)
Fecha óptima de inicio de la actividad			
Forma jurídica de la empresa			
Nº de socios	Capitalistas		
	Trabajadores		
Nº de empleados Iniciales			

Obtener la financiación necesaria para lanzar el negocio.

- b) Optar a posibles subvenciones de las administraciones públicas

1. Datos básicos del Proyecto Empresarial



1.1. ¿Cuál es el objetivo de tu proyecto? Explicación breve de la actividad a desarrollar. Este punto debe recoger de una forma simplificada la naturaleza del negocio, las características del proyecto, el sector de actividad en el que se encuadra el producto o servicio, sus ventajas competitivas.

1.2. ¿Cuáles son las características del producto o servicio que ofrecerá la empresa?



2. Promotores del Proyecto:

Breve descripción de cual son las virtudes y puntos fuertes de los participantes del proyecto que ayudaran a sacarlo a delante.

3. El Entorno:

- 3.1. ¿Crees que influye algún factor sociocultural, político, demográfico,... etc. en tu proyecto empresarial? Especificar.
- 3.2. ¿Qué necesidad del entorno o carencia, nicho de mercado viene a cubrir este proyecto?

4. Plan Comercial:

4.1. Características del Mercado:

- 4.1.1. Describe las características de tus clientes potenciales. ¿Quiénes son?
- 4.1.2. ¿Cuántos clientes estimas tener?
- 4.1.3. ¿Cuál es el área geográfica que abarcará tu empresa
- 4.1.4. Estado actual del mercado y tendencias futuras.

4.2. Características de la Competencia:

El promotor debe conocer el tipo de competidores a los que se va a enfrentar. Tiene que tener información de su localización, las características de sus productos o servicios, sus precios, su calidad, etc.

- 4.2.1. ¿Quiénes son tus principales competidores y donde están?
- 4.2.2. ¿Qué servicios o productos ofrecen tus competidores? ¿Cuáles son las diferencias de tu proyecto empresarial frente a otros proyectos de las mismas características ya instaladas en el municipio?
- 4.2.3. ¿Cómo venden su producto o comercializan su servicio tú competidores?

4.3. Otras características del mercado:

- 4.3.1. Señalar aspectos significativos y específicos del sector, por ejemplo:
 - 4.3.1.1. Estacionalidad del producto (mayor venta en unos meses determinados del año)
 - 4.3.1.2. Existencia de canales de distribución.
- 4.3.2. Describir si se van a ofrecer servicios asociados al producto como servicios complementarios. Hay que especificar el tipo de garantía que se ofrece, su duración temporal, quien se encargará del servicio post-venta y los costes en que se incurre, y compararlos con lo ofertado por la competencia.



5. Plan de Marketing

5.1. Definición del producto o servicio.

- 5.1.1. Describir los productos o servicios que ofrecerá empresa
- 5.1.2. Aspectos innovadores del producto/servicio. ¿Qué hace mi producto que los otros no hagan? Explica la diferenciación con la oferta actual del resto de competidores existentes en el mercado.
- 5.1.3. Necesidades que cubre. Debemos situarnos desde el punto de vista del comprador o usuario y observar qué necesidades tiene y en qué medida nuestro producto o servicio las cubre.

5.2. Determinación del precio de venta y su comparación con la competencia.

- 5.2.1. ¿Qué precios va a establecer para sus productos o servicios? ¿Cómo va a fijarlos?
- 5.2.2. ¿Cómo son estos precios en relación con la competencia?
- 5.2.3. ¿Qué plazos de cobro va a ofrecer a sus clientes?

Si los costes fueran mayores, habría que explicar el sobreprecio en términos de novedad, calidad, garantía, prestaciones, servicio, etc.

5.3. Promoción y publicidad

El marketing es clave, dada la importancia que para las empresas tiene darse a conocer desde su mismo nacimiento, y posicionar exitosamente en el mercado los productos o servicios.

- 5.3.1. Expón cuál será el mensaje que quieres dar para convencer a tus clientes.
- 5.3.2. ¿En que medios tienes previsto anunciarte (en prensa, en televisión, en Internet, buzoneo, venta directa,... etc.)? ¿Durante cuánto tiempo y en qué plazo? ¿Va a ser periódico o puntual?
- 5.3.3. ¿Vas a utilizar otras técnicas para atraer a los clientes al principio? Por ejemplo, ofertas, promociones, muestras, descuentos, bolsas, etc.



6. Recursos Humanos

Nº	Puesto	Función	Retribución Total	Tipo de Contrato	Sexo	Edad < 25 años	Discapacidad	Parado larga duración
1					Hombre Mujer			
2					Hombre Mujer			
3					Hombre Mujer			
4					Hombre Mujer			

6.1.1. Composición del equipo Directivo. ¿cuáles serán las funciones y responsabilidades de cada uno?

6.1.2. ¿Qué necesidades de personal se prevé para los próximos años?

7. Análisis del entorno. DAFO

El principal objetivo de un análisis DAFO es ayudar a una organización a encontrar sus puntos estratégicos más importantes, para una vez identificados, usarlos y apoyarse en ellos para los cambios en la futura organización: consolidando las fortalezas, minimizando las debilidades, aprovechando las ventajas de las oportunidades, y eliminando o reduciendo las amenazas.

7.1.- Debilidades:

Se trata de detectar las características o circunstancias que existen en nuestro proyecto o en nosotros mismos que pueden ser obstáculos en el camino, por ejemplo:

- Desconocemos el sector
- Tenemos pocos recursos
- Nuestra formación en el área comercial es baja

7.2.- Fortalezas:

Se trata de detectar las características o circunstancias que existen en nuestro proyecto o en nosotros mismos que pueden favorecer o facilitar nuestro éxito, por ejemplo:

- Conocemos profundamente el sector
- Tenemos una tecnología muy avanzada
- Nuestra red de contactos es muy amplia



Seminario Diocesano de Valladolid

7.3.- Amenazas:

Se trata de detectar las situaciones o circunstancias que existen en el entorno general o en nuestro mercado que nos afecta negativamente en función de nuestras debilidades, por ejemplo:

- Pueden aparecer productos sustitutivos que nosotros no tenemos a nuestro alcance
- El mercado está cayendo y nosotros no tenemos mercados alternativos
- La competencia abrirá nuevos establecimientos lujosos y el nuestro es de lo más normal

7.4.- Oportunidades:

Se trata de detectar las situaciones o circunstancias que existen en el entorno general o en nuestro mercado que podemos aprovechar en función de nuestras fortalezas, por ejemplo:

- Los productos que hay en el mercado están anticuados y nosotros podemos aprovechar nuestra tecnología para presentar productos nuevos.
- Los precios de los productos en el mercado son muy altos y nosotros, por tener muy bajos costes, podemos ir con mejores precios.
- Los establecimientos de la competencia están anticuados y nosotros como vamos a abrir uno nuevo lo podemos hacer más moderno.

COMPLETA ESTE MATRIZ DAFO RESUMEN SOBRE LOS PUNTOS ANTERIORMENTE REFERIDOS:

DEBILIDADES	FORTALEZAS
AMENAZAS	OPORTUNIDADES



8.- Plan Económico Financiero:

7.1. Plan de inversiones y de financiación inicial:

El objetivo de este apartado es determinar las necesidades y gastos iniciales para afrontar el proyecto y la manera de financiarlas. (ítems orientativos).

- 7.1.1. Compras Materias primas, etc.
- 7.1.2. Gastos de personal
- 7.1.3. Gastos de Establecimiento o de puesta en marcha
- 7.1.4. Gastos de Administración: Alquileres, Suministros (luz y agua) Teléfono, Material de Oficina Primas de Seguros
- 7.1.5. Gastos de Promoción. Marketing
- 7.1.6. Otros gastos si los hubiera (Transporte, financieros, impuestos, etc)
- 7.1.7. Inversiones. Se incluirán:
 - a) Inmovilizado material: como terrenos y/o locales; acondicionamiento de locales o terrenos (obras, pintura, cerramientos, etc.). Existencias iniciales (primeras compras de productos). Maquinaria, herramientas, utillaje. Mobiliario. Medios de transporte. Equipos informáticos (ordenadores, periféricos).
 - b) Inmovilizado inmaterial: como adquisición de patente, licencias, canon de entrada en red de franquicias, precio de traspaso de negocios y fondo de comercio.
 - c) Inmovilizado financiero: como, por ejemplo, fianza de determinadas mensualidades de alquiler, etc.

7.2. Necesidades de Financiación:

CUADRO ORIENTATIVO:

FINANCIACION DE LAS INVERSIONES PREVISTAS

Recursos Propios (Ahorros)		
Recursos Ajenos (Aportaciones Familiares, subvenciones)		
CREDITOS Y PRESTAMOS	Importe total capital	
	Tipo de interés %	
	Período amortización (meses)	
TOTAL FINANCIACION		



Seminario Diocesano de Valladolid

9.- Conclusiones:

Enumera todas las informaciones que consideres de interés para la puesta en marcha y funcionamiento posterior de la empresa.