

eman ta zabal zazu



Universidad
del País Vasco

Euskal Herriko
Unibertsitatea



GUREKIN negozio-plana

GRADU AMAIERAKO LANA

Egilea:	Ane Garmendia Gorostidi
Ikastegia:	Donostiako Enpresa Ikasketen Unibertsitate Eskola
Gradua:	Enpresen Administrazio eta Zuzendaritza
Tutorea:	Eduardo Malagón
Urtea:	2016

AURKIBIDE OROKORRA

0.SARRERA	3
1. MERKATU IKERKETA: LEHEN TXOSTENA	7
2. NEGOZIO PLANA: BIGARREN TXOSTENA	37
3. ONDORIOAK, DOKUMENTU GEHIGARRIAK ETA BIBLIOGRAFIA	67

0. SARRERA

Proiektu honen helburu nagusia negozio plan baten ikerketa eta burutzea da. Alde batetik, hirugarren adineko eta pentsionistei zerbitzu bat eskaintzeko sorturiko negozio baten plan bat litzateke, eta beste alde batetik, lehenengo sektorean ustiakuntza txikiak dituztenei zuzendurikoa.

Gurekin Ane Garmendia EHUko ikasleak bere negozioari jarri dion izena da. Lana Donostiako EHU-UPV unibertsitatearen laguntzaz egin bada ere, eskainiko den zerbitzua landa inguruneko herri txikietan eskainiko da.

Unibertsitate ikasketak amaitzen ari zela Ane Garmendia ikaslea, bere herriko hirugarren adineko eta pentsionistekin dinamizatzailer lanak egiteko eskaintza jaso zuen. Astean egun batez elkartzea hiru orduz eta ordu horietan hirugarren adinekoentzat entretenigarri izan zitezkeen ekintzak egitea zen lanaren funtsa. Hiru ordu horietatik, bi ordu eskulanak, denbora-pasak, memoria ariketak, mahai jokoak, ibilaldiak etab. egiten hasi ziren, arratsaldea askari batekin amaituaz. Orduan konturatu zen eguneroko bizitzan hainbat ekintza burutzeko zituzten zailtasunez. Honela esan zuen batek: autoaren aseguruak aurten 150€-ko igoera jaso zuela eta erreklamatzera joan zenean, idatziz eta online edo faxez egiteko esan ziotela. Hau ikusirik, ezer egin ezinik, ez zuen erreklamatu. Horrelako istorioak entzuten nituen eta eurek egoera hauetan laguntzarik ez dutela konturatu zen.

Aldi berean jaso zuen bere ikasketei amaiera emango zien lanaren gai nagusia: landa ingurunean kokaturiko negozio eredu. Horrela bada, argi izan zuen landa ingurunean kokatuko zen eta hirugarren adineko eta pentsionistei bideratutako negozio eredu bat izan behar zuela.

Horrela bada, eskainiko zuen zerbitzua definitu zuen: hirugarren adineko eta pentsionistei aholkularitza eta tramite alorrean laguntza eskainiko zuen zerbitzua. Hirugarren adineko eta pentsionistek biztanleriaren zati handi bat osatzen badute ere, landa eremuan kokaturiko negozioa izanik, lehen sektorean ustiakuntza txikiak dituzten baserritarrengana iristea ere aukera aparta zen, eta ondorioz, eskainiko zen zerbitzuaren ezaugarriak ikusirik, aholkularitza eta tramitazio laguntza ere beraiengana bideratuko dira.

Batetik, adineko eta pentsionistei euren eguneroko bizitzan egin beharreko tramiteetan laguntzea da helburu nagusia. Bestetik, landa ingurunean maiz entzuten den gaia da lehen sektorean ustiakuntza txikiak dituzten biztanleek bizitzen duten laguntza falta. Hori dela eta, eurei ere tramite hauek erraztea eta laguntzea da helburu.

Gaur egun, administrazio eta bestelako erakundeek, geroz eta baldintza gehiago jartzen dituzte hainbat tramite egiteko orduan. Kasu batzuetan, ikasketak dituztenentzat edota beren ogibidea alor honetan dutenentzat, ez da arazorik ikusten, baina aldi berean, adinekoentzat edota baserritarrentzat, zailtasuna garbi ikus daiteke. Kasu hauetarako, aholkularitza eskainiko dugu, eurei behar duten laguntza emanaz, alor guzti hauetan erraztasuna hartzen joan daitezen. Aholkularitzarekin nahikoa ez dutenentzat, burutu behar dituzten tramite eta gestioak egiteaz ere arduratuko da *Gurekin*.

Lanaren egiturari dagokionean, lana txosten desberdinetan banatu da. Lehen txostena merkatu ikerketa sakon bat egitera bideratuta dago. Lehenik eta behin, arazoaren analisia eta azterketa bat egin da, negozio eredu hau sortzeko gizaratean zein hutsune ikusten diren aztertuz. Ondoren, jada zein eskualdetako landa ingurunean kokatuko den ezagutu ondoren, makro aldagaien eta mikro aldagaien azterketa bat egin da. Informazio garrantzitsua lortu arren, informazio iturri gehigarriak erabili dira lehen txostenarekin amaitzeko. Txosten honekin lortu diren ondorio eta gomendioak merkatuaren ikerketaren fruitu garrantzitsuak izan dira.

Bigarren txostena negozio planera bideratu da. Behin ingurunea eta merkatua aztertutik, negozio plan egoki bat egitea izan da helburua. Lehen puntuan, *Gurekin* negozioaren kudeaketa, misio, bisio eta balioak finkatu dira. Bigarren puntuan, zerbitzuaren deskribapen sakona burutu da, zer eskainiko den, non eta zeinentzat argituz. Hirugarren puntuan, marketinaren alorra ukitu da, marketin mix-eko lau P-ak aztertuz: produktua, banaketa, sustapena eta prezioa. Laugarren puntuan, giza baliabideak eta enpresaren antolaketa eta egitura juridikoa zehaztu dira, eta bosgarren puntuan, finantza plana. Txosten honekin amaitzeko, atera diren ondorioak jaso dira.

Metodologia

Lan hau burutzeko, erabilitako metodologiari dagokionean, negozioaren sustatzailea herri txiki batekoa izanik, bere ingurunean oinarritu da neurri handi batean. Herri txikietako adineko eta pentsionisten egoera gertutik jarraitzeko aukera izan du eta baita eurekin honen inguruan hitz egitekoa ere. Lehen sektorea ere, gertuko sektorea da herri txiki hauetan. Baliarrainen, bada lehen sektoretik bizi denik, jada enpresa txiki modura eraikia duenik. Hala ere, asko eta asko dira lehen sektoretik bizi ez arren, lehen sektoreko jardura burutzen dutenak eta hauetatik asko, adineko eta pentsionistak dira. Egoera hauen aurrean, beti entzun izan dut laguntza falta sumatzen dutela, eta entitate handietara (Oficina Comarcal Agraria de Tolosa y Oficina Auxiliar de Registro Tolosan, herri handietako udalak, Foru Aldundia) joaten direnean, ez dutela espero duten laguntza gertukoa jasotzen. Zein bide jarraitu behar duten esan

arren, gestoriak bakarrik direla tramiteak egiten dituztenak eta gutxi balitz, garestiak direla.

Herri txikietatik kanpo, entitate handietakoekin harremanetan ere jarri da sustatzailea. Tolomendi eta Tolosaldea Garatzen izan dira laguntza eman duten entitate batzuk. Tolomendi Tolosaldeako landa garapenerako Elkartea da eta Tolosaldeako landa ingurunearen babesa eta garapena bermatzea dira bere helburuak. Bertako Imanol Olano landa garapeneko teknikariarekin elkartu zen landa ingurunearen egoera aztertzeko. Tolosaldea Garatzeneko Jon Zubeldia, ekintzailetasun saileko arduraduna, izan zen Tolomendirako bidea eman ziona. Bestetik, Larraitx Agirre Tolosaldean gizarte lanetan jarduten duenarekin bildu zen. Hirugarren adineko eta pentsionisten arloan, gertutik jarraitzen ditu gizarte langile batek eta ondorioz, behin proiektuaren ideia osatua zuenean, beragana jo zuen iritzi eske.

Datu estatistikoaren bilketa burutzeko, aurretik aipatutako entitateen laguntza izan du eta horrez gain, Eustat erabili da. Eustat Eusko Jaurlaritzaren erakunde autonomoa da, estatistikak lantzen aritzen dena 1986 ezkerotik. Datu estatistikoek gain, informazio gehigarria biltzeko, inkesta eta elkarrizketak burutu dira inguruko adineko eta baserritarrei. Informazio ugari lortu da eta iturri garrantzitsua izan da lanaren eboluzioan.

Lanaren helburuak

Lanaren helburu nagusia gizartearentzat baliagarria den zerbait sortzea izango da, bideragarria eta aldi berean aberasgarria izango dena.

Unibertsitateko tituluari loturiko gaitasunak aplikatuz burutuko da lana:

Administrazio eta zuzendaritza graduan lortutako gaitasunak eguneroko bizitza aplikagarriak izateko gaitasuna.

Datu bilketa burutu, iturri fidagarriak ezagutu eta datuen egiazkotasuna aztertzeko gaitasuna.

Lortu diren datu eta informazioaren interpretazio egokia egiteko gaitasuna eta ondorioak modu arrazoituan ateratzeko gaitasuna.

Norbanakoaren ikuspuntutik, autonomia lortzea bai graduarekin lotura duten lanetan eta baita bizitzako gainontzeko alorretan ere.

Enpresa baten kudeaketa eta ezagutza. Lehiaren eta ingurunearen azterketa eta egoera bakoitzerako negozio ereduaren aukeraketa.

Taldean lana egiteko gaitasuna, taldekideei errespetuzko eta begirunezko tratua emanaz.

Egindako lana ahoz eta idatziz defendatzeko gaitasuna, ideiak argi izanez eta lasaitasunez defendituz.

Lana modu txukun, argi eta ordenatuan egitea, edozein entzulek ulertu dezan eta lanari buruz iritzia jasotzeko gaitasuna izatea.

MERKATU IKERKETA

GRADU AMAIERAKO LANA



GUREKIN: LEHEN TXOSTENA

TXOSTENA. MERKATU IKERKETA

AURKIBIDEA

0. Sarrera	9
1. Arazoaren analisia eta azterketa	9
1.1. Arazoaren analisia	
1.2. Azterketa	
1.3. Lanaren inguruko nondik norakoa	
2. Inguruneko makro aldagaien azterketa	12
3. Aldagaien azterketa	18
3.1. Zerbitzuak	
3.2. Bezeroak	
3.3. Lehiakideak	
3.4. Banaketa	
4. Informazio bilketa gehigarria.....	28
4.1. Inkestak	
4.1.1. Inkestak egitea eta helburuak	
4.1.2. Inkestaren emaitza	
4.2. Elkarrizketak	
4.2.1. Elkarrizketak egitea eta helburuak	
4.2.2. Elkarrizketaren emaitzak	
4.2.3.	
5. Ondorioak eta gomendioak	34
5.1. Ondorioak	
5.2. Gomendioak	

0. SARRERA

Proiektu honen helburu nagusia negozio plan baten ikerketa eta burutzea da. Alde batetik, hirugarren adinekoentzat eta pentsionistentzat pentsaturiko negozio plan bat litzateke , eta beste alde batetik, lehenengo sektorean ustiakuntza txikiak dituztenei zuzendurikoa.

Gurekin-ek eskaintzen duena ondorengoa da: hirugarren adinekoei eta lehenengo sektorean ustiakuntza txikiak dituztenei aholkularitza eta gestioak eskaintzea, prezio baxuan eta gertutasun osoarekin.

Horretarako, hasteko eta behin, merkatuaren ikerketa bat burutuko da, zein ingurunetan mugitzen den ezagutzea garrantzitsua baita. Lehendabizi, arazoaren analisia egingo da, merkatuko hutsunea zein den zehaztuz. Ondoren, ingurune makro aldagaiak aztertuko dira, *Gurekin* negozioaren kanpo ingurunea zehazki. Makro aldagaiak aztertzearekin nahikoa ez denez, mikro ingurunera egingo da jauzi, negozioaren helburu izango den eskualdea aztertuz. Lehen txostenarekin amaitzeko, merkatuaren ikerketarekin ateratako ondorioak adieraziko dira.

1. ARAZOAREN ANALISIA ETA AZTERKETA

1.1. Arazoaren analisia

“Gurekin” proiektua Ane Garmendia ikasleak bere proiektuari eman dion izena da. Gurekin negozioak Tolosaldeako hirugarren adinekoei eta lehen sektorean ustiakuntza txikiak dituztenei aholkularitza eta gestio zerbitzuak eskainiko dizkie. Berezitasuna ondorengoa izango da: orain arte, horrelako zerbitzuetara bezeroa bera gerturatzen bazen, orain Gurekin enpresa izango da bezeroarengana hurbilduko dena.

Merkatuaren azterketa sakon batek alor honetan merkatuan dauden hutsuneak aztertzen lagunduko du, Gurekin enpresak zein puntu bete behar dituen azalduz.

Bilaketa burutzen lagunduko duten galderak

Makro aldagaiak:

- Euskal Autonomia Erkidegoa aztertu.
- Zein da landa ingurunean hirugarren adinekoen portzentaia? Eta lehen sektorean ustiakuntza txikiak dituztenena?
- Zein ingurune hartzen da landa ingurunetzat?

- Zein pisu du lehen sektoreak ingurune honetan? Zein egoeratan aurkitzen da sektorea?
- Duen inguruneari begira, zein hutsune betetzeko sortuko da *Gurekin*?

Aldagaien azterketa:

- Non kokatuko da *Gurekin* negozioa?
- Zein izango dira bere bezeroak?
- Zein zerbitzu eskaintzen da?
- Zein dira lehiakide zuzenak? Zein zerbitzu eskaintzen dituzte eurek?
- Nola banatuko da gure zerbitzua?

1.2. Azterketa

Gurekin negozioaren norabidea ezarri aurretik, merkatuaren azterketa egoki bat egitea oso garrantzitsua da. Azterketa egokia egin ahal izateko, azterketa egiteko jarraibideak zehaztu behar dira lehenbizi.

Azterketaren prozesua jadanik erabilgarri eta denon eskura dagoen informazioa lortzearekin hasiko da. Horrela bada, liburu, internet, aldizkari eta bestelako iturriak erabiliz egingo da. Egun, informazio interesgarria dugu eskuragarri. Datu estatistikoaren bilketa burutzeko, aurretik aipatutako entitateen laguntza izan da eta horrez gain, Eustat erabili da. Eustat Eusko Jaurlaritzaren erakunde autonomoa da, estatistikak lantzen aritzen dena 1986 ezkerostik.

Behin informazio hori ezagututa, *Gurekin* enpresak merkatuan sartzeko bideak ezartzea garrantzitsua da, horretarako, gure zerbitzuak jasoko lituzketenak zein diren ezagutu behar dira. Zein zerbitzu eskainiko den modu zehatz batean jakin behar da, gure bezero izango direnek zer behar duten jakinik. Zerbitzua zenbat eta interesgarri eta erakargarriagoa izan, bezero gehiago izango ditu enpresak eta dituen bezeroak orduan eta leialagoak izango dira.

Informazio hau lortzeko beraz, aurretik aipatutako iturriez gain, elkarrizketa eta inkestak egitea beharrezkoa da, horrela, bezero izango direnekin harremana egiten hasteko eta emango duten informazioa lehen pertsonan jasotzeko. Elkarrizketa eta inkesta hauetarik batzuk landa ingurunean kokatzen diren herri txikietako hirugarren adinekoekin burutuko dira, euren beharrak ezagutzeko asmoz. Horrez gain, elkarrizketaren bat ere egingo zaie lehen sektorean jarduten dutenei ere, laguntza zein alorretan behar duten ezagutzeko.

Elkarrizketa eta galdetegi hauekin informazio kuantitatibo eta kualitatiboa lortuko da, horretarako, elkarrizketatuak *Gurekin* enpresaren sortze helburuetarako soilik elkarrizketatuko dira.

Gure bezero izango direnez gain, egun eurekin harremanetan dauden entitateen informazioa ere garrantzitsua da. Horretarako, Tolomendi eta Tolosaldea Garatzen entitateekin elkartzea izan da lehenengo pausua. Tolomendi Tolosaldeako landa garapenerako Elkartea da eta Tolosaldeako landa ingurunearen babesa eta garapena bermatzea dira bere helburuak. Bertako Imanol Olano landa garapenerako teknikariarekin landa ingurunearen egoera aztertu da. Tolosaldea Garatzeneko Jon Zubeldiak ere, ekintzailetasun saileko arduradunak, negozioarako ideiak eman ditu. Bestetik, Larraitx Agirrek Tolosaldean gizarte lanetan jarduten du eta ondorioz, hirugarren adinera hurbiltzeko asmoz, informazio iturri egokia da. Agirrek negozio

ideiaren inguruan bere iritzia eman du eta negozio aukera egokia iruditzen zaiola iritzi du.

1.2. Lanaren inguruko nondik norakoak

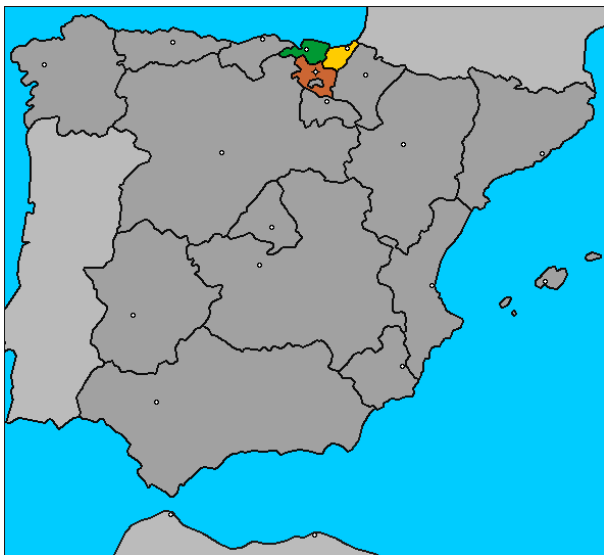
Gurekin Ane Garmendia Donostiako Euskal Herriko Unibertsitatean enpresa ikasketak egiten ari den ikaslearen gradu amaierako lana da. Gradua amaitzeko, azken urtean landa ingurunean kokatuko den negozio baten plangintza egingo du.

2015/16 ikasturtean aurkeztuko du bere proiektua. Proiektuaren zuzendari eta laguntzailea Eduardo Malagon irakaslea izango da, bere zeregina ikasleari proiekturako bidean laguntzea eta zuzenketak egitea izango delarik.

Proiektua burutzeko egingo diren ikerketa eta lanek etorkizun batean proiektua martxan jartzen lagunduko dute, nahiz eta etorkizun hurbilean martxan jartzea ziurra ez den, ez baita baztertzen aurrerago negozioarekin hastea.

2. INGURUNeko MAKRO ALDAGAIEN AZTERKETA

Gure negozioa geografikoki Euskal Autonomia Erkidegoan (EAE) kokatzen da.



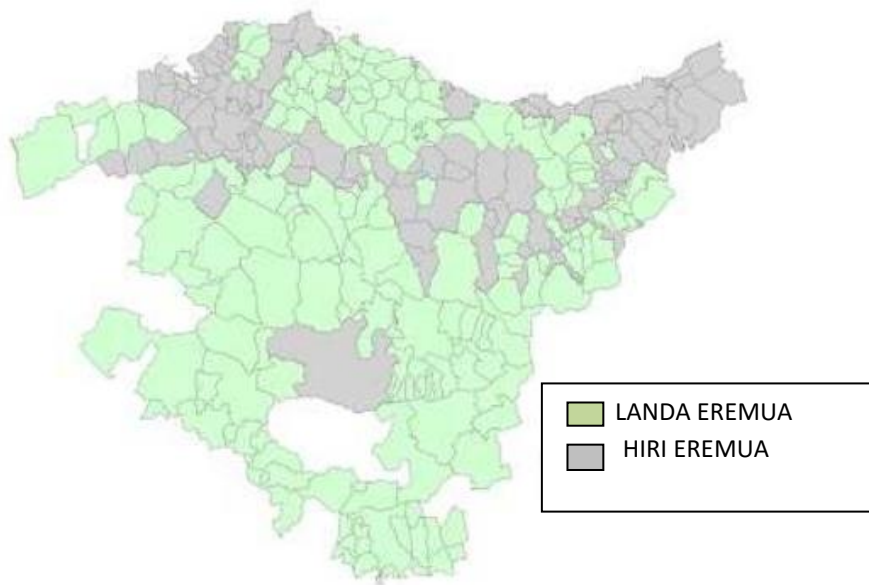
1. IRUDIA. Euskal Autonomia Erkidegoa

Euskal Autonomia Erkidea 7.234km² dituen autonomia erkidegoa da, 2011 urtean 2.179.815 biztanle zituena eta batz bestez 301 biztanle / km². Euskal Autonomia Erkidegoa osatzen duten herrien %85 landa inguruneke herri bezala sailkatzen dira.

Ekonomia Lankidetzeta eta Garapenerako antolakundeak (ELGA) landa ingurunearen definizioa jarraituz (Kontseiluaren erabakia 2006/144/CE), EAE osatzen duten lurraldeen zati handiena hirigunetzat hartzen du, 150 biztanle/km²-tik beherako herriak %8 soilik baitira. Bizkaia eta Gipuzkoa dira hiri antolaketa handiena dutenak eta aldiz, Araba da landa ingurumen handiena duena (%19 dira 150 biztanle /km² baino gutxiago dituzten herriak.)

ELGAK landa ingurunea definitzeko ezarri dituen baldintzetatik kanpo, 2015 urtean onartu den Landa Ingurumenerako garapen planak (PDR, *Plan desarrollo rural*) landa ingurunea ELGAK ezarri duena baino zabalagoa dela adierazi du. Honela definitzen dute landa ingurunea: nekazaritza edota laborantza jarduerak, basogintza eta landa ingurunearekin lotura duten jardueren euskarri diren eremuak dira.

Gure proiektuan PDR-ren definizioa hartuko dugu ingurunetzat, nabarmenki hiriguneak diren eremuak baztertuko ditugu, 2.000 biztanle baino gehiago dituzten herriak, baldin eta nekazaritzatik datorren balio erantsi gordina %3 baino txikiagoa badute.



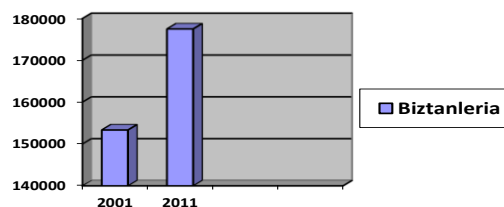
2. IRUDIA. EAE landa eremua eta hiri eremua (Iturria: PDR)

Territorio	Rural OCDE	Nº municipios	Superficie	Poblacion	% Pob.Rural
Álava	No Rural	2	314,41	258.513	80,47%
	Rural	49	2648,48	62.741	19,53%
	Total	51	2962,89	321.254	
Gipuzkoa	No Rural	44	1023,43	652.744	92,56%
	Rural	44	885,61	52.466	7,44%
	Total	88	1909,04	705.210	
Bizkaia	No Rural	52	832,78	1.091.050	94,60%
	Rural	60	1384,52	62.301	5,40%
	Total	112	2217,3	1.153.351	
CAPV	No Rural	98	2170,62	2.002.307	91,86%
	Rural	153	4918,61	177.508	8,14%
	Total	251	7089,23	2.179.815	

3. IRUDIA. EAE landa eremua eta hiri eremua (Iturria: Eustat)

Landa inguruneko ezaugarri demografikoak

Azken urteetako demografiari begiratuz gero, jaiotze tasen eta biztanleriaren gorakada moderatu bat ikus daiteke. 2001 urtean landa eremuko herrietan erroldatutakoak 153.352 biztanle izatetik, 177.508 izatera 2011 urtean, %15,75eko igoera ikus daitekeelarik. Urte hauetan EAEko biztanleriaren gorakada aldiz, %4,67koa izan da batz bestez.

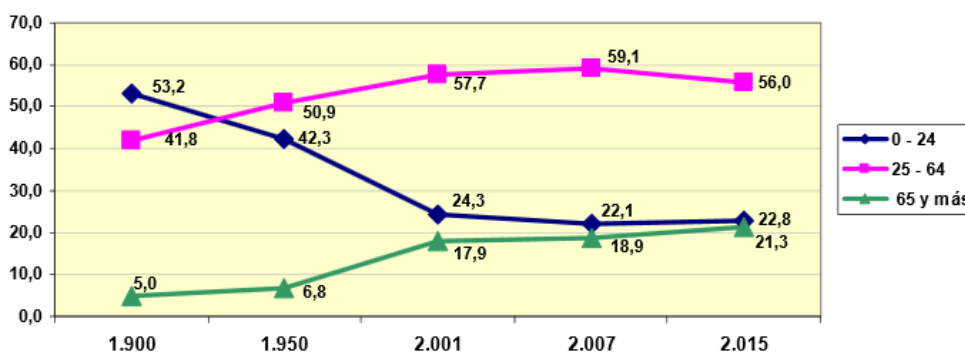


4. IRUDIA. Landa inguruneko biztanleria

Bestetik, oso aipagarria da biztanleriaren zaharkitze maila. 2011 urtean, esaterako, biztanleriaren %19,864 urtetik gorakoak ziren, ehuneko hau estatuko mailatik bi puntu gorago dagoelarik.

Biztanleriaren zaharkitzea EAEn	
Biztanleria osoa	2.179.815
>64	431.460
%	19,8%

5. IRUDIA. Biztanleriaren zahartzea EAEn (Iturria: Eustat)



6. IRUDIA. BIZTANLERIAREN EBOLUZIOA (Iturria: Eusko Jaurlaritzza)

Landa eremuko ezaugarri sozio-ekonomikoak

EAE osatzen duten landa eremuetako ezaugarririk garrantzitsuenaren lehen sektorearen pisua da, EAE osoarekin alderatuz, diferentzia nabarmena baita (Barne Produktu gordinaren %7 landa eremuan eta EAE osoan %0,7). Lehen sektoreaz gain, industria sektorearen presentzia ere aipatzeko da, nahiz eta egun bizitzen ari den krisia dela eta, Barne produktu gordinak (BPG) beherakada izan. Zerbitzuen sektoreari dagokionean, landa eremuan sektore garrantzitsua da.

Nekazaritzak sortzen duen barne produktu gordina eskualde bakoitzean desberdina da. BPG altuena dutenak Arabako mendialdea eta Gernika-Bermeo eskualdeak dira, %8,9 izanik. Bi eskualde hauen kasuan, Arabako mendialdean nekazaritza eta abeltzaintza da nagusi, eta aldiz, Gernika-Bermeo eskualdean, arrantza. Ondoren, Arabako ibarrak eta Arabar Errioxa dira nekazal BPG altuena dutenak, %5 eta %7 artean. Gainerako eskualdeak %5aren azpitik daude.

Landa eremuko enpleguari dagokionean, 2012 urtean 79.516 lanpostu zeuden, EAE-ko %9 suposatzen duelarik. Aipatzekoa da enplegua hiriguneetan aurkitzen diren eremuetan metatzen dela: landa eremuan industria sektoreko establezimenduen %18,14 aurkitzen da eta nekazal jarduerari loturik %56,47.

Lanpostuak sektoreka aztertzea ere garrantzitsua da. 2012 urtean, lehen sektorean jarduten zuten langileak 18.625 ziren, hauetatik, 15.843 basogintza eta abeltzaintza azpi-sektoreei dagozkienak. Datuak aztertzean, azken 8 urteetan enpleguak beherakada nabarmen bat izan duela ikus daiteke, %30ekoa.

Landa eremuetan bizi den biztanleriaren gehiengoa hiri eta herri handietara joaten da lanera. EAE-ko landa eremuetako biztanleen ehuneko garrantzitsu batek zerbitzuen sektorean du bere enplegua, EAE osoko tendentzia 2006-2010 urte artean zerbitzuetan lan egitea izan delarik (%4 igo dira zerbitzuen sektoreko lanpostuak.)

Lanpostuen sorkuntza zaila da landa eremuan, izan ere, batetik, enpresa edota negozio gutxi daude bertan, eta bestetik, landa eremurako komunikazioa, garraioa eta informazio eta komunikaziorako teknologiak (TIC) oraindik garatzeke daude. Hala ere, azken urteetan gorakada nabarmen bat ageri da.

Landa eremuko langabeziaren kasuan, ordea, EAE-ko langabeziaren azpitik aurkitzen da, %8,37 landa eremuan eta %9,73 EAE-n. Langabeen adinari dagokionean, 25 eta 44 urte artekoak dira langabezia tasa altuenak dituztenak, ondoren, 45 urtetik gorakoak eta azkenik 25 urtetik beherakoak.

Biztanleria ez aktiboa 16 urtetik gorako pertsonak osatzen dute: etxeaz arduratzen diren pertsonak, ikasleak, jubilatuak, aurre-jubilatuak, erretiro eta aurre-erretiroaz gain pentsio desberdinak jasotzen dituztenak, lan sozialak egiten dituztenak inolako soldatarik gabe, ongintzako lanak egiten dituztenak eta lanerako ez gaituak direnak. Aipagarria da landa eremuan biztanleria ez aktiboa biztanleria osoaren %50 inguru dela, ondorioz, biztanleria aktiboaren sarreraren garrantzia handia da. Hau biztanleria zahartzearen ondorio da.

Emakumeen kasua aztertzen badugu, 2009ko nekazal erroldaren arabera, EAE-ko nekazal ustiakuntzen %30 emakumeek zuzentzen dituzte. 2011 urtean, industria sektoreak emakumeen presentzia %19koa izan zen. Zerbitzuen sektorea da emakume gehien aurkitzen den sektorea, ostalaritzan guztien %57 eta administrazioan %60.

Lehen sektoreko ustiakuntzak	
Gizonak	11.460
Emakumeak	5.094
Guztira	16.554
Emakumeen %	30,8%

7. IRUDIA. Emakumeak nekazal ustiakuntzen kudeatzaile. (Iturria: nekazal errolda)

Landa eremuko biztanleriaren bizi kalitatea aztertzerako orduan, behar beharrezkoa da oinarrizko zerbitzu publikoak landa eremura bideratzea, hala zerbitzuak, hornikuntzak eta azpiegiturak. Behar beharrezkoa da zerbitzu hauek herri handietan kontzentratzearen tendentzia gutxitzea.

Azpiegiturak hobetzearen aldeko hainbat proiektu burutu diren arren landa eremuan, oraindik urritasunak nabarmenak dira. EREIN programaren bidez, FEADERek finantzatuta, 2007-2013 urteen artean azpiegitura kultural, sozial eta ingurumenari eta mugikortasunari loturiko proiektu ugari lagundu eta finantzatu ditu.

Nekazal eta elikagai sektoreak

Landa eremuko lurren erabilera

2009 urtean EAE-an 16.416 ustiakuntza zeuden: 3.544 Araban (%21,6), 5.800 Gipuzkoan (%35,3) eta 7.072 Bizkaian (%43,1). Ustiakuntzen dimentsioak desberdinak dira lurralde bakoitzean, ezaugarri orografikoak eta klimatikoak desberdinak baitira. Ustiakuntzen %10 soilik kudeatzen du 40 urtetik beherako biztanleriak.

1999 urtetik 2009 urtera, nekazal ustiakuntzak %33,5 egin dute behera. Nekazari eta abeltzain gazteak beren ustiakuntzetan errentan hartutako lurrak erabiltzen dituzte, lur gutxi baitituzte jabetzan. Hau zailtasun nabarmena da sektore honetan sartu nahi dutenentzat. Egoera oraindik eta zailagoa da sektoretik kanpo bizi izan direnentzat eta orain sektorean sartzeko interesa dutenentzat. Izan ere, lur gutxi daude erabilgarri eta hauen balioa gehiegizkoa da. 2009 urteko nekazal erroldan ikus daitekeenez, lehen sektoreko ustiakuntzan jarduten duten pertsonen batzuek besteko adina 58,1 urtekoa da. Soilik, ustiakuntzen %9,6 aurkitzen da 40 urtetik beherakoen eskuetan eta %33 65 urtetik gorakoenetan. Nekazaritzan jarduten dutenen ikasketa mailari dagokionean, ikasketa maila baxukoak dira gehienak eta ondorioz, hainbat gestio eta prozesu burutzeko orduan zailtasunak izaten dituzte, ez baitute gestio hauek egiteko gaitasunik ikusten euren buruan.

Nekazal eta elikagai sektoreen egoera

Barne produktu gordin guztiaren %0,49 suposatzen du nekazal BPGak, baina hala ere, lurraldeen kudeaketan paper garrantzitsua osatzen du. Azken urteetan, lehen sektoreak ez du aldeko eboluzioa izan.

Makro aldagaien azterketa egin ondoren, bi ondorio nagusietara heldu gara. Batetik, biztanleria zahartzen joango dela datozen urteetan, hau da, jubilatu edota erretirodunak geroz eta gehiago izango direla, eta eurek laguntza beharko dutela egun legediak jartzen dituen baldintzak betetzeko. Bestetik, Euskal Autonomia Erkidegoan oraindik paper garrantzitsua jokatzen dutela lehen sektorean jarduten dutenek. Sektorea gertutik jarraitzen dutenen esanetan, aurrerantzean diru laguntzak izango dira sektoreari eusteko. Ondorio hauek, amaieran emango diren ondorioetan modu zabalago batean aztertuko dira.

3. ALDAGAIEN AZTERKETA

Behin makro ingurunea aztertu ondoren, *Gurekin* negozioan zentratuko gara, horretarako, gure bezeroak, zerbitzua, lehiakideak eta banaketa aztertuz. Tolosaldea eskualdera bideratuko dugu hasiera batean gure negozioa, nahiz eta etorkizun batean beste eskualderen batera hedatzeko aukera ez den baztertzen. Tolosaldea Gipuzkoako ekialdean kokatzen den eta 28 herrik osatzen duten eskualdea da, ekialdetik Nafarroarekin, iparraldetik Donostialdearekin, hegoaldean Goierriekin eta mendebaldean Urola Kostarekin muga egiten duena. Bitxia den arren, biztanleria gutxien duen eskualdea da, baina aldi berean, udalerrri gehien dituena. 28 herri horietatik 13 dira 500 biztanle baino gehiago dituztenak.



8. IRUDIA. TOLOSALDEA (Iturria: Google?)

3.1. Zerbitzuak

Gurekin negozioa zerbitzuen sektorean kokatuko da, eskainiko duena ez baita produktu bat izango, zerbitzu bat baizik.

Zerbitzu hitzaren definizioa honakoa da: zerbitzuak bezero bati eskaintzen zaizkion ahalmen intelektual edo tekniko huts batez baliatzen diren jardura ekonomikoen multzoa da.

Zerbitzuen barruan zerbitzu ugari aurki ditzakegu: ile apaindegi zerbitzua, hezkuntza, erosketak dendak, etab. Azpi-sektore ugarran banatzen dira zerbitzuak: merkataritza, turismoa, garraioa, hezkuntza, osasuna, zerbitzu pertsonalak (ongizate zerbitzuak, laguntza zerbitzuak), enpresei zerbitzuak, etab.

Gurekin negozioa zerbitzu pertsonalen azpi-sektorean kokatuko da, izan ere, bere bezeroei laguntza zerbitzu bat eskainiko die aholkularitza zerbitzu baten bidez eta kudeaketa edo gestio zerbitzu bidez.

Gurekin negozioaren helburu nagusia bezeroei euren bizitzan egin beharreko tramiteetan aholkatu eta laguntzea da, aholkularitza eta laguntza pertsonal eta profesionala izango delarik. Hirugarren adineko eta pentsionistak eta lehen sektorean jardura txikiak dituztenak izango direnez Gurekin enpresaren bezeroak, alor bat baino gehiago bilduko dira: zerga alorra, lan arloa, alor juridikoa, etab.

3.2. Bezeroak

Gurekin negozioaren bezero edota kontsumitzaileak bi taldetan sailkatuko dira: batetik, landa inguruneko hirugarren adineko jubilatu eta pentsionistak; eta bestetik, landa inguruneko lehen sektorean jarduten dutenak.

Aldagai kuantitatiboetan jarriko da begia. Gure bezero posibleen azterketa burutuko da. Tolosaldea eskualdean barne, herri handienak alde batera utziko dira, eta herri txikietan zentratuko gara. Izan ere, herri handietan jada bada aholkularitza eta gestoria zerbitzua eskaintzen duenik.

64 urtetik gorako biztanleria Tolosaldeako herrietan

Abaltzisketa	Aduna	Albiztur	Alegia	Alkiza	Altzo	Amezketza	Anoeta	Belauntza	Berastegi	Berrobi	Gaztelu
54	56	52	320	47	39	195	267	52	163	107	32
Bidania	Elduain	Hernialde	Ikaztegieta	Larraul	Leaburu	Legorreta	Lizartza	Orexa	Baliarrain	Orendain	
92	47	48	81	28	81	306	114	14	20	37	

9. IRUDIA: 64 urtetik gorako biztanleria Tolosaldeako herrietan. Iturria: Eustat

BIZTANLERIA GUZTIRA (2011)	13001
>64	2252
%	17,32%

10. IRUDIA: 64 urtetik gorako biztanleria Iturria: Eustat

Hirugarren adinekoei begiratzuz gero, Tolosaldeako landa inguruneko herrietan biztanleriaren %17 inguru osatzen dute.

Hauetarik gehienak pentsioak dituzte, baina egungo pentsioak ez dira oso altuak. Askok dira behar adina urte kotizatu ez dituztenak edota inoiz kotizatu ez dutenak. Eurentzat kotizazio gabeko pentsioak (KGP) 1284.15€ eta 5136.60€ urteko artean aurkitzen dira, hileko 91€tik hasi eta 366€ bitartean 14 paga dituztela kontuan izanik. Egungo kotizazioaren arabera pentsioak ere igotzen ari dira, bai pentsioen zenbatekoaren batz bestekoa, 2014 urtean 1000€tik gorakoa izan zena, eta baita nahikoa kotizatu duten pertsona kopurua ere.

JUBILACIÓN CON 65 AÑOS	CUANTÍAS MENSUALES	CUANTÍAS ANUALES
Con cónyuge a cargo	782,90	10.960,60
Sin cónyuge (unidad familiar unipersonal)	634,50	8.883,00
Con cónyuge NO a cargo	601,90	8.426,60

JUBILACIÓN MENOR DE 65 AÑOS	CUANTÍAS MENSUALES	CUANTÍAS ANUALES
Con cónyuge a cargo	733,80	10.273,20
Sin cónyuge (unidad familiar unipersonal)	593,50	8.309,00
Con cónyuge NO a cargo	560,80	7.851,20

11. IRUDIA. Egungo Estatuko Pentsioak (2015). Iturria: Estatuko Gizarte Segurantzza

Hirugarren adineko eta pentsionistez gain, ingurune honetan paper garrantzitsua jokatzeko lehen sektoreak. Tolosaldearen kasuan, lehen sektorean nekazaritza eta abeltzaintza da nagusi.

Baserrizaldea zer den aztertzea litzateke lehen pausua. Baserrizaldea bat etxebizitzaz gain, ganaduak, baratzak eta gainerako terenoak osatzen duten egitura banaezin bat da. "Baserrizaldea berak eta hari lotutako gainerako eraikin, areto, lursail eta ondazilegiek osatzen dute, bai eta, baserrizaldeen ustiatari, ustiatzen bada, atxikitako ondasun higigarriek, azienek eta makinak ere." (Foru lege zibila, 151.atala)

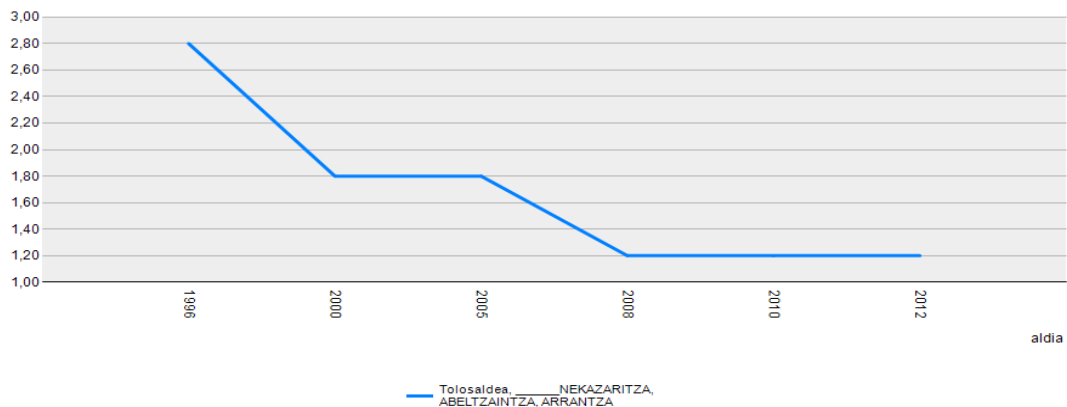
[FORU LEGE ZIBILA](#)

Orain urte batzuetatik hona, beherakada nabarmena izan du lehen sektoreak, izan ere, geroz eta gehiago dira industrian lan egiten dutenak eta ondorioz, baserrizaldea etxebizitzaz bihurtu dituztenak.

	1996	2000	2005	2008	2010	2012
Abaltzisketa	36,6	12,2	10,4	5,7	7,4	6,9
Aduna	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4	0,6
Albiztur	6,9	5,6	4,4	2,9	2,6	2,5
Alegia	2,2	0,8	1	0,9	0,8	0,7
Alkiza	23,1	20	13,5	12,3	9,8	8,8
Altzo	4,9	2,6	1,8	1,5	1,3	1,4
Amezketza	8,6	6,8	6,2	3,7	3	2,4

Anoeta	0,7	0,5	0,6	0,4	0,4	0,3
Asteasu	6,6	4	4,4	2,7	3,2	2,5
Belauntza	1,9	1	2	1,5	1,8	1,6
Berastegi	9,9	3,3	3,8	4	3,1	3,2
Berrobi	4,1	5	2,9	2	4,3	3,1
Bidania-Goiaz	22,3	9,7	8,1	8	6,8	6,1
Zizurkil	2,8	2,8	2,3	1,5	1,2	1,1
Elduain	26,4	32,5	13	6,7	9,5	8,6
Hernalde	10,3	9,9	11,1	8,2	6,3	5,7
Ibarra	1,9	1,4	1,4	0,6	0,7	0,8
Ikaztegieta	1,8	1,7	1,1	0,8	0,6	0,5
Irura	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Larraul	54,8	33,9	22,1	32,2	17,8	14
Leaburu	12,8	3,3	4,9	3	2,8	2,4
Legorreta	1,4	0,7	1,7	1,8	1,5	2,1
Lizartza	6,9	2,8	2,6	1,5	1,3	1,6
Orexa	37,8	25,7	13,2	10	9,4	10
Tolosa	0,5	0,4	0,5	0,4	0,4	0,5
Villabona	1,2	0,8	0,8	0,5	0,6	0,6
Baliarrain	55,6	24	23,1	10,2	14,1	11,8
Orendain	54,8	25,2	37,6	28,9	29,8	26,3
Gaztelu	42,5	33,6	27,3	16,8	15,4	9,

12. IRUDIA. Tolosaldean nekazaritza, abeltzaintzan eta arrantzan jarduten dutenak (%)
Iturria: Eustat



13. IRUDIA: Tolosaldeko lehenengo sektorearen eboluzioa. Iturria: Eustat

Beherantz badoa ere lehen sektorean ustiakuntza txikiak dituztenen zenbatekoa, landa ingurunean paper garrantzitsua duen biztanleriako taldea dela esan daiteke, izan ere, euren jarduerari esker lehen sektoreak bizirik dirau.

Laburbilduz, landa ingurunekeo egungo gizartearen egitura eta beharrak ikusirik, bi biztanle segmentuetara bideratuko da *Gurekin* negozioa; batetik, hirugarren adineko eta pentsionistetara eta bestetik, lehen sektorean ustiakuntza txikietan jarduten dutenetara.

3.3. Lehiakideak

Aholkularitza eta gestio negozioak geroz eta gehiago dira gaur egungo gizartean. Negozio mota hau publiko desberdinetara bideratuta egon daiteke. Batzuk enpresei eskaintzen dizkiete beren zerbitzuak, horrela, enpresak behar dituzten gestio eta aholkularitzaz arduratzen dira. Beste negozio batzuk, aldiz, norbanakora bideratuta daude, hau da, pertsona independenteei momentu puntualetan zerbitzu hau ematera.

Gaur egun merkatuan alor honetako negozio asko daude. *Gurekin*-en kasuan negozioa desberdina da. Batetik, landa eremuan kokatuko delako, gainerako negozioak herri handi eta hirietan kokatzen baitira eta bertatik burutzen baitituzte gestio guztiak. *Gurekin*, aldiz, landa eremuko herri txikietan kokatuko da eta landa eremuko biztanleriaren zati bat izango du bezerotzat. Lehiakideak aztertzerako orduan, Tolosaldean badira gizarte guztiari aholkularitza eta gestoria zerbitzuak eskaintzen dizkieten negozioak.

Tolosaldean kokatuta dauden gestoriak herri handietan (Tolosa, Billabona) kokatuta daude eta hainbat tramitazio burutzen dituzte: lizentzien tramitazioa, salerosketak, errenta-aitorpenak, etab. Tolosaldeko gestoria eta aholkularitza zentro

ezagunenetako batzuk Aldama-Tapia, Berazubi, Zabaleta eta Miner gestoriak dira. Hain herri handia ez den Alegia herrian, Sanlar aholkularitza zentroa dago. Jarraian, aholkularitza zentro hauetako batzuk aztertuko ditugu, zein zerbitzu eskaintzen dituzten zehaztuz:

SANLAR aholkularitza eta gestoria:

Sanlar aholkularitza eta gestoria Alegian kokatzen den bulego bat da. 1996 urtean ekin zion jarduerari. Norbanakoari bere zerbitzuak eskaintzeaz gain, enpresei ere eskaintzen dizkie: kontabilitatea, kontabilitate liburuak, auditoria, aholkularitza fiskala, etab.

ALDAMA-TAPIA aholkularitza eta gestoria:

Aldama-Tapia Tolosan eta Andoainen kokatzen den aholkularitza zentro bat da, 70. hamarkada ezker bere jardunean diharduena. Enpresaren web- orrian ikus daitekeenez, “euren lehentasuna bezero bakoitzari zerbitzu osoa eta integrala ematea da eta bere interesez nahiz betebeharrak betetzeaz arduratzen dira”.

Zerbitzu ugari eskaintzen dituzte, batzuk aipatuko ditugu:

Merkataritza sozietateak

- Sozietateak eratzea, estatutuak prestatzea, IFK eskuratzea, Merkataritza Erregistroan izena ematea ...
- Partaidetzak saldu eta erostea, administrariak izendatzea, administrazio-organoa aldatzea, kapital zenbatekoak aldatzea, desegitea eta likidazioa ...
- Akta-liburuak prestatu eta legeztatzea, izena aldatzea, helbidea aldatzea ...

Zerga eta kontabilitatea

- Enpresen eta autonomoen altak
- Enpresaren egoerarekin lotutako aitorpen guztiak prestatzea eta izapidetzea
- Errenta-aitorpena kalkulatzeko, simulazioa egitea eta aurkeztea.
- Administrazioari zuzendutako helegiteen, kontsulten eta erreklamazioen idatziak.
- Kontabilitate-planak enpresaren beharretara egokitzea.
- Irabazi asmorik gabeko elkarteak kudeatzea.

Lana

- Enpresen altak, kontratuak, nominak eta gizarte-aseguruak prestatzea, likidazioak eta azken kitatzeak, zerga-ereduak, kontratatze laguntzak.

- Lan-kostuen inguruko txostenak
- INEM: langabezia- prestazioak eta kapitalizazioa
- Pentsioak kalkulatzeko.

Abokatuak

- Arlo zibila: oinordekoak izendatzea, ezintasun judizialak, etxe-gabetzeak, alokairu kontratuak, salerosketa kontratuak, kontratuak desagitea, etab.
- Lan arloa: irtenbide judizialak eta estrajudizialak enpresen eta langileen arteko langatazketak, ordezkaritza eta bertaratzea epaiketetan, laguntza juridikoa lan-istripuen, kalte-ordainen eta lan-ezintasunen inguruan.

Eskriturak

- Higiezinak saldu eta erostea, hipotekak bertan behera uztea, oinordea zatitzea, ondorengotzak eta dohaintzak.
- Ezkontza-hitzarmenak, ekarpenak irabazpidezko ondasunei.

Trafikoa- ibilgailuak

- Ibilgailu-mota oro matrikulatzea, esportaziokoak eta inportaziokoak, plakak eskuratzea, ibilgailuak birgaitzea.
- Turismoak, kamioiak, motozikletak, traktoreak eta bestelako ibilgailuak transferitzea, eta ibilgailuen nahiz enpresen helbidea aldatzea.
- Garraio-txartelak eta bisak lortzea
- Garraio-bide berezien baimenak eskuratzea.

MINER

MINER enpresak lau zerbitzu mota eskaintzen ditu: kudeaketa zerbitzuak, aholkularitza zerbitzuak, inmobiliaria zerbitzua eta aseguru zerbitzuak. Kudeaketa eta aholkularitza zerbitzua orain 40 urte hasi zen eskaintzen.

Aholkularitza zerbitzuaren barnean, aholkularitza fiskala, lan arlokoa, kontabilitate aholkularitza eta juridikoa eskaintzen ditu. Kudeaketa zerbitzuan barne, aholkularitzako alorrez gain, notario eskrituren tramitazioa, salerosketak, alokairuak, herentzien tramitazioa, azientarekin tramitazioak, ibilgailu eta trafikoaren tramitazioak eta bestelakoak egiten ditu.

Gure enpresak lehiakideen lekuaren aurrean, posizioa indartzeko eta merkatuan lekua lortzeko, behar beharrezkoa du egun dituen lehiakideek eskaintzen dituzten zerbitzuez gain, desberdinduko duen beste zerbitzu bat eskaintzea, gure zerbitzuarentzat lehiatzeko abantaila nagusia izango dena.

Beste alde batetik, ikerketa honetan *Gurekinen* lehiakide desberdinak ikus daitezke, helburu desberdinekin eta merkatu desberdinetara bideratuak daudenak. Honek bezero bakoitzak enpresa hautatu dezan ahalbidetzen du, enpresen arteko norgehiagoka handituz. Aipatzeko da gure lehiakideek dituzten prezioak nahiko altuak direla ere. Ondorioz, atal hau ere ondo aztertu beharko da.

Gestori eta aholkularitza zentroz gain, badira lehen sektorean ustiakuntzak dituzten pertsonen aholkularitza eta gestioaz arduratzen diren negozioak ere. Negozio hauek lehen sektorerako soilik mugatzen dira, dituzten bezeroak lehen sektorean jarduten dutenak soilik direlarik. Bi enpresa aztertuko dira: Abelur eta Lurgintza enpresak. Bi enpresa hauek Urola Kostako eskualdean kokatzen dira, Azpeitian zehazki, hegoaldean, Tolosa 24km inguruan duelarik.

Abelur kooperatiba, nekazaritza sektorearen aholkularitzan espezializatutako zerbitzu enpresa bat da. Honako helburu hauek dituela aurki daiteke bere web orrian:

- Sektoretik datozen arlo tekniko, ekonomiko, fiskal, juridiko nahiz laboraleko zerbitzu eskaerak, bere osotasunean betetzea.
- Gipuzkoako Lurralde Historikoaren nekazaritza sektorearen garapenean, beste hainbat erakunderekin elkarlanean aritzea.
- Giza baliabideak eta baliabide teknikoak optimizatzea eta arlo ezberdinetako espezialistak eskaini zerbitzuak gauzatzeko.
- Zerbitzu ugari jartzen dira eskuragarri, Foru Aldundi eta Eusko Jaurlaritzarekin batera, nekazaritza sektoreari loturiko egitasmo eta proiektuen kudeaketa nahiz garapenean, parte hartzea.

Bere bezeroak landa ingurunean garatzen diren edo abian jarri nahi diren era guztietako jardura eta ustiategiko arduradunak dira, harreman zuzena, banakako arreta eta laguntza profesionala eskaintzen dizkielarik. Horrez gain, elkarte sektorial eta kooperatibei ere eskaintzen dizkiete euren zerbitzuak.

Lurgintza enpresa, bestetik, irabazi asmorik gabeko nekazaritza eta abeltzaintzako garapen zentro giza sortu zen. Honako hauek dira Lurgintza web orrian aurki daitezkeen eginkizun eta helburuak:

- Baserritarren bizi kalitatea hobetu eta beste sektoretakoekin parekatzea.
- Lurrari lotutako nekazaritza bultzatu.
- Baserritarrekin elkarlanean arituz, nekazaritza sektorea egituratzen lan egitea.
- Sozialki eta kulturalki baserritarren lanaren errekonozimendua lortzea.
- Baserritar, nekazal kooperatibei, elkarteei, administrazio eta instituzio ezberdinei zerbitzuak ematea.

Abelur eta Lurgintza enpresa dira egun Tolosaldea inguruan nekazaritza sektoreari zerbitzua emateaz arduratzen diren bi enpresa garrantzitsuenak.

3.4. Banaketa

Gure zerbitzuaren banaketa ideia bulego zentral bat izatea zen. Hau da, Baliarrainen bulego zentral bat izatea, bi langileekin, egunean 8 orduz, bezeroak bertara hurbildu daitezten. Gure bezeroak zein diren ikusirik, eta maiz, guregana iristeko izango lituzketen zailtasunak aztertu ondoren, ordea, ideia aldatu egin da. Izan ere, behin gure bezero izango direnak landa ingurunetik mugitu beharra izanda, gure lehiakideetara joateko aukera eta probabilitatea handia da, hauek duten merkatu posizioa ezingo baitugu hasiera batean *Gurekin* enpresak izango duenarekin alderatu.

Ondorioz, ideia aldatu egin da: *Gurekin* negozioa izango da astean zehar herri desberdinetatik mugituko dena. Tolosaldea osoa inguratzen duten herrien aukeraketa egingo da eta herri horietan asteko egun batez egongo gara. Horretarako, herri horietako udalekin bulego edota lokal bat uztea hitzartu beharko da astean ordu batzuez.

Gure zerbitzua fisikoki jasotzeaz gain, web orri bidez edota telefono bidez ere jaso ahalko dute gure bezeroek. Izan ere, horrek zerbitzuari balio eranskina gehituko dio, bezeroak gure zerbitzua jasotzea erraztuz.

4. INFORMAZIO BILAKETA GEHIGARRIA

Orain arte erabili den informazio iturriez gain, txosten honetan, negozio plan hau egiteko beharrezkoa den informazio gehiago ere bildu da. Hala bada, inkestak egin dira hirugarren adinekoekin eta elkarrizketa laburrak lehen sektorean ustiakuntza txikiak dituztenekin.

4.1. INKESTAK

4.1.1. INKESTA EGITEA ETA HELBURUAK

Inkesta bat egitea lortu gabeko informazio asko jasotzeko aukera bikaina da. Hasteko eta behin, inkestarekin lortu nahi den informazioa zehaztu da. Inkestaren lehen puntuan, modu orokor batean, hirugarren adinekoek zein zerbitzu ez duten edo falta duten jakin nahi da. Bigarrenik, aholkulari eta gestorietara joatearen inguruan dituzten ohituren ezagutu nahi dira. Hirugarren puntuari dagokionean, zerbitzu hori herrian izanik, erabilera izango al lukeen galdetuko da eta azkenik, laugarren puntuan, galdera zuzen bat egin nahi da: ea ordaintzeko prest egongo liratekeen zerbitzu horrengatik.

Inkesta nori egin hasieratik argi izan da. Izan ere, hirugarren adinekoengana nola hurbildu izan da hasierako kezka nagusia, jakina baita hauetatik gehienek ikasketarik ez dutela. Inkesta baten abantaila nagusia erantzuteko erraztasuna izanik, hirugarren adinekoek emango duten informazioa lortzeko bide egokia dela aurreikusi da, eta ondorioz, hirugarren adinekoei egin zaie inkesta.

Behin lortu nahi den informazioa ezagututa, inkestaren erakuntza egin da Office sistema erabiliz. Ane Garmendiak, proiektuaren egileak, Baliarraingo hirugarren adinekoekin harreman estua izanik, Baliarrain herrian inkesta burutzea ez du zaila izan. Hala ere, ez zuen Baliarrainera bakarrik mugatu nahi, bera ezaguna izanik, informazioa ez dela erabat objektiboa izango pentsatu baita. Ondorioz, inguruko beste bi herri hautatu dira eta bertako adinekoekin elkartu ondoren, hiru herri desberdinetako informazioa lortu da.

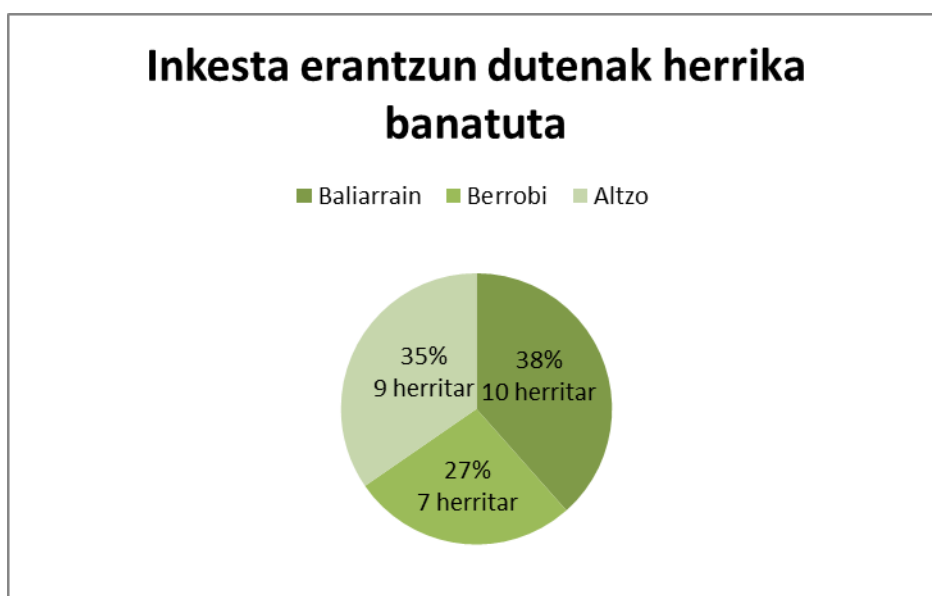
Inkesta hau egiteko prozesuan, CIS-ek (ikerketa soziologikoen zentroak) bere web orrian hainbat urrats ezartzen ditu, eta urrats hauek jarraituz burutu da. Lehenengo inkestaren helburuak zehaztu eta ondoren, inkestaren unibertsoa edota erantzungo dutenen lagina erabaki. Ondoren galdeketa prestatu, pausu honetan arreta berezia jarritz elkarrizketatuko diren pertsonen erantzuteko moduko galderak prestatu

beharko baitira. Bukatzeko, galdeketa egin da eta bildutako erantzunak prozesatu dira. Erantzunak prozesatzeko, Office sistema erabili da, galdera bakoitza independenteki adieraziz. Hurrengo puntuan jasoko dira emaitzak.

4.1.2. INKESTAREN EMAITZAK

Inkestak egiteko asmoz, hirugarren adineko eta pentsionista askotara iristeko aukera izan du Ane Garmendia ikasleak. Landa inguruneko herri txikiekin duen harremana kontuan izanik, Berrobi, Altzo eta Baliarraingo hirugarren adinekoekin elkartu da, eta eurei proiektuaren nondik norakoa azaldu ondoren, inkesta burutu da.

Aipatzekoa da eurek jarri duten interes eta prestutasuna. Inkesta 26 pertsonек bete dute eta inork ez du oztoporik jarri galderei erantzuteko orduan.



14. IRUDIA. Inkesta erantzun dutenak herrika banatuta. Iturria: Propioa

Inkesta dokumentu gehigarrietan atxiki da. Inkestaren egitura, honako hau izan da:

GALDETEGIA

1. Hirugarren adinekoei begira, zein zerbitzu botatzen duzue faltan?

2. Aholkulari eta gestori zentroetara joateko ohiturarik ba al duzu edozein tramite egiteko?

BAI

EZ

BAIEZKOA erantzun bada,

1.1. Zein herritako gestorieta joaten zara?

1.2. Zer iruditzen zaizkizu gestorieta prezioak?

EGOKIAK

GARESTIEGIAK

1.3. Zein da gehien egin duzun tramitea gestoria horietan?

Prezioa?

1.4. Tramite horrengatik zein uste duzu dela prezio egokiena? Edo zu ordaintzeko prest egongo zinatekena?

EZEZKOA erantzun bada,

1.3. Zergatik?

2. Herrian zerbitzu hori izango bazenu, herriko zerbitzua erabiliko zenuke?

BAI

EZ

3. Ordaintzeko prest egongo al zinateke zerbitzu horrengatik?

BAI

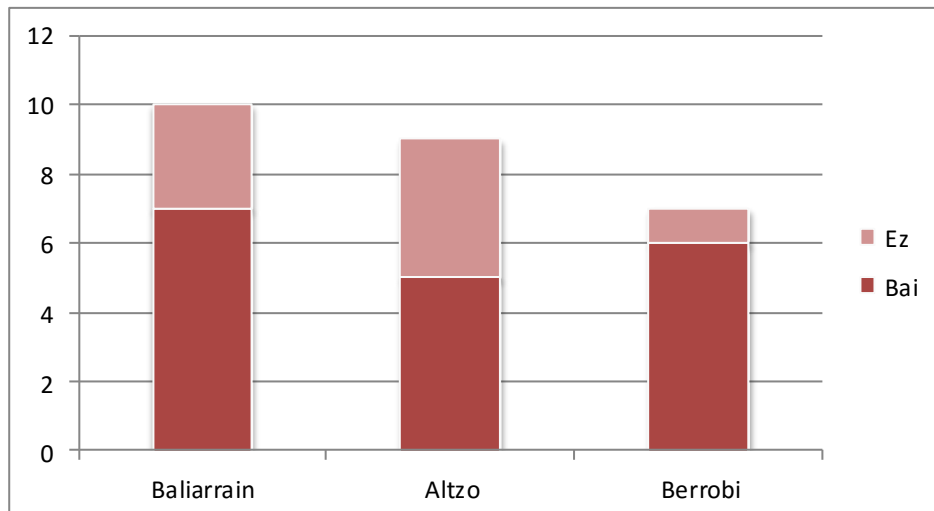
BAI, prezioa moderatua bada.

EZ, ez dut beharrik ikusten.

15. IRUDIA. Inkesta (Iturria: propioa)

Lehenengo galdera, esaterako, galdera zabala da, eta ondorioz, hainbat erantzun jaso dira. Denek argi izan dute hirugarren adinekoek egun dituzten zerbitzuak garai batetik asko hobetu direla eta ondorioz, egun eurek faltan botatzen duten zerbitzu gutxi daudela. Aisialdiari begira, batzuk oraindik aisialdia eskaintzen duten enpresa gutxi daudela iritzi dute, nahiz eta geroz eta ekintza gehiago egiten diren eurentzat. Bi pertsonak erantzun dutenez, eurentzat laguntza eskaintzen duten enpresa gutxi daude, bai aholkularitza aldetik eta baita bestelako tramitazioetarako ere.

Bigarren galderari begira, aholkulari eta gestoria zentroetara joateko ohiturarik ba al duten galdetxean, ondorengo erantzunak jaso dira:



16. IRUDIA. Bigarren galderaren erantzunak. Iturria: propioa

Gaur egun gutxiagotan joaten badira ere, guztiek erabili izan dute aholkularitza eta gestoria zerbitzua beraien bizitzan. Inkestatutako ia %70ek gaur egun oraindik erabiltzen dute zerbitzua eta %30 inguruk jada ez. Gehienek aho-batez onartu dute euren seme-alaba edota familiakoek egiten dizkietela tramite gehienak, beraientzat ezinezkoa baita, bai ikasketa mailarengatik eta baita konplexutasunagatik ere, tramite horiek egitea. Bi pertsona izan dira zerbitzu hori ez dutela behar iritzi dutenak. Deigarria izan da galdera honetan, herrien artean dagoen desberdintasuna. Berrobiren kasuan, herri handiagoa izanik (500 biztanletik gora) eta Tolosatik gertuago egonik, herritarrek ohitura handiagoa dute gestori eta aholkularitza zentroetara joateko.

Zein gestoretara joaten diren galdetu zaienean, Baliarrainen 4 pertsonak Beasain edota Ordiziara joaten direla esan duten arren, gainerako guztiek Tolosara jotzen dutela esan dute.

Gestori eta aholkularitza zerbitzuak garestiegiak direla iritzi dute guztiek. Adostasun erabatekoa izan dute honi erantzutean, eta askok gastu horri ezin diotela aurre egin argi dute.

Aholkularitza eta gestoretan tramite ugari egiten dira. Hauek izan dira inkesta egin dutenek gehien egiten dituzten tramiteak:

- Errenta aitopenak (egun eta orain dela urte batzuk arte)
- Autonomo izan direnek egin beharreko tramiteak
- Arma lizentzi eta baimenak
- Eskriturak
- Ibilgailuen transferentziak

Tramite hauengatik prezio egokia zein den galdetzean, denek egun dauden tarifen azpitik egon beharko luketela adierazi dute.

Behin informazio hau izanik, proiektuaren ideia azaldu zaie, zein zerbitzu eskainiko litzatekeen zehaztuz eta zerbitzua hirugarren adineko eta pentsionistei eta lehen sektorean ustiakuntza txikiak dituztenei soilik eskainiko litzaiekeela adieraziz. Garrantzi handia eman zaio zerbitzua nola eskainiko den azaltzeari, hau da, euren herrian bertan eskainiko dela argi utzi da.

Herrian zerbitzua izanez gero erabiliko luketen galdetu denean, bi pertsona izan dira ezezkoa erantzun duten bakarrak (bata, Altzon, eta bestea, Berrobin). Gainerako guztiek argi dute zerbitzu erabilgarria dela eta momenturen batean erabiliko luketela.

Azken galdera, herriko zerbitzuaren prezioaren ingurukoa izan da. Zerbitzua erabiliko luketela erantzun duten pertsonak zerbitzuarengatik prezio moderatu bat ordaintzeko prest agertu dira. Hala ere, zerbitzua izateagatik ez daude ordaintzeko prest, bai, ordea, eskariaren arabera.

Eskerrak emanez agurtu dira inkesta egin dutenak eta beste edozertarako euren laguntza behar izanez gero, euren prestutasuna agertu dute.

4.2. ELKARRIZKETAK

4.2.1. ELKARRIZKETAK EGITEA ETA HELBURUAK

Hirugarren adinekoen inkestetatik atera den informazioaz gain, lehen sektorean ustiakuntza txikiak dituztenei ere elkarrizketak egitea aukera egokia dela erabaki da. Izan ere, euren laguntza zein alorretan eskertuko luketen inkesta batez erantzutea motz gera daiteke, aldiz, egilea bera eurengana bertaratu eta galdetzeak emaitza oso onak eman ditu.

Elkarrizketarekin lortu nahi dena honakoa da: batetik, laguntza behar duten edo ez jakin nahi izan da, eta bestetik, laguntza behar izatea baiezkkoa bada, zein alorretan

behar duten. Esan beharra dago galdeketarekin hasterako negozio honen nondik norakoa jakinarazi zaiola, zein laguntzaren inguruan ari garen jakin dezan.

Elkarrizketa hau Baliarraingo baserritarrei egin zaie, elkarrizketa egiteko lehen pausua elkarrizketatua ezagutzea baita. Ondoren, elkarrizketa egitearekin lortu nahi den helburua zehaztu da, aurretik aipatu bezala, laguntza beharra eta laguntza hau zein alorretara bideratu jakitea direlarik honen helburuak. Behin elkarrizketa prestatu ondoren, elkarrizketatuarekin elkartu eta elkarrizketa egin zaio. Aipatzeko da elkarrizketa gehienetan ahots grabagailu bat izaten dela, hala ere, gure kasuan, ez da horrela izan. Elkarrizketa amaitu ondoren, elkarrizketatzaileak jasotako informazio guztia idatziz jaso da. Prozesua horrela izanik, elkarrizketatua lasaiago egon da eta errazagoa izan da eurengana heltzea.

4.2.2. ELKARRIZKETEN EMAITZAK

Elkarrizketa hauetatik informazio aberatsa lortu da. Bi motatako elkarrizketatzaileak izan dira: batetik, lehen sektoreko ustiakuntza handiak dituztenak eta bestetik, ustiakuntza txikiagotan jarduten dutenak.

Lehen sektorean ustiakuntza handiak dituen 40 urteko gizonezkoa

Ustiakuntza handia duen baserritar batekin egin da elkarrizketa. Hasi batean, behi gutxi batzuekin hasi bazen ere lanean, egun 300 behi inguru ditu. Argi izan du baserritarrentzat egun dauden lege eta paper prozesuak konplexuak direla eta laguntza izatea aukera ona dela. Egun, ordea, ustiakuntza handia izanik, laguntza ematen dion enpresa bat du kontratatua. Enpresa honek langileen kontratuak, kontabilitatea, gestioa, baserriko ganaduaren inguruko paper prozesuak eta bestelakoak ematen dizkio.

Laburbilduz, negozio ideia ona dela ikusten du. Bai berak edota baita inguruko baserritar txikiek ere laguntza behar dutela argi du, baserriko lanez gain, lan handia dagoelako atzean. Bere kasuan, zerbitzua herrira etorriko balitz gainera, akordio batetara iristeko prestutasuna agertu du.

Lehen sektorean ustiakuntza txikian jarduten duen 47 urteko emakumea

Ustiakuntza txikia duen emakume batekin egin da elkarrizketa. Egun 5-10 behi artean izaten ditu eta horrez gain, ardi, ahuntz eta bestelako abereak. Argi azaldu du laguntza beharra dagoela. Bere ikasketak direla eta, nahiko ondo moldatzen den arren, gustura izango lukeela lan horietaz arduratzen den norbait, eta hori ordaintzeko prest dagoela. Garrantzi handia eman dio gertuko norbait izateari, behar den momentuetan

hor egongo den norbait izateari, eta ez denbora guztian atzetik ibili beharra duen enpresa bat izateari.

Gurekin enpresarentzat bezero posible bat dela ikusi da.

Lehen sektorean ustiakuntza txikiak dituen 80 urteko gizonezkoa

80 urteko dituen gizonezkoa den arren, bizitza guztian bere 2-3 behiekin lan egin ondoren, pena du orain hau aldatu beharra. Egun, paper prozesu lan guztiak ilobak egiten dizkiola adierazi du, baina herrian bertan aukera izanez gero, gustura ordainduko lukeela lan horiek egingo lizkioken bati. Garrantzi handia eman dio zerbitzua eskaintzeko enpresa bera mugitzeari. Berak gainerako herrietara mugitzeko dituen zailtasunak ikusirik, gustura hartuko omen luke bere baserrira hurbilduko den norbait, eta behar duen lanetan laguntza emango liokeen bat.

Elkarrizketatu hau ere *Gurekin* enpresako bezero posible bat litzateke.

5. ONDORIOAK ETA GOMENDIOAK

Txosten hau *Gurekin* negozioaren ingurua aztertu eta negozioari gomendioak emateko burutu da. Helburu nagusia negozioa merkatuan egokitzea eta errealitatera ahalik eta gehien hurbiltzea izan da. Helburu hau lortzeko, informazio ahalik eta gehien lortu da, bai eskuragarri dauden iturrietatik (internet, liburu, bezeroekin harremana duten erakundeak, etab.) eta baita inkesta eta elkarrizketa bidez ere. Inkestak eta elkarrizketak bezero posible direnei burutu zaizkie, hirugarren adineko eta pentsionistei eta lehen sektorean ustiakuntzak dituzten baserritarrei.

5.1. ONDORIOAK

Hasiera batean esan bezala, *Gurekin* negozioa landa ingurunean kokatuko da. Hasiera batean, ez zegoen argi errentagarria izango ote zen landa ingurunera soilik mugatzea. Ikusi dugunez, landa ingurunera mugatuta bertako bezeroekin harremana estuagoa izango da eta ondorioz, errazagoa izango da bezero leialak izatea. Landa ingurunea izango dugun arren helburu, Tolosaldeara mugatuko gara, hasiera batean merkatuan sartzeko aukerarik errazena baita.

Tolosaldeako landa inguruneke ekonomiari dagokionez, azken urte hauetan egoera gogorra bizitzen ari da, bai Tolosaldean eta baita Euskal Autonomia Erkidegoan ere. Honek diru sarrera guztiak gutxitzea ekarri du eta ondorioz, hainbat zerbitzu ez izatera mugatu behar dute familiek. Hirugarren adinekoei dagokionean, pentsioak ere

beherakada izan dute eta ondorioz, hilabetea pasatzeko zailtasunak dituzte. Baserritarren kasuan ere, baserritar diru-laguntzak beherantz doaz eta orokorrean, bizitzeko soldata eta sarrerak ere bai. Guzti honekin atera den helburu nagusietako bat *Gurekin* zerbitzuaren prezioak ahalik eta baxuenak izan behar direla da, eta betiere kontuan izan behar dela bezero posible direnen eros ahalmena.

Tolosaldeako demografia joerari dagokionean, argi dago biztanleria zahartzen ari dela eta hemendik urte batzuetara, biztanleriaren zenbateko garrantzitsu bat hirugarren adinekoa izango dela.

Sozioekonomikoki, lehen sektorearen pisua ere garrantzitsua da. Egun duen pisua jaisten doa, baina lehen sektoreari eustea garrantzitsua da. Lehen sektorea indartzeko asmoz, aurrerantzean diru laguntzak eta bestelako laguntzak izango direla aurreikusten da, eta ondorioz, diru laguntza horiek baserritarrei iristea errazteko laguntza beharko da.

Bezeroei dagokionean, landa ingurunekeo populazio osoari bideratzea bazen ere helburua, merkatuan posizio bat lortu artean, hirugarren adineko eta baserritarretan espezializatuko da, eurei behar dituzten zerbitzu guztiak eskainiz.

Lehiakideei dagokienean, gure lehiakide zuzenik ez dugu, izan ere, ez dago *Gurekin* enpresaren zerbitzu bera, bezero berdinei eta landa ingurunean ematen duenik. Hala ere, jakina da aholkulari eta gestoria zentro ugari daudela eskualde mailan eta jada merkatuan posizio ona lortua dutela. Lehen sektorean ustiakuntzak dituztenentzat espezializatutako enpresak ere badaude, Abelur eta Lurgintza. Lehiakideekin desberdintzeko lan handia egin beharko da. Batetik, bezero izango direnetan espezializatu eta eurei zerbitzu egoki eta gertukoa eskaintzea beharrezkoa da. Prezio aldetik, lehiakideen prezioak nahiko altuak izanik, prezio horiek hobetu behar dira, euren eros ahalmena kontuan izanik.

Zerbitzuaren banaketaren inguruan, elkarrizketatu eta inkesta egindako askok esker handia ematen diotela gertukotasunari ikusi da. Hau da, beraiek beste herrietara mugitu beharrean, enpresa bera izatea herrira hurbilduko dena.

Inkestetan eta elkarrizketetan jaso den informazioa ere aipatzeko da. Elkarrizketak baserritarrei egin zaizkie, laguntza behar duten galdetuz. Elkarrizketatuak ados daude laguntza beharra dagoela sektorean esatean. Guztiek erantzun dute laguntza kontabilitatean, paper prozesuetan, gestioetan, eta horrelako prozesuetan behar dela eta guztiak daude hori prezio moderatu batean ordaintzeko prest. Bukatzeko garrantzi handia ematen die lehen esan bezala banaketa moduari, hau da, enpresako langilea izateari eurengana mugituko dena.

Inkestetan jaso den informazioari dagokionean, hirugarren adinekoren iritziak jaso dira. Orokorrean esanda, herrian zerbitzua izanez gero, gehiengoak erabiliko luke zerbitzu hori. Garrantzitsua izango da bezeroei gertukotasun osoa eskaintzea eta prezio moderatuak ezartzea, guztientzat zerbitzu eskuragarria izan dadin.

Azkenik, harreman fisikoaz gain, web orri bidezko eta telefono bidezko harremana ere izango da bezeroekin. Hirugarren adineko askoren paper prozesuak euren seme-alabek kudeatzen dituzte eta eurentzat web orria eta telefonoa kontakturako bide errazak dira.

Izaera juridikoaren inguruan, Tolosaldea Garatzenen web orriak laguntza bikaina eskaintzen du. Bertako informazioarekin autonomo gisa lan egitea *Gurekin* enpresan erabaki da. Honek, jarduera errazteaz gain, diru laguntzak jasotzea ahalbidetzen du, gaztea eta ekintzaile izaerarekin.

5.2. GOMENDIOAK

Negozio proiektu hau ahalik eta hobekien gauzatu ahal izateko burutu den ikerketa honen ondoren, hainbat gomendio bildu dira *Gurekin* enpresarentzat baliagarriak izan daitezkeenak:

- Merkatuan posizio bat lortu artean, Tolosaldeako landa ingurunean kokatuko da negozioa

- Hirugarren adineko eta pentsionistetan eta lehen sektorean espezializatuko da (hasiera batea behintzat)

- Negozioko langilea izango da bezeroengana hurbilduko dena. Horretarako, astean egun bakoitzean herri batera joango da eta bertara gerturatu ahalko dira inguruko bezeroak.

- Prezio moderatuak ezarriko dira bezeroentzat, bai baitakigu hauetarik gehienek ahalmena ez dela handia.

- Web orria eta telefono zerbitzua eskaintzea eta horrela eskaini ahal bada zerbitzua, horrela eskaintzea.

- Autonomo bezala lan egitea.

- Hasiera batean, eskaria zenbatekoa izango den ez dakigunez, proiektuaren sustatzailea dena soilik hastea lanean, eta geroago, behar izango balitz, momentu puntaletarako edota ordu batzuetarako beste langile baten kontratazioa burutzea.

NEGOZIO PLANA

GRADU AMAIERAKO LANA



GUREKIN: BIGARREN TXOSTENA

TXOSTENA. NEGOZIO PLANA

AURKIBIDEA

0. Sarrera	40
1. Gurekin	40
1.1. Kudeaketa	
1.2. Misioa	
1.3. Bisioa	
1.4. Balioak	
2. Zerbitzua	43
3. Marketina	46
3.1. Produktua edo zerbitzua	
3.2. Place (Banaketa)	
3.3. Promotion (Sustapena)	
3.4. Prezioa	
4. Giza baliabideak eta antolaketa	57
5. Finantza plana	59
5.1. Sarrera	
5.2. Inbertsioa	
5.3. Kostu finkoak	
5.4. Kostu aldakorak	
5.5. Finantzaketa	
5.6. Errentagarritasun ataria edota puntu hila	
5.7. Etorkizuneko eszenatoki desberdinak	

6. Ondorioak	66
---------------------------	-----------

0. Sarrera

Txosten honetan Gurekin negozio plana ageri da. Euskal Herriko Unibertsitatean enpresa ikasketak burutzen ari den Ane Garmendia ikaslearen gradu amaierako proiektua da, 2015/16 ikasturtean aurkeztuko duena.

Negozio plan bat burutzeko, enpresaren aldagai guztiak zehatz-mehatz ezagutu behar dira, negozioarekin hasi aurretik emango diren pausu edo urrats guztiak definiturik egoteko helburuarekin. Hasteko eta behin, negozioaren deskribapen orokor bat burutuko da, enpresaren kudeaketa, misioa eta xedea finkatuz.

Jarraitzeko, Gurekin negozioan eskainiko dugun produktu edo zerbitzua definituko da, berau izango baita negozioaren funtsa. Garrantzitsua da zerbitzua modu zehatz eta egoki batean definitua izatea, zerbitzua bezeroei eskaintzen ari garen momentutik zer eskaintzen den jakitea beharrezkoa baita. Zerbitzuaren lehiarako abantailak ere atal honetan barneratuko dira, izan ere, lehiakideekin alderatuz, gure zerbitzua zertan bereizten den ezagutu behar da.

Hirugarren puntuan, marketing mix-a garatuko da, marketinaren 4Pak aztertuz. Marketina bezero berriak lortzeko puntu garrantzitsua da, ondorioz, enpresek ondo garatua izan behar dute. Alor honetan, eskainiko den produktu edo zerbitzua, prezioak, banaketa prozesua eta produktuaren ezagutza lortzeko erabiliko diren sustapen prozesuak aztertuko dira.

Laugarren puntuan, negozioa osatuko duten giza baliabideak aztertuko dira. Bertan, enpresako langileak aipatuko dira, eta horrez gain, langile bakoitzak izango dituen zeregin nagusiak ere bertan adieraziko dira.

Bosgarren puntua izango da txosten honen atal garrantzitsuenetako bat. Bertan finantza plangintza burutuko da. Lehenik, kostu guztiak aztertuko dira eta sarrera posibleak aurreikusi, horrela, enpresaren alor finantzarioa aztertzeko.

1. Gurekin

1.1. Kudeaketa

Gurekin negozioari dagokion kudeaketa osoa Ane Garmendia sustatzaileak burutuko du hasiera batean. Enpresaren alor guztiez arduratuko da: bai alor finantzarioaz, bai salmenta arloaz eta baita marketin arloaz ere. Aipatzekoa da Ane Garmendiaz gain, momentu puntualetan beste langile bat izango duela azpikontratatua. Hasiera batean ez bada ere, etorkizun hurbilean, lan zama handia balego, beste langilea 8 orduz kontratatzeko aukera ere hor dago eta kasu horretan,

eskainiko den zerbitzuaren salmenta zuzendaria izatearen eta marketin zuzendaria izatearen ardura bere gain utziko da. Ane Garmendia sustatzaileak autonomo moduan egingo dio aurre jarduerari.

Zuzendaritza nagusiaz Ane Garmendia autonomoa arduratuko da. Bere funtsezko eginbearra alor finantzarioa, salmenta alorra eta marketin alorra modu bateratu batean aurrera eramatea da. Enpresa baten funtzionamendurako eginbehar garrantzitsua da.

Alor finantzarioaz ere Ane Garmendia bera izango arduratuko dena. Finantza kudeaketaz arduratuko da. Bere zeregin nagusietan barneratzen dira baliabide finantzarioak ahalik eta efizienteen erabiltzeko burutu beharreko estrategiak finkatzea eta enpresako prozesu finantzarioak aztertzea. Enpresaren funtzionamendurako beste alor garrantzitsu bat da eta ondorioz, behar beharrezkoa da hasieran azterketa finantzario egoki bat egitea. Behin jarduerarik hastean, jarduera finantzario guztiak islatuak geratuko dira eguneko dokumentuetan.

Salmenta alorrari dagokionean, hasiera batean Ane Garmendia izango den arren arduraduna, aurrerago langilea kontratatuko balitz, enpresa ezagutzen hasten den momentutik, lan hori langileari delegatuko zaio. *Gurekin* enpresak salduko duena zerbitzu bat denez, salmenta zuzendariak eta marketin zuzendariak modu bateratu batean egin beharko dute lan. Hasteko eta behin marketin plan egoki bat burutu beharko da, bere salmenten gehiengoa lortu ahal izateko. Behin negozioa martxan denean, marketin prozesu zehatz eta egoki bat eraman beharko da aurrera eta eguneko salmentek momentu oroko egoera ezagutu.

Horrela bada, Ane Garmendiak hasiera batean enpresaren alor guztiak kudeatuko dituenez, negozioa modu efiziente batean eraman ahalko da, inongo ezustekorik izan gabe, alor guztietan helburu berdinekin jardungo baita.

1.2. Misioa

Enpresa baten misioak enpresa baten izaera biltzen du, zein jarduera duen eta zein bezeroetara bideratzen den jasoaz.

Gurekin enpresaren misioa honakoa da: hirugarren adineko eta pentsionistei eta lehenengo sektorean ustiakuntza txikiak dituztenei eguneroko bizitzan eta lehen sektorean kudeaketa eta aholkularitza laguntza oso eta integrala eskaintzea da, zerbitzua landa ingurunean kokatuko den negozio eredu batek eskainiko duelarik.

1.3. Bisioa

Bisioak enpresak etorkizunean merkatuan lortu nahi dituen helburuak biltzen ditu. Helburu hauek errealak eta lortu daitezkeenak izan beharko dute, enpresarentzat motibagarri izan daitezzen.

Gurekin enpresaren bisioak etorkizun ertain eta luzerako estrategiak biltzen ditu. Epe ertain eta luzean landa inguruneko merkatuan erreferente izatea lortu nahi da, bere inguruneko merkatu kuota garrantzitsu bat lortuz.

1.4. Balioak

Enpresa batek ezartzen dituen balioak izango duen portaeraren pausuk markatzeko balio dute, izan ere, balio horiek enpresaren kulturara egokitutako printzipio etikoak izango dira. Balio hauek enpresaren pertsonalitatea definituko dute.

Gure enpresaren kudeaketa era zein baloretan oinarritzen den aztertuko da:

Malgutasuna, bezeroen nahiei eta ingurumeneko aldaketei modu eraginkor eta azkar batean eragiteko malgutasuna.

Formazio egokia izanik lan egitea, enpresako langile guztiak, bai egungoak eta baita etorkizunekoak ere, helburu berdinekin aritzea. Langileen motibazioa baloratuko da.

Berrikuntza, bezeroa eroso eta gertuko sentitzea, berrikuntza den guztirako prest egotea eta honek bezeroari konfiantza ematea.

Bezeroekiko konpromisoa, artapenen eta zerbitzuaren kalitatean, konpromiso hau gardentasunean eta zintzotasunean oinarrituz.

Lanaren bikaintasuna, lana etengabe jarraituz bikaintasuna eta kalitatea bilatzea.

Enpresaren lehiakide direnekiko desberdintasuna lortzea, gure lana modu eraginkor eta azkar batean burutuz.

Lan etikarekiko eta integritatearekiko konpromisoa, enpresaren politiken eta indarrean dagoen legediaren betetzea.

2. Zerbitzua

Alor honetan, *Gurekin* enpresak eskaintzen duen zerbitzua zehaztuko da.

2.1. Zerbitzuaren deskribapena

Gurekin negozioak Tolosaldeako hirugarren adineko eta pentsionistei eta lehenengo sektorean ustiakuntza txikietan jarduten dutenei laguntza eskaintzera bideratutako negozio bat izango da, eguneroko bizitzan burutu behar diren eragiketa eta tramiteen inguruan laguntza eta aholkuak emango zaizkielarik, euren eguneroko bizitza erraztea helburu izanez. Bezeroak eskatzen duen informazioa ahalik eta ulerterrazzen transmitituko zaio, beti ere bezeroaren ulermen maila kontuan izanik eta dituen zalantzak guztiak argituz.

Egungo gizartean, burokrazia maila altua dago. Burokrazia administrazioen funtzionamendu modua da: eguneroko bizitzan edozein prozesu martxan jartzeko, paper ugari bete behar dira eta hainbat erakunde bisitatu behar dira. Honek hirugarren adineko eta pentsionistei sortzen dizkien zailtasunak ikusirik, negozio eredu honen ideia sortu zen. Ondorioz, *Gurekin* negozioaren atal bat eurei bideratuta egongo da, hirugarren adineko eta pentsionistei eguneroko bizitzan aholkularitza eta gestoria zerbitzu bat eskaintzera.

Burokrazia hau gizarte guztiak jasan behar duen arren, lehen sektorean ustiakuntza txikiak dituztenek oraindik zailtasun gehiago dituzte. Izan ere, lehen sektorean lorturiko produktuak saltzeko, edota sanitate legeak betetzeko, edota beste edozein prozesu jarraitzeko, burutu beharreko paperen mundua ez da batere erraza, eta askok, ez dute inongo laguntzarik. *Gurekin* enpresaren bigarren atala lehen sektorean jarduten dutenei begira, eurei zerbitzu bat eskaintzera bideratuko da, aholkularitza eta gestoria zerbitzua alegia.

2.2. Kokapena

Hasiera batea Gipuzkoako Tolosaldea bailarako landa inguruneke herri txiki batean, Baliarrainen, bulego zentrala kokatzea pentsatu bazen ere, negozioak izango duen erantzuna ezezaguna denez, hasiera batean beste modu batean antolatuko da. Ane Garmendia langilea Baliarrainen bizi da eta bere etxetik tramitatuko ditu zerbitzu guztiak.

Baliarrain Gipuzkoako Tolosaldea bailaran kokatutako herri txiki da. Gipuzkoako erdi-hegoaldean kokatzen da, Donostiatik 36 kilometrora. Tolosaldea bailara Goierri bailarekin elkartzen den puntuan kokatzen da. Iparraldetik Legorreta udalerrian

mugatzen du, hegoaldetik Gaintza udalerriak eta ekialde eta mendebaldetik Orendain eta Altzagak.



1. IRUDIA Gipuzkoan Baliarrain udalerraren kokapena. (Iturria: Baliarraingo udala)

Herrian bertako demografiari begiratzuz, 1991 urte arte 150-200 biztanle inguruan ibili zen, Baliarrain ez baitzen independente (Iruerrieta zen herria, Ikaztegieta eta Orendainekin batera). Independentzia erabatekoa lortu zuenean (1991n), 99 biztanle zituen, horietatik 21 hirugarren adinekoak. 2006 urte ezkerro, biztanleriaren joera goranzkoa izan da eta gaur egun, 2015 urtean, 130 biztanleko herria da, 19 hirugarren adinekoak. **(Iturria: Baliarraingo udala 2015/09/09)**

Baliarraingo 65 urte baino gehiagoko populazioa		
	1991	2015
>64	21	19

2. IRUDIA.Baliarraingo 65 urte baino gehiagoko populazioa.Iturria: Eustat. Udal informazioa. 1991/1/1

Ane Garmendia izango da Tolosaldeako herri txikietara desplazatuko dena eta behin bezeroen beharrak zeintzuk diren ikusirik, bere etxetik egingo du lan. Aurrerago zehaztuko da zerbitzua eskaintzeko modua.

Abantailak eta desabantailak

Negozia landa ingurunean kokatzeak bere abantaila eta desabantailak ditu. Landa inguruko biztanleria baxua izan arren, 65 urtetik gorakoek eta lehen sektorean jarduten duten ustiatzaile txikiek biztanleriaren zati handi bat osatzen dute. Adineko eta pentsionisten kasuan, elkar ezagutzen direnez, abantaila esanguratsu bat da gure negozioari begiratuta, gure bezeroei eskainiko diegun diferentziazio nagusia gertukotasun hori izango baita. Bestetik, euren artean harremana izanik, ahoz-ahoko lana egingo dute eta honek bezeroak gureganatzen laguntzen du. Hizkuntzaren aldetik ere begiratu beharra dago. Landa ingurune herri txiki hauetako adineko pertsonen maiz aipatzen duten alderdia da: euskara. Geroz eta gehiago dira euskaraz hitz egiten dutenak eguneroko bizitzan, ondorioz, baita euskaraz hitz egitea eskertzen dutenak ere, euren gertukotasuna eta konfiantza ematen baitie. Bestetik, Tolosaldea eta Goierriren mugan egonik, hasiera batean Tolosaldera bideratuko bagara ere, etorkizun batean Goierriera hedatzeko aukera dago. Inguruko herri handietatik dauden distantziak ere egokiak dira: Tolosa 11 kilometrora eta Donostia 36 kilometrora.

Desabantailak ere badira, ordea. Alabaina, gure negozioa hirugarren adinekoei eta lehen sektoreko baserritar txikiei bideratua dagoenez, landa ingurune kanpo merkatu zabalago batean jokatu genuke, baina landa ingurunean, merkatua ez da hain zabala, eta ondorioz, sarrerak handitzeko esfortzu handiagoa egin beharko da. Bestetik, hasiera batean zaila izango da adineko pertsonen laguntza behar dutenean guregana jotzeko ohiturak hartzea. Horretarako, oso garrantzitsua da euren zuzenean lan egiten dutenekin harremanetan egotea, eta gizarte laguntzaileak dira euren jarraipena egiten dutenak. Gizarte laguntzailearen bidez, bere eskuduntzakoak ez diren beharretan, guregana bide emanez, laguntza behar dutenen ohiturak aldatzen joango dira. Pixkanaka eta konfiantza handia emanez desabantaila izateari uztea lortzea espero da.

Eskainiko ditugun zerbitzuen ikuspuntutik begiratuta, zerbitzu hauek eskaintzeko hainbat entitateekin harremanetan egon behar gara konstanteki, finantza erakundeekin, Ogasunarekin, trafikoko bulegoekin, Foru Aldundia eta bestelakoekin esaterako, eta kasu hauetan, erakunde hauen bulegoetatik ez gaude hain gertu. Hau desabantaila nagusia den arren, egun telematikoki egin daitezkeen eragiketek lan hau errazten dute eta ondorioz, ez litzateke desabantaila garrantzitsua izango.

2.3. Bezeroak

Gurekin negozioak Tolosaldea osatzen duten landa inguruneko herri txikietan izango ditu bezeroak. Abaltzisketa, Aduna, Albiztur, Alegia, Alkiza, Altzo, Amezketza, Baliarrain, Belauntza, Berastegi, Berrobi, Bidania-Goiatz, Elduain, Gaztelu, Hernialde, Ikaztegieta, Larraul, Leaburu-Txarama, Lizartza, Orendain, Orexa eta Zizurkil udalerrietan zentratuko da. Tolosaldeako herri handiak alde batera utziko dira, bai herri handietan landa inguruneko herri txikietan dauden oztopoak ez daudelako eta baita herri hauetan gure zerbitzu bera eskaintzen duten beste enpresa asko daudelako ere. Hala ere, etorkizuneko helburuetan finkatzen da gainerako eskualdeetara zabaltzearen aukera.

Bai Baliarrain herriaren eta baita negozioaren helburu izango diren herri txikien herri antolakuntza aztertzea garrantzitsua da negoziarako. Herri hauek antolakuntza antzekoa duten herriak dira. Denak erdigune bat dute eta bertan kokatzen dira herria osatzen duten etxebizitza gehienak. Etxebizitza gehienak baserriak izan dira orain arte, hala ere, egun geroz eta gehiago dira bestelakoak. Erdigunetik kanpo baserri asko daude, elkarrengandik bereizita. Hala ere, herri erdigunera iristeko arazorik ez dute baserrietan bizi direnek. Hau puntu garrantzitsua da, Gurekin enpresak bere zerbitzua herri bakoitzeko erdigunean eskainiko baitu gehienbat. Hala ere, edozein bezerok herri erdigunera iristeko arazoak izango balitu, *Gurekin* negozioa prest egongo litzateke bere etxera hurbiltzeko eta zerbitzua bertan emateko.

3. Marketina

3.1. Produktua edo zerbitzua

Jarraian, Gurekin enpresak eskainiko dituen produktuak aztertuko dira.

Adineko eta pentsionistei begira,

Aholkularitza

Gaur egungo gizartean, edozein eskaera edo erreklamazio egiteko, milaka paper bete behar dira eta paper horiek leku desberdinetan aurkeztu behar dira. Horrez gain, telefonoz deitu, internet erabiliz erreklamatu, eta bestelako baldintzak jartzen dituzte. Ondorioz, adineko eta pentsionistak milaka oztoporekin aurkitzen dira hainbat ekintza burutzeko: ondasunen salmenta, aseguruak, diru-laguntzen eskaera, baimenak, adinduen egoitzan plaza eskaera, errenta aitortpena, etab. Gure helburu nagusia bezeroak prozesu horien ezagutza erraztea da, zer eta nola egin behar duten adieraziz. Bezeroak laguntza beharko balu, guregana jotzearekin, eurei aholkularitza

pertsonalizatua eskainiko genioke. Gure desberdintasuna aholkularitza eskaintzen duten gainerako enpresekin kokapena eta gertukotasuna izango dira. Batetik, landa inguruneko adineko pertsonak izango dira gure bezeroak. Prezioari dagokionean ere, aholkularitza prezioak baxuak izango dira eta beti kontuan izango dira pentsionisten pentsioak. Gure bezeroei gertuko harremana eskainiko diegu, euskaraz, modu pertsonalizatu batean.

<u>Aholkularitza</u>
Bizi aseguruia
Etxebizitzaren aseguruia
Autoen aseguruia
Errenta aitortpena
Subentzio eta diru-laguntza pertsonalak eskatzeko prozedura
Ibilgailu salerosketa: traktore, auto, makineri, etab.
Baseri salerosketa
Terreno salerosketa
Adineko zentroetara sarrera lortzeko aholkularitza
Zergetan aholkularitza
Testamentu aholkularitza, inplikazio fiskalak

Zerbitzua: tramite eta gestioak

Aholkularitza gidatua eman ondoren, hainbat kasuetan Foru Aldundiarekin edota bestelako entitateekin harremanetan jarri behar da edota hainbat paper konplexu bete behar dira. Buruhauste handiak sortu aurretik, guk eskainiko dugun zerbitzu bat izango da. Gestio eta tramite guztiak egiteaz arduratuko gara: kontratazioak, salerosketak, errenta aitortpenak, erretiro prozesuak, alargundun pentsioen eskaerarako tramiteak, etab. Horrela bada, gure bezeroen batek laguntza beharko balu, guregana jotzearekin nahikoa luke, prozesu guztia azalduko genioke eta bukaeraraino burutu, prezio moderatu batean.

Zerbitzuak
Aseguruen kontratazioa: dokumentazioaren tramitazioa
Etxean langilea dutenentzat, kontratazioa
Etxean langilea dutenentzat, nominak
Ibilgailu salerosketa (traktore, auto, makineria)
Baserri salerosketa
Terreno salerosketa
Errenta aitopenak
Erretiro prozesuak
Alargundun pentsioen eskaerarako tramiteak
Subentzio eta diru-laguntzen tramitazioa
Trafiko tramitazioak
Zirkulazio baimenen bikoiztean
Ehizeko eta arrantzako lizentzi eta baimenak
Garraio publikoko txartelen eskaerarako tramitazioak
Jaiotza eta heriotza ziurtagiriak
Azken nahien ziurtagiria
Ogasunari ordainketetan eguneratua izatearen ziurtagiria

Lehenengo sektoreko ustiakuntza txikietan jarduten dutenei begira,

Aholkularitza

Tolosaldeako landa ingurunean badira oraindik ere lehen sektoreko ustiakuntza txikietan aritzen direnak. Orain urte batzuetatik asko jaitsi den jarduera den arren, oraindik inguru hauetan badira baserri edota baratzetan aritzen direnak. Gizartearentzat oso garrantzitsuak diren jarduerak dira eta hainbat baldintza eta legedi daude jarduera hauek babesteko asmoz. Sanitatea, kontabilitatea, laguntza eskaerak, ganadua hiltegira eramateko egin behar diren paperak eta ganaduen belarritakoak dira egin beharreko gestio batzuk, baina horrez gain, gestio eta tramite ugari daude. Kasu hauetan, askok ez dakite zein aldetara jo edota nola hasi, eta hau ikusirik, gure zerbitzua eskainiko diegu. Aholkularitza nahi dutenentzat zein bide jarraitu behar dituzten adieraziko diegu. Edozein behar edota galdera dituztenean gure prestutasuna erakutsiz eta eurek zalantzak ahalik eta egokien argituz.

Aholkularitza
Lehenengo sektoreari lotutako diru-laguntzak: itxiturak egiteko, baserriak berritzeko, etab.
Ibilgailu salerosketa (Traktoreak, autoak, makineria, etab)
Baserri salerosketak
Terreno salerosketak
Errenta aitorpenak
Nekazal aseguruaren konparaketa

Tramite eta gestioak

Aurreko kasuan bezala, aholkularitzaz at tramite eta gestioak egiteaz ere arduratuko gara. Prezio baxua eskainiko diegu eta prozesua zehatz-mehatz azalduko diegu, eurek gertutik jarrai dezaten.

Zerbitzuak
Subentzio eta diru-laguntzen tramitazioa (baso-elkartea, legedia, etab)
Errenta aitorpenak
Enirio-Aralar mankomunitatera ganadua bidaltzeko tramitazioak
Ibilgailuen salerosketa (traktore, auto, makineri)
Baserrien salerosketa
Terrenoen salerosketa
Lizentzi eta baimenak (lehen sektoreari begira)
Terreno mugak planoan islatzea, eskriturretan oinarrituz.

Laburbilduz, guk eskainiko duguna honakoa da: laguntza pertsonalizatu eta gertuko bat prezio baxuan eta landa inguruetik atera beharrik gabe. Egia da gaur egun aholkularitza eta tramitazioa eskaintzen duten enpresa asko daudela, baina hauen prezioak ere nahiko altuak dira eta maiz ez dute landa ingurukoekiko gertutasun hori erakusten. Gure enpresak aldiz, prezio baxuan eskainiko du, beti ere kontuan izanda gure bezeroen errenta eta pentsioak eta landa ingurunean lan egiten dugula argi izanez. Hizkuntzari dagokionean, zein ingurutan mugituko garen jakinik, euskara izango dugu ezinbesteko puntu bat, edozein bezerok enpresako edozein langileekin euskaraz hitz egiteko arazorik izan ez dezan lan egingo dugulako, kontratazioak egiteko ezinbesteko baldintza izango da eta.

3.2. Place (Banaketa)

Aurretik aipatu bezala, hasiera batean, bulego zentral bat jartzea pentsatu zen arren, negozioarekin hasteko prozesua aldatu da. Bezeroak hasieran Gurekin negoziara laguntza eske etortzeko ohiturarik izango ez dutenez, enpresa bera izango da bezeroengana hurbilduko dena. Tolosaldeako herri txiki batera joango da Ane

Garmendia goizez, eta beste herri txiki batera, arratsaldez, horrela, asteko egun guztietan.

Asteko plangintza honela izango da:

- Astelehena

10:00-14:00 Orendain

16:00-20:00 Ikaztegieta

- Asteartea

10:00-14:00 Altzo

16:00-20:00 Lizartza- Oresa

- Asteazkena

10:00-14:00 Abaltzisketa

16:00-20:00 Amezketeta

- Osteguna

10:00-14:00 Berrobi – Gaztelu -Elduain- Berastegi- Belauntza

16:00-20:00 Zizurkil- Aduna- Larraul

- Ostirala

10:00-14:00 Baliarrain

16:00-20:00 Alkiza -Hernalde- Albiztur

Hasiera batean, plangintza honekin hasiko da lanean. Hala ere, etorkizunean, lan eskariaren arabera aldaketak izango dira.

Kasu batzuetan, herriak berak dituen lokalak beharko dira zerbitzua eskaintzeko eta ondorioz, udalarekin hitz egin beharko da kasu bakoitzean. Tolosaldeako bi herrietan galdetu ondoren, honetarako arazorik ez legokeela ondorioztatu da.

Langileei dagokionean, langile sustatzailea arduratuko da herri bakoitzera joaten eta bertako bezeroen beharrak asetzen. Lehen langile hau izango da bezeroekin harremanak izango dituen, eta bezeroen beharrak eta behar hori asetzeko datuak eskatzeaz arduratuko dena. Behin bezeroak dituen beharrak ezagutu ondoren, eskatzen duen zerbitzua eskaintzeko beharrezkoak diren tramiteak egiteaz ere arduratuko da. Hala ere, negozioaren lan zama handia denean, kanpoko beste langile bat azpikontratatu da. Langile honi lehen langileak zein tramite egin behar dituen adieraziko dio eta tramitea egiteko behar beharrezkoak dituen datuak transmititu. Honen helburua, prozesua azkartzea da.

Bezeroak bulegora etortzeko zailtasunak baditu, harremanetan jartzeko telefono eta internet zerbitzua ere eskainiko da. Telefonoz harremanetan jartzearekin nahikoa

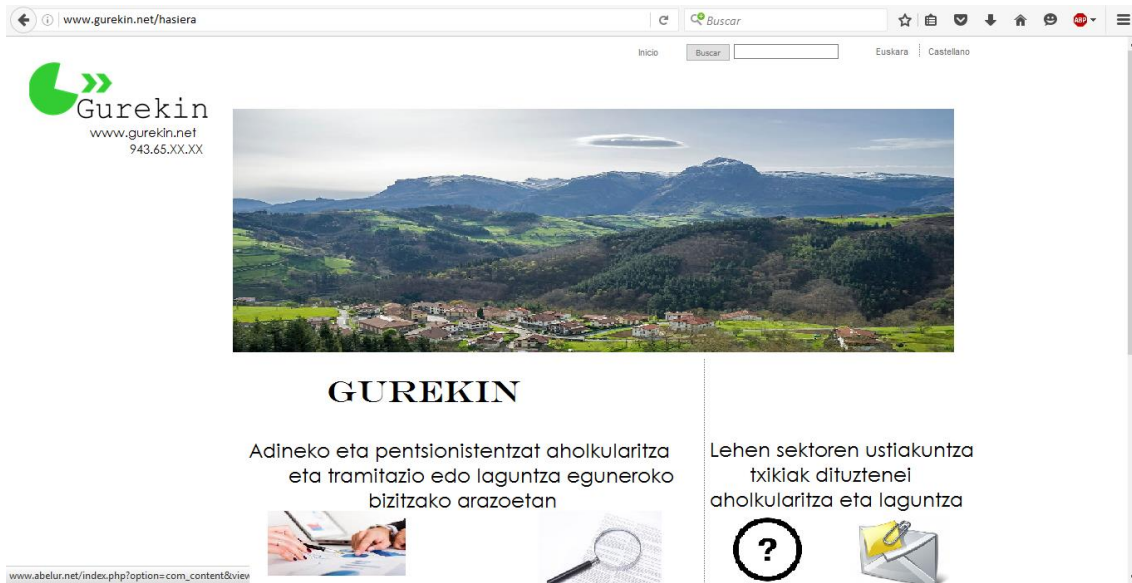
izango da hainbat eragiketa egiteko. Beste kasuetan, telefonoz deitu eta hitzordu bat adostu daiteke bezeroekin geratzeko eta beharko balitz, langilea mugituko litzateke bezeroa dagoen lekuraino. Harremanetarako korreo helbidea eta telefonoa Gurekin enpresaren web-orrian azalduko dira.

Behin bezeroen eskaria zein den ezagutu ondoren, zerbitzua ahalik eta azkarren erantzuten saiatuko dira, eta behin zerbitzua eskaini ondoren, gertuko jarraipena egingo zaie prozesuak horrela eskatzen duen kasuetan. Bezeroen beharrak asetu ondoren, 304/2014 errege dekretuaren 28 eta 29 artikuluetan azaltzen den moduan, bezeroen dokumentu eta datuak gordeko dira, 10 urtean. Langile sustatzaileak etxean duen gela bat artxibo bihurtuko du eta bertan jasoko dira alfabetikoki bezeroen datuak eta gainerako dokumentuak.

3.3. Promotion (Sustapena)

Publizitatearen garrantzia izugarria da egungo gizartean. Gure enpresara ezagutzera eramateko tresnarik garrantzitsuena da eta ondorioz, enpresek gehien lantzen duten alorra da. *Gurekin* negoziaren kasuan, kontuan izan behar da enpresako bezero nagusiak lehen sektoreko ustiakuntza txikietan jarduten dutenak eta hirugarren adinekoak direla, eta ondorioz, egun gehien erabiltzen diren publizitate tresnez gain (internet, aldizkariak, etab.), publizitatea egiteko beste bide batzuk ezarri behar direla.

Publizitatea egiteko erabiliko dugun banaketa kanal garrantzitsuenak landa inguruneko herrietako udalak izango dira. Izan ere, landa inguruneko herrietan hitzaldi eta solasaldiak antolatuko ditugu lehen urtean zehar gure enpresaren helburuak eta nondik norakoak gizartean ezagutarazteko. Bestetik, eskualdeko egunkariak (Tolosaldeko Ataria), eskualdean gehien entzuten diren irrati kanalak eta internet (web orria) tresnak erabiliko ditugu, egungo gizartean paper garrantzitsu bat jokatzen baitute.



Web orrialdearen adibidea

Publizitate bide hauez gain, garrantzi handia izango du ahoz-ahokoak. Pertsona batek enpresa batekin izandako esperientzia positiboak gizarteari transmititzeko bide egokia da, eta ondorioz, gure negozioarentzat oso garrantzitsua izango da ahoz-ahoko teknika hau erabiltzea.

Gurekin negozioaren bezeroak zeintzuk diren ezagututa, eta egun, gainerako enpresek promoziorako erabiltzen dituzten bideak azertu ondoren, negozioaren promozioa deskontu eta beherapenen ildotik eramango da. Hasiera batean, deskontu eta beherapenen teknikarekin jokatu da, bezeroen leialtasuna lortu bitartean. Aurrerago, bidaien zozketak eta bestelako irteerak antolatzeko aukera izango da.

3.4. Prezioa

Gurekin enpresak hainbat zerbitzu eskaintzen ditu eta ondorioz, oso garrantzitsua da eskaintzen duen zerbitzu bakoitzaren prezioa finkaturik izatea.

Prezioa finkatzeko orduan, hainbat faktorek eragiten dute:

BARNEKOAK	KANPOKOAK
Kostuak	Merkatua
Kantitatea	Bezero mota
Prezioa	Banaketa kanala
Lortu nahi den mozkin	Sustapena
	Ingurunea

Enpresaren barneko faktoreen kasuan, eskainiko den zerbitzuaren kostuak kalkulatzeko zaila litzateke. Eskainiko diren produktu edo zerbitzuen kostuak pertsonala,

inprimaki eta beharrezko dokumentazioa eta gasolina kostuak izango lirateke, eta hau kalkulatzea produktu bakoitzean zaila da. Hori dela eta, aholkulari eta gestoriako prezioak aztertu dira eta hauen gain ezarri dira Gurekin enpresaren prezioak.

Lortu nahi den mozkinaren ere puntu garrantzitsua izan da prezioaren ezarpenarekin. Hasi batean, landa ingurunean negozio eredu berria izanik, prezio baxuekin hasi da helburu, marjina txikiak erabiliz. Kasu honetan, saldu beharreko zerbitzu kantitatea handiagoa izatea behar-beharrezkoa da eta ondorioz, bezero leialak lortzea izango da helburu nagusienetakoa.

Barneko faktoreen kasuan, merkatuaren erantzuna erabat ezezaguna da. Burutu diren inkesta eta ikerketek erantzun positiboa erakutsi badute ere, negozioa martxan jartzean aztertu beharko da.

Aipagarria da bezero mota ere. Izan ere, enpresaren bezero talde bat adineko eta pentsionistak dira eta jakina da, euren pentsioen zenbatekoa ez dela oso handia. Beste bezero taldeari dagokionean, lehen sektorean ustiakuntza txikiak dituzten bezeroak ditugu eta ondorioz, euren diru sarrerak ere mugatuak dira.

Banaketa kanala ere ez-ohikoa da, enpresa izango baita landa inguruneko herri txikietara desplazatuko dena. Honek kostuak igotzea ekarriko du, beraz, puntu hau ere prezio ezarpenarekin aztertu beharrekoa izango da.

Negozio eredu berri bat izanik, sustapena bultzatzeko egin beharreko ekintzak ere kostuak gehitzea dakar, beti ere, kontuak izanik landa ingurunean jarduten duen negozio bat dela.

Puntu guzti hauek aztertu ondoren, zerbitzu bakoitzak gaur egun merkatuan duen bataz besteko prezioak aztertu dira. *Gurekin*-i negozio modura zerbitzu bakoitzak zein kostu suposatzen dion ere aztertu da. Guzti hauekin, autoaren kostuaz gain, pertsonal gastua eta inprimakien gastua nagusitu dira, eta kasu batzuetan, tasa ordainketa (prezioan barneratu baita).

Honako prezioen ezarpena burutu da (BEZ aparte):

HIRUGARREN ADINEKO ETA PENTSIONISTEN KASUAN,

<u>Aholkularitza</u>	<u>MERKATUKO P</u>	<u>KOSTUA</u>	<u>PREZIOA</u>
Bizi aseguruua	30,00 €	P	15,00 €
Etxebizitzaren aseguruua	30,00 €	P	15,00 €
Autoen aseguruua	30,00 €	P	15,00 €
Errenta aitopena	30€,40€,60€	P	15€,20€,30€
Subentzio eta diru-laguntza pertsonalak eskatzeko prozedura	45,00 €	P	15,00 €
Ibilgailu salerosketa: traktore, auto, makineri, etab.	45,00 €	P	15,00 €
Baserri salerosketa	45,00 €	P	20,00 €
Terreno salerosketa	45,00 €	P	20,00 €
Adineko zentroetara sarrera lortzeko aholkularitza	-	P	10,00 €
Zergetan aholkularitza	72,00 €	P	20,00 €
Testamentu aholkularitza, inplikazio fiskalak	-	P	Kasuaren arabera

<u>Zerbitzuak</u>	<u>MERKATUKO P</u>	<u>KOSTUA</u>	<u>PREZIOA</u>
Aseguruuen kontratazioa: dokumentazioaren tramitazioa	-	P	Doan
Etxean langilea dutenentzat, kontratazioa	50,00 €	P	30,00 €
Etxean langilea dutenentzat, nominak	30,00 €		15,00€
Ibilgailu salerosketa (traktore, auto, makineria)	200€-250€	P + tasak	70,00 €
Baserri salerosketa	Kasuaren arab.		Kasuaren arabera
Terreno salerosketa	Kasuaren arab.		Kasuaren arabera
Errenta aitopenak	30€,50€,100€	P	25€,40€,80€
Erretiro prozesuak	Kasuaren arab.		Kasuaren arabera
Alargundun pentsioen eskaerarako tramiteak	60,00 €	P	45,00 €
Subentzio eta diru-laguntzen tramitazioa	Kasuaren arab.		Kasuaren arabera

Titularitate aldaketak. Trafikoa	60+%4 (balioa)	P + tasak	45+%4 (balioa)
Zirkulazio baimenen bikoiztean	30,00 €	P+Tasak	20,00 €
Ehizeko eta arrantzako lizentzi eta baimenak	TAULA	APARTEKO TAULA *	
Garraio publikoko txartelen eskaerarako tramitazioak	-	Tasa: 5€	6,00 €
Jaiotza eta heriotza ziurtagiriak	30,00 €		15,00 €
Azken nahien ziurtagiria	30,00 €	790 inprim.	15,00 €
Ogasunari ordainketetan eguneratua izatearen ziurtagiria	36,00 €	P	25,00 €

LEHEN SEKTOREAN JARDUTEN DUTENENTZAT,

<u>Aholkularitza</u>	<u>MERKATUKO P</u>	<u>KOSTUA</u>	<u>PREZIOA</u>
Lehenengo sektoreari lotutako diru-laguntzak: itxiturak egiteko, baserriak berritzeko, etab.	45,00 €		15,00 €
Ibilgailu salerosketa (Traktoreak, autoak, makineria, etab)	45,00 €		15,00 €
Baserri salerosketak	KASUAREN ARABERA		
Terreno salerosketak	KASUAREN ARABERA		
Errenta aitopenak	30€,40€,60€	P	15€,20€,30€
Nekazal aseguruaren konparaketa	-		15,00 €

<u>Zerbitzuak</u>	<u>MERKATUKO P</u>	<u>KOSTUA</u>	<u>PREZIOA</u>
Subentzio eta diru-laguntzen tramitazioa (baso-elkartea, legedia, etab)	Kasuaren arabera		K.A.
Errenta aitopenak	30€,50€,100€	P	25€,40€,80€
Enirio-Aralar mankomunitatera ganadua bidaltzeko tramitazioak			
Ibilgailuen salerosketa (traktore, auto, makineri)	200€-250€	P+ Tasak	70,00 €
Baserrien salerosketa	Kasuaren arabera		K.A.
Terrenoen salerosketa	Kasuaren arabera		K.A.
Lizentzi eta baimenak (lehen sektoreari begira)	Kasuaren arabera		K.A.
Terreno mugak planoan islatzea, eskrituretan oinarrituz.	Kasuaren arabera		K.A.

EHIZEKO LIZENTZIAK		
	Kostua	PREZIOA
Andaluzia	14,76 €	17,71 €
Aragoi	35,00 €	42,00 €
Asturias	30,50 €	36,60 €
Kantabria*	11,67 €	14,00 €
Mantxako Kastilla*	41,62 €	49,94 €
Kastilla eta Leon	42,65 €	51,18 €
Kataluina	27,10 €	32,52 €
Extremadura	22,94 €	27,53 €
Galizia	28,72 €	34,46 €
Errioxa	21,16 €	25,39 €
Madril	22,00 €	26,40 €
Nafarroa	12,00 €	14,40 €
Euskadi	12,00 €	14,40 €
Balentzia*	12,75 €	15,30 €

Lizentzi moten batz bestekoa kalkulatu da.

* Izartxo dunek lehendabiziko aldiz ateratzeko, azterketa egin beharko dute.

Ehizeko lizentzien prezioa kalkulatzeko orduan, lizentziarengatik ordaindu beharreko tasak *kostua* zutabearen jarri dira. *Gurekin* enpresak kostuarekiko %20eko marjina ezarrita atera ditu bere prezioak.

Arrantzako lizentziaren kasuan, Euskadiko lizentziaren kostua 8€ ingurukoa da urte bakoitzean.

4. Giza baliabideak eta antolaketa

4.1. Giza baliabideak

Negozioaren sustatzailea den Ane Garmendia izango da hasiera batean langile bakarra. Landa ingurunean oraindik garatzeko dagoen negozio eredua izanik, enpresako bezero izango direnak lortu arte Ane Garmendia izango da langilea. Lan bolumen handiagoa den denboraldietan (IRPF garaian, esaterako) autonomo jardungo duen beste langile bat azpikontratatu du, momentu puntaletan lan zama gutxitzeko.

Negozioaren sustatzailea eta azpikontratatu duen langilea esperientziadunak izango dira. Gure bezeroak adineko eta erretirodunen taldean edota lehen sektorean ustiakuntzan jarduten dutenen taldean sailkatuko dira.

Hasiera batean, Ane Garmendia bezeroekin harremanetan egongo den langilea izango da. Langile hau izango da herri txikietara mugituko dena. Berarekin, ordenagailu eramangarri bat, telefono mugikor bat eta funtzio anitzeko fotokopiagailu bat eramango ditu herri guztietara, behar diren datu eta dokumentuak modu azkar eta eraginkor batean sarean gorde ahal izateko. Bezeroekin harremanetan jartzean, bezeroaren beharrak zein diren ezagutuko ditu eta bezeroari behar horiek asetzeko burutu beharreko pausuak adieraziko dizkio. Bezeroak tramitazioa egitea nahi badu, datu eta dokumentazio guztia jaso eta tramitazioaz arduratuko da. Finantza erakundeekin, foru aldundiarekin eta bestelako erakundeekin harremanetan egongo den langilea izango da.

Kontratatu duen langilea bere kasa ariko da lanean. Ordenagailu bat, funtzio anitzeko inpresora bat eta telefono bat beharko ditu. Korreo bidez edota telefono bidez harremanetan egongo da lehen langilearekin, honek eskatzen dizkion tramiteak egiteko.

Lan bolumena goraka badoa, negozio sustatzaileak beste langilea kontratatuko du egun erdiko lanean edota, beharrezkoa balitz, 8 orduz.

Bezeroak edozein arazo izanez gero, lehen langilearekin harremanetan jartzeko ez du arazorik izango edozein momentutan, honek, prozesuaren jarraipena egiteko aukera emango diolarik. Honek bezeroei konfiantza emango die, eurekiko gertutasuna adieraziko baitu langileak.

Behar-beharrezkoa da langileen etengabeko komunikazioa eta datu eta dokumentazio transmisioa. Izan ere, lortu beharreko alor bat da bezeroa ahalik eta gutxien molestatuz tramitea burutzea. Ondorioz, pausu bakoitzak ondo zehaztuta eta ezagutza nahikoarekin burutuko dira.

4.2. Egitura juridikoa

Etorkizun hurbil batean ez bada ere, Gurekin negozioa erreal bihurtzeko asmoa du Ane Garmendia proiektuaren sustatzaileak. Hori dela eta, negozioari izaera bat eman behar zaio.

Sustatzaileak, izaera juridikoen inguruan informazioa lortzeko asmoz, Tolosaldea Garatzen erakundera jo du, bai euren web gunean eta baita bertan ere, informazio bikaina eskaintzen baitute ekintzaileentzat. Horretarako, bertako Ekintzailetasun Saileko arduraduna den Jon Zubeldiarekin hitzartu da, autonomo izatearen edota erantzukizun mugatuko sozietate bat izatearen inguruko informazioa eskuratzeko.

Gurekin enpresaren kasurako, autonomo moduan jardutea erabaki da. Hasiera batean, erantzukizun mugatuko sozietate bat eratzea pentsatu bazen ere, horrek kostu gehigarriak dakartza eta hasiera baterako, konplexuegia litzateke. Ondorioz, autonomo moduan jardutea erabaki da. Bi ezaugarri dira hasiera batean kontuan izan direnak. Batetik, erantzukizun mugatuko sozietate bat eratzeko 3.005€-ko kapital bat jarri behar da, eta horrez gain, izen zerrenda bat egin eta izena aukeratu, estatutu batzuk egin (normalean, aholkularitza zentro batera joan behar izaten da) eta notaritza gastuak izango lituzke. Beraz, erantzukizun mugatuko sozietate bat sortzearen hasierako gastuak eta kapital soziala 4.200€ inguruan izango lirateke. Autonomoaren kasuan aldiz, eratze gasturik ez dugu. Autonomo moduan jarduteko, Foru Ogasunean eta Gizarte Segurantzian izena eman behar da.

Jarraian, autonomo izatearen ezaugarriak zehaztuko dira:

- Ez dago gutxienerako kapitala ezarri beharrik.
- Eraketa gasturik ez dago.
- Bazkide autonomoaren erantzukizuna pertsonala eta mugagabea da eta egungo eta etorkizuneko ondasun guztiekin erantzungo du zorren aurrean.
- Zergak PFEZ gain ordainduko dira.
- Enpresari indibidualak Autonomoen Erregimenean kotizatuko du.

Aurretik esan bezala, Foru Ogasunean eta Gizarte Segurantzian alta eman behar da. Gizarte Segurantzian, autonomoen kuota izango da ordainduko dena. Egun, 267€ / hilabeteko da gutxienerako kuota. Hala ere, 2013az geroztik, "tarifa plana" izeneko neurri bat ezarri da. Azken 5 urteetan autonomo bezala jardun ez dutenentzat, eta ekintzaile direnentzat, lehenengo 6 hilabeteetan 50€-koa izango da kuota, bigarren

seihilekoan, 150€koa izango da, eta azkenik, hirugarren seihilekoan, 190€koa. Horrela, kuota progresiboki gorantz joango da. Hau, abantaila nagusia da ekintzaileentzat eta autonomo moduan jardun nahi dutenentzat. Foru Ogasunari dagokionean, bi atal bereiziko dira: batetik, jarduera ekonomikoaren gaineko zerga eta bestetik, BEZ eta PFGZ. Jarduera ekonomikoaren gaineko zerga %7 ingurukoa da lehenengo 5 urteetan eta %15 ingurukoa aurrerantzean. BEZari dagokionean, gainerako sozietateek bezala, hiruhilero tributatu da.

5. Finantza plangintza

5.1. Sarrera

Puntu honetan proiektuaren finantza analisiaren aurreikuspen bat burutuko dugu, sortu gabe dagoen enpresa bat denez, ez baitauzkagu negozio zifra eta balantze errealak. Finantza analisi honetatik ezagutuko dugu enpresa hau bideragarria den edo ez.

Aurreikuspen hau burutzeko kontuan izan behar dugu gure zerbitzua eskainiko dugun lokal komertzialak herri txikietako udalek utziko dizkigutela, ez dugula erosiko alajaina. Gainera, herritarrei eta bereziki adineko eta erretirodunei zerbitzu bat eskainiko zaienez, lokalarengatik ez da ordaindu beharrik izango.

Errentagarritasun ataria edota puntu hila aztertuko dugu lehendabizi. Kasu honetan, balantzea eta egoera ratioak egiteak ez du zentzu askorik, batetik, negozioak ondasunik ez duelako, ez eta pasiborik ere. Ondorioz, etorkizuneko egoera desberdinak baloratu dira.

Gure negozioa martxan jartzeko, aurre inbertsio batzuk egitea behar beharrezkoa da. Inbertsio handiak ez dira izango, izan ere, hasiera batean ez dugu lokal finko bat izango eta ondorioz, ez dugu bertako altzari eta tresnetan inbertsiorik egin beharko. Jarraian adieraziko dira aurreikusitako inbertsio behar batzuk.

HASIERAKO INBERTSIOA

		€
<i>Informatika ekipo eramangarria (aplikazio guztiekin)</i>	1	1.000,00 €
<i>Telefono aparailuak</i>	1 edo 2	90,00 €
<i>Fotokopiagailua</i>	1	600,00 €
<i>Materiala: orriak sailkatzekoa, etab.</i>		200,00 €
<i>Formazioa</i>		1.500,00 €
<i>Autoa</i>	<i>Autoa</i>	1.000,00€
GUZTIRA:		4.390,00 €

Jardunarekin hasteko, lehenik eta behin, formazio beharko du sustatzaileak. Formazioa etengabea izango duen arren, hasiera bateko formazio gastuak hasierako inbertsioan barneratu dira.

Behin formazioa izanik, teknologia egokia izatea behar-beharrezkoa da lan prozesua modu eraginkor batean burutzeko. Hori dela eta, informatika ekipo eramangarri bat eta telefono aparailu bat beharko dira. Sustatzaileak lanak aurrera eramateko, materiala eta fotokopiagailu bat beharko ditu, bai burutuko dituen tramiteak inprimatzeko eta baita dokumentazioa jasotzeko ere.

Azkenik, zerbitzua banatzeko, inguruetakoa herrietara desplazatu beharra izateak auto bat izatea eskatzen du. Auto hori ere, hasierako inbertsioetako bat izan beharko da, hori dela eta, bertan autoaren gaur egungo balioa adierazi da. Negozio sustatzaileak jada badu autoa eta hasiera batean auto horrekin hasiko da lanean. Etorkizun batean, *renting* sistema erabiliz edota auto bat enpresak erosiz jarduteko asmoa dago.

5.2. Kostu finkoak

Hasteko eta behin, aurreikusitako estruktura kostuak zeintzuk diren zehaztu behar ditugu. Jarraian agertzen diren kostuetako asko finkoak ez diren arren eta hilabete bakoitzean zenbatekoa desberdina izango den arren, finko modura jarri ditugu, hilabete guztietako batz bestekoa kalkulatu. Bestetik, aipatu behar da zerbitzuak eskaintzen dituen enpresa izanik, ditugun kostuen gehiengoa kostu finkoak direla eta, aldi berean, kostu finko hauek oso baxuak direla .

KOSTU FINKOAK	
	€
<i>Telefonoa</i>	100,00 €
<i>Internet</i>	45,00 €
<i>Asegurua</i>	50,00 €
<i>Publizitatea</i>	200,00 €
<i>Gizarte Segurantz</i>	30,00 €
<i>Gasolina</i>	300,00 €
<i>Sustatzailearen soldata garbia</i>	1.200,00 €

GUZTIRA:	1.925,00 €
-----------------	-------------------

Esan bezala, telefono eta internet zerbitzuen zenbatekoa aldakorra izango den arren, batz besteko bat kalkulatu eta kostu finko modura hartuko da.

Erantzukizun zibileko aseguruari dagokionez, 600.000€ arteko erantzukizun zibileko aseguru bat kontratatuko da, hirugarren sor diezazkion kalteen aurrean erantzuteko.

Gizarte Segurantzari dagokionean, aurretik aipatu den bezala, aurreneko seihilabetekoetan kuotak desberdinak izango dira, eta progresiboki joango da kuota igotzen. Hori dela eta, kostu finkoetan batz besteko zenbatekoa jarri da.

Honez gain, publiziterako, 200€ko zenbatekoa aurreikusi da, izan ere, enpresa eta negozioa ezagutzera eramateko beharrezkoa izango da publizitatea egitea.

Gastu finko modura ezarri da autoaren gasolina eta desplazamendua. Hilabeteko batz bestekoa kalkulatu da, desplazamendua izango baita gure zerbitzuaren desberdintasun nagusia. Gasolinaren kostua produktu guztien artean banatu da.

Amaitzeko, bertan sartu da sustatzailearen soldata oinarria, 1.200€koa.

5.3. Kostu aldakorrak

Zerbitzuak eskaintzen dituen enpresa izanik, kostu finkoek osatuko dute gure kostuen gehiengoa. Hala ere, zerbitzua eskaintzeko kostu aldakorrak badira:

KOSTU ALDAKORRAK
<i>Bulegoetako materiala: inprimakiak</i>
<i>Zerbitzuak eskaintzeko materiala</i>
<i>Azpikontratatu den langilea</i>

Azpikontratatu den langilea momentu puntualetan kontratatuko denez hasiera batean, kostu aldakorretan barneratu da, izan ere, bezeroen eskariaren arabera gastua izango baita. Lan egindako orduen arabera kobratuko du.

Gainerakoan, zerbitzua eskaintzeko materiala eta inprimakiak beharko ditugu.

5.4. Finantzaketa

Eskuartean dugun proiektu honen finantzaketa aurreko atalean zehaztu ditugun inbertsio horietan oinarritzen da. Aztertu den moduan, hasierako inbertsioa ez da handia, ez eta lehenengo hilabeteetan aurre egin beharreko kostu finkoak ere.

Ondorioz, honela finantzatu da negozio hau.

INBERTSIOA	3.390,00 €+ Autoa
SUSTATZAILEAREN EKARPENEA	3.390,00 €+ Autoa

Inbertsio guztiaren zenbateko bereko ekarpena egiteaz gain, negozioaren sustatzaile den Ane Garmendiak ekarpen ez monetarioa burutuko du, egun duen autoaren ekarpena eginez.

Hauxe izango da jardunean hasteko hasieran egingo duen ekarpena eta oso handia ez izanik, ez da mailegurik eskatu beharrik izan. Hala ere, etorkizun batean, maileguren bat eskatu beharrik izanez gero, kreditu erakundeekin negoziatzeko aukera hor dago.

Hasiera batean, horrela finantzatu da, ondorioz, bere zorpetze finantzarioa 0 izango da. Etorkizun batean, negozioaren hedadura aurreikusiko balitz, ez legoke arazorik kanpo finantzaketa lortu eta hori erabiliz finantzatu ahal izateko.

Maileguaz gain, gazte ekintzailea izateagatik, gobernuak (eta foru aldundiak) diru-laguntzak ematen ditu. Hori dela eta, behin enpresa sortu eta betetzen ditugun baldintzak zeintzuk diren aztertzen ditugunean, diru-laguntza horiek lortzen saiatuko

gara. Horrez gain, aurrerantzean, auto-enplegura zuzenduriko diru-laguntzak ere aztertuko lirateke (INEM (Lanaren Institutu Nazionala)l, Eusko Jaurlaritz, etab.) eta berdin gazteei eskaintzen zaizkien mailegu malguekin.

5.5. Errentagarritasun ataria edo puntu hila

Behin kostu finkoak zein diren ezagututa, kostu hauek estaliko dituen salmenta maila ezagutzea behar beharrezkoa da.

Errentagarritasun atariak, edota puntu hilak, enpresa baten estruktura kostuak, hau da, kostu finkoak estaltzeko beharrezko dituen salmentak adierazten ditu. Horrela bada, aztertu beharrek atal garrantzitsu bat da, izan ere, enpresak behar duen fakturazioaren gutxieneko zenbatekoa adierazten digu epe ertain eta luzean.

Honela kalkulatzen da puntu hila:

$$\text{Oreka puntua} = \frac{\text{kostu finkoak}}{\text{unitateko prezioa} - \text{unitateko kostua}}$$

Unitateko prezioaren batz bestekoa kalkulatu da: 28,39€

Unitateko marjina: %14 → 28.39€ x 0.14 = 3,98€

Unitateko kostua: %86 → 28.39€ x 0.86 = 24.41€

Oreka puntua=	$\frac{1.925,00 \text{ €}}{28,39\text{€} - 24,41\text{€}}$	≈ 483,67
---------------	--	----------

Produktu bat baino gehiago eskaintzen direnez, produktu bakoitzaren prezioa desberdina da eta ondorioz, oreka puntua kalkulatzeko batz bestekoa kalkulatu da.

Prezioak zehazteko orduan ere, lehiakideen prezioak aztertzeaz gain, bezeroen errentak aztertu dira. Hori dela eta, batz besteko prezioak zehaztu dira, ezin baita zerbitzu bakoitzaren ezaugarri guztiekin katalogoa egin. Egun, aholkulari eta gestoria zentroen %19 inguruko marjinarekin egiten dute lan. *Gurekin*, hasiera batean behintzat, %14eko marjinarekin hasiko da lanean.

Hilabetean, 484 zerbitzu eskaini beharko ditu batuz beste enpresak dituen kostu finkoak estali ahal izateko.

Hasierako eskaria zein izango den jakitea ezinezkoa den arren, errentagarritasun ataria 500 zerbitzu inguruan egotea positiboa da enpresaren ikuspegitik, argi ikus baitaiteke kostu finkoak estaltzeko saldu beharreko kopurua ez dela handia.

Zenbateko hori lortzeko zenbat bezero eduki beharko lituzkeen hilabete bakoitzean zehaztea zaila da. Posible litzateke zerbitzuen prezioen batuz bestekoa kalkulatuenez, horren arabera kalkulatzea, baina negozio honen kasuan ez litzateke errealitatera hurbilduko.

Hasierako hilabeteetan, negozioa merkatuan ezezaguna izanik, zaila izango da zenbateko hau lortzea. Beste alde batetik, oraindik aipatu ez dugun arren, hainbat hilabeteetan errazagoa izango da zenbateko honetara iristea. Errenta aitorpenerako hilabeteetan (apiriletik ekainera bitartean) esaterako, salmenta kopurua igotzea espero da.

5.6. Etorbizuneko eszenatoki desberdinak

Negozioak izango duen erantzuna ezezagunaenez, sortu daitezkeen arazo eta ezustekoei modu eraginkor batean aurre egiteko, behar beharrezkoa da eszenatoki desberdinak aurreikustea.

Eszenatoki desberdinak salmentaren arabera izango dira, eszenatoki ezkor bat eta eszenatoki baikor bat aztertuko direlarik. Kontuan izan behar da zenbatekoak batuz besteko prezioarekin kalkulatu ditugula, ondorioz, ez direla zenbateko zehatzak.

Eszenatoki ezkorra

Hilabete batean 484 zerbitzurik beherako salmentak izango balitu *Gurekin* enpresak, kasu horretan, eszenatoki ezkor baten aurrean legoke. Adibide batekin ikus daiteke:

<i>Hileko salmentak=</i>	<i>250 tramite</i>
<i>Hileko sarrerak=</i>	<i>250 tr. X 28,39€ = 7097,5€</i>
<i>Kostu aldakorrak=</i>	<i>6.102,50 €</i>
<i>Diferentzia=</i>	<i>995,00 €</i>
<i>Kostu finkoak=</i>	<i>1.925,00 €</i>
<i>Kostu finkoak (soldata gabe)=</i>	<i>725,00 €</i>
<i>Emitza=</i>	<i>-930,00 €</i>

Demagun *Gurekin* enpresaren lehiakide berri bat merkatuan sartu dela eta merkatuan sartzeko teknika moduan, prezio baxuagoak eskaintzen ari dela. *Gurekin* enpresaren bezero askok, prezio desberdintasuna ikusirik, lehiakidearen zerbitzuak eska ditzakete, eta ondorioz, *Gurekin*-en salmentak beherakada nabarmen bat izango dute.

Hilabete honetan, salmentatik lortuko liratekeen sarrerak 7097,5€ lirateke, baina horri kostu aldakorrak kenduta, 995€ geratuko lirateke kostu finkoei aurre egiteko. Kostu finkoak 1925€-koak dira (sustatzailearen soldata barne), eta ondorioz, ezingo da kostu finkoak estali.

Egoera hauen aurrean, kostu finkoak kalkulatu dira sustatzailearen soldata kanpoan utziz. Kasu honetan bai litzateke posible kostu finkoak estaltzea, baina sustatzaileak ez luke soldatarik jasoko.

Eszenatoki baikorra

Hilabetean 484 zerbitzutik gorako salmenta izango balitz, kasu horretan, eszenatoki baikor baten aurrean legoke enpresa. 484 zerbitzuko salmenta duen momentuan, irabazirik ez luke, ez eta galerarik ere. Adibide kuantitatibo bat erabiliz aztertuko da eszenatokia.

Demagun 650 produktu saldu dituela hilabete batean enpresak. Oraindik garatu gabe dagoen negozio eredu bat izanik, hasiera batean ez bada ere, etorkizun hurbilean negozioa merkatuan sartzean gertatu daitekeen eszenatokia da. Bezeroek egoki erantzun dutenaren irudi litzateke.

Hileko salmentak=	650 tramite
Hileko sarrerak=	650 tr. X 28,39€ = 18.453,5€
Kostu aldakorrak=	15.866,50 €
Diferentzia=	2.587,00 €
Kostu finkoak=	1.925,00 €
Eraitza=	662,00 €

Kasu honetan, kostu finkoak estaltzeaz gain, 662€tako irabaziaz izango litzake *Gurekin* enpresak eta ondorioz, mozkinen gaineko zergan dagokion zenbatekoa ordaindu behar luke.

6. Ondorioak

Bigarren txosten honetan *Gurekin* negozioaren plan zehatz eta egoki bat egin da. Horretarako, zerbitzua zehaztu da, eskainiko den zerbitzu bakoitza argi azalduz eta gutxi gorabeherako prezio bat ezarriz.

Marketinaren ikuspuntutik, produktuaren banaketa zehaztu da. Zerbitzua eskaintzeko enpresa bera desplazatuko da Tolosaldeako landa ingurune herrietara astean egun batez. Prezioei dagokionez, prezioak egun merkatuan dauden prezioak baino baxuagoak ezarri dira. Ondorioa garbia izan da: kostuak estaltzeko saldu beharreko zerbitzu kopurua nahiko altua dela. Sustapenaren aldetik, publizitatearen garrantzia nabarmena da, izan ere, hasiera batean negozio eredu desberdina da eta ondorioz, gizartearen erantzuna ere ezezaguna da. Bezero kartera bat lortu arte publizitatea egitea behar-beharrezkoa ikusi da.

Giza baliabideei dagokionean, ideien sustatzailea den Ane Garmendia izango da hasiera batean autonomo modura lanean hasiko dena. Hala ere, behin bezero kartera lortu eta salmenten igoera gertatzean, beste langile bat kontratatzeko aukera ez da baztertzeko.

Amaitzeko, finantza plana burutu da. Finantza planean argi ikus daiteke hasierako inbertsio txikia dela eta ondorioz, negozioarekin hasteko zailtasunak ere gutxi direla. Kostu finkoei dagokionez, kostu finko baxuak ditu, zerbitzua eskaintzeko ez baitu baliabide fisiko handirik behar. Errentagarritasun ataria ere kalkulatu da, hau da, zenbat zerbitzu saldu beharko liratekeen kostu finkoak estaltzeko (langilearen soldata barne). 484 zerbitzu saldu beharko liratekeela ondorioztatu da. Hasiera batean, zifra altua iruditu arren, behin bezeroak izanik, lor daitekeen zifra da. Gainera, jakina da hilabete batzuetan zifra honetatik gorako salmentak izango direla, eta aldiz, beste hilabete batzuetan, iristea zailagoa izango dela. Hau ikusirik, eszenatoki desberdinak aurreikusi dira eta eszenatoki bakoitzean izango litzakeen emaitzak aztertu, kasu bakoitzean nola erantzun jakiteko.

Autonomo modura jardungo denez, emaitza txarrak diren kasuan, autonomoaren soldatarengan eragingo duela erabaki da, kasu batzuetan, autonomoaren soldata gutxituz. Horrela bada, hilabete horietan aurrera egitea izango da hasierako zailtasunik handiena.

KANVAS, GOGOETA, DOKUMENTU GEHIGARRIAK ETA BIBLIOGRAFIA

GRADU AMAIERAKO LANA










GUREKIN: HIRUGARREN TXOSTENA

TXOSTENA. GOGOETA, DOKUMENTU GEHIGARRIAK ETA BIBLIOGRAFIA

AURKIBIDEA

- 1. KANVAS**
- 2. GOGOETA**
- 3. DOKUMENTU GEHIGARRIAK**
- 4. BIBLIOGRAFIA**

0. CANVAS

<p>Socios clave KEY PARTNERS </p> <p>Bazkide baino gehiago, <u>Gurekin</u>-ekin batera lan egingo duten erakundeak:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Foru Aldundia ▪ Udalak ▪ Ogasuna ▪ Kirol federazioak ▪ Kreditu erakundeak 	<p>Actividades clave KEY ACTIVITIES </p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aholkularitza eta laguntza. <ul style="list-style-type: none"> - Aholkularitza eguneroko hainbat alorretan - Laguntza tramitazioan 	<p>Propuestas de valor VALUE PROPOSITION </p> <p>Adineko eta pentsionistei:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aholkularitza zerbitzua: aseguruaren konparaketa, diru laguntzen eskaera, salerosketak, zergak, etab. ▪ Tramitazio arloa: salerosketak, erretiro prozesuak, aseguru kontratuak, langile nominak, kontratazioa, etab. <p>Lehen sektoreko ustiakuntzak dituztenei:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aholkularitza: salerosketak, errenta aitopenak, aseguru <u>agrarioak</u>, etab. ▪ Tramitazioa: salerosketak, errenta aitopenak, <u>aseguruaren kontratazioa</u> 	<p>Relaciones con clientes </p> <p>CUSTOMER RELATIONSHIP</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Atentzio pertsonalizatua ▪ Bezeroekin zuzeneko eta gertuko harremana ▪ Bezeroengana enpresa gerturatzea ▪ Profesionaltasuna eta azkartasuna 	<p>Segmentos de cliente </p> <p>CUSTOMER SEGMENTS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Hirugarren adineko eta pentsionistak ▪ Lehen sektorean ustiakuntza txiki eta ertainak dituztenak <p>OHARRA: <u>landa ingurune</u>ko adinekoek eta baserritarrak izango dira.</p>
<p>Estructura de costes INBERTSIOAK COST STRUCTURE</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Informatika eta telefonoak ▪ Formazioa ▪ Materiala <hr/> <p>3.390€</p>	<p>URTEKO GASTUAK </p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Soldatak ▪ Internet, aseguruak, ▪ Publizitatea ▪ Gasolina ▪ Gizarte segurantzza <hr/> <p>23.100€</p>	<p>Fuentes de ingresos REVENUE STREAMS </p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prezio finkoak zerbitzu bakoitzerako. Pentsioaren araberako prezioak ▪ Promozio bereziak 		

1. GOGOETA

Gradu amaierako lana beharrezko da graduari amaiera eman eta titulazioa lortzeko. Lanarekin hasi aurretik eta jada "landa ingurunean kokatuko den negozio plana" gaia eskuetan nuela, argi nuen errealitate bilakatu zitekeen proiektu ideia bat behar nuela eta oinarri horrekin hasi nintzen ideien bila. Landa ingurunea betidanik gertu izan dudana ingurunea izanik, hutsune garbia ikusten nuen hirugarren adineko eta pentsionistetan, bai laguntza alorrean eta baita aisialdi alorrean ere. Bestetik, landa ingurunean paper garrantzitsua jokatzen dute baserriarrak ere. Ideia bat behar nuen baliabide berdinekin hirugarren adineko eta pentsionistek, eta aldi berean, baserriarrei zerbitzu bat eskaini ahal izateko. Horrela hasi nintzen bada ideia hau garatzen.

Lanaren garapenean hasi nintzen hasi nintzen, ordea, zailtasunak izaten. Hala ere, eguneroko profesionaltasuna eta konstantzia da lan guztien arrakastarako faktore garrantzitsuena. Zailtasunak izan dira. Batetik, landa inguruneako informazioa lortzeko iturrien bilaketa eta landa eremuarekin harreman konstantean dauden pertsonekin harremanetan jartzeko zailtasunak izan ditut. Bestetik, behin ingurunea aztertuta eta egun dagoen merkatua ezagututa, nire negozioa desberdintzea garrantzitsua zen, eta desberdintasun hori nola lortu aurkitzea izan da zailena. Argi dut nire negozioaren abantaila nagusia bezeroekin gertukotasuna eta desplazatzeko erraztasuna izango direla.

Zailtasunez gain, erraztasunak ere izan ditut. Batetik, urte guztian hirugarren adinekoekin lanean aritzeak asko erraztu dit lana, edozein buruhausteren aurrean, euren iritzia jasotzeko aukera izan baitut. Bestetik, Tolosaldeako landa ingurunean ezagun eta familia izateak ere beste herrietako bezero posibleekin harremana izatea erraztu dit.

Behin proiektua bukatutzat emanda, argi ikusi dut martxan jartzeko moduko proiektu bat dela. Hasierako inbertsioa oso txikia da eta pixkanaka bezero txikiak lortzeko balioko dit. Aldi berean, argi dut hasieran zailtasunak izango ditudala ezarritako helburuak lortzeko eta salmenta kopurua lortzeko, baina saiakerarik gabe ezinezkoa izango da jakitea.

Azkenik esan, nituen ideiak justifikatu eta modu ordenatu eta bateratu batean agertzea ez dela erraza izan eta tutorearen laguntza oso garrantzitsua izan dela lanaren garapenean. Etorkizunari begira, lan edo proiektu bati aurre egiteko gaitasun gehiago dudala esan daiteke, esperientzia aberasgarria izan baita lan honen garapena.

2. DOKUMENTU GEHIGARRIAK

GALDETEGIA

1. Hirugarren adinekoei begira, zein zerbitzu botatzen duzue faltan?

2. Aholkulari eta gestori zentroetara joateko ohiturarik ba al duzu edozein tramite egiteko?

BAI

EZ

BAIEZKOA erantzun bada,

1.1. Zein herritako gestoretara joaten zara?

1.2. Zer iruditzen zaizkizu gestoretako prezioak? EGOKIAK

GARESTIEGIAK

1.3. Zein da gehien egin duzun tramitea gestoria horietan? Prezioa?

1.4. Tramite horrengatik zein uste duzu dela prezio egokiena? Edo zu ordaintzeko prest egongo zinatekena?

EZEZKOA erantzun bada,

1.3. Zergatik?

2. Herrian zerbitzu hori izango bazenu, herriko zerbitzua erabiliko zenuke?

BAI

EZ








3. Ordaintzeko prest egongo al zinateke zerbitzu horrengatik?

BAI

BAI, prezioa moderatua bada.

EZ, ez dut beharrik ikusten.

CANVAS


<p>Socios clave KEY PARTNERS </p> <p>Bazkide baino gehiago, <u>Gurekin-ekin</u> batera lan egingo duten erakundeak:</p> <ul style="list-style-type: none"> Foru Aldundia Udalak Ogasuna Kirol federazioak Kreditu erakundeak 	<p>Actividades clave KEY ACTIVITIES </p> <ul style="list-style-type: none"> Aholkularitza eta laguntza. <ul style="list-style-type: none"> Aholkularitza eguneroko hainbat alorretan Laguntza tramitazioan 	<p>Propuestas de valor VALUE PROPOSITION </p> <p>Adineko eta pentsionistei:</p> <ul style="list-style-type: none"> Aholkularitza zerbitzua: aseguruen konparaketa, diru laguntzen eskaera, salerosketak, zergak, etab. Tramitazio arloa: salerosketak, erretiro prozesuak, aseguru kontratuak, langile nominak, kontratazioa, etab. <p>Lehen sektoreko ustiakuntzak dituztenei:</p> <ul style="list-style-type: none"> Aholkularitza: salerosketak, errenta aitopenak, aseguru <u>agrarioak</u>, etab. Tramitazioa: salerosketak, errenta aitopenak, aseguruen kontratazioa 	<p>Relaciones con clientes CUSTOMER RELATIONSHIP </p> <ul style="list-style-type: none"> Atentzio pertsonalizatua Bezeroekin zuzeneko eta gertuko harremana Bezeroengana enpresa gerturatzea Profesionaltasuna eta azkartasuna 	<p>Segmentos de cliente CUSTOMER SEGMENTS </p> <ul style="list-style-type: none"> Hirugarren adineko eta pentsionistak Lehen sektorean ustiakuntza txiki eta ertainak dituztenak <p>OHARRA: <u>landa ingurune</u>ko adinekoek eta baserritarrak izango dira.</p>
<p>Estructura de costes <u>INBERTSIOAK</u> COST STRUCTURE</p> <ul style="list-style-type: none"> Informatika eta telefonoak Formazioa Materiala <hr/> <p>3.390€</p>		<p>Fuentes de ingresos REVENUE STREAMS </p> <ul style="list-style-type: none"> Prezio finkoak zerbitzu bakoitzerako. Pentsioaren araberako prezioak Promoziorezikiak 		
<p>URTEKO GASTUAK </p> <ul style="list-style-type: none"> Soldatak Internet, aseguruak, Publizitatea Gasolina Gizarte segurantzak <hr/> <p>23.100€</p>				


WEB ORRIALDEAREN ADIBIDEA

www.gurekin.net/hasiera

Buscar


Inicio Buscar Euskara Castellano

 **Gurekin**
www.gurekin.net
943.65.XX.XX






GUREKIN

Adineko eta pentsionistentzat aholkularitza eta tramitazio edo laguntza eguneroko bizitzako arazoetan



Lehen sektoren ustiakuntza txikiak dituztenei aholkularitza eta laguntza



www.abelur.net/index.php?option=com_content&view

3. BIBLIOGRAFIA

Abelur (2007), Zerbitzuak [2016,04],
http://www.abelur.net/index.php?option=com_content&view=article&id=65&Itemid=139&lang=eu helbidean eskuratua

EHU-UPV Donostiako enpresa ikasketen unibertsitate eskola. Gradu-amaierako lana [2015,10] <http://www.ehu.eus/eu/web/enpresa-donostia/gradu-amaierako-lana>

Eusko Jaurlaritza. Tolosaldea [2015,12]
http://www.euskara.euskadi.eus/contenidos/informacion/6921/eu_2431/adjuntos/tolosa_d.pdf helbidean eskuratua

Eusko Jaurlaritza, (2016) Estatistikak. [2016,01],
<http://eustat.eus/indice.html#axzz49155Fhtq> helbidean eskuratua

Eusko Jaurlaritza, (2015) Euskadiko landa garapenerako programa 2015-2020. [2016,03], http://www.nasdap.ejgv.euskadi.eus/r50-pdr2020/eu/contenidos/informacion/pdr2020_intro/eu_agripes/pdr2020_intro.html helbidean eskuratua

Espainiako Gobernua (2016) Pensionistas [2016,01] http://www.seg-social.es/Internet_1/Pensionistas/Revalorizacion/Cuantiasminimas2007/30437

Espainiako gobernua (2014) Impuesto sobre la renta de las personas físicas [2016,04] https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2014-12327 helbidean eskuratua

Eusko Jaurlaritza (2016) Analisis demografico y mercado laboral en Euskadi [2016,01], http://www.hezkuntza.ejgv.euskadi.eus/r43-3500/es/contenidos/informacion/v_congreso/es_vcifp/adjuntos/181c.pdf helbidean eskuratua

Eusko Jaurlaritza (2016) Foru lege zibilak: Eusko Autonomi Erkidegoa [2016,01]
http://www.justizia.net/servlet/Satellite?blobcol=urldata&blobheader=application%2Fpdf&blobheadername1=Content-Disposition&blobheadervalue1=filename%3DBlobServer1.3_0.pdf&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobwhere=1290507792837&ssbinary=true

Lurgintza (2007), Kudeaketa zentroa [2016,04],
http://www.lurgintza.net/index.php?option=com_content&task=view&id=216&Itemid=358 helbidean eskuratua

Ministerio de agricultura, alimentacion y medio ambiente (2016). Estadísticas del desarrollo rural. [2016,02], <http://www.magrama.gob.es/es/desarrollo-rural/temas/default.aspx> helbidean eskuratua

Osterwalder, A., (2011), *Generación de modelos de negocio*. Barcelona: Ediciones Deusto

Tolomendi (2016), Landa garapena [2016,02], http://www.tolomendi.eus/?page_id=5 helbidean eskuratua

Tolosaldea Garatzen (2016), Ekintzaileak [2016,04], <http://www.tolosaldeagaratzen.eus/eu/ekintzaileak> helbidean eskuratua

Kontaktatutako pertsona edo erakundeak

- Tolosaldea Garatzen: Jon Zubeldia
- Tolomendi: Imanol Olano
- Tolosaldeko gizarte langilea: Larraitx Agirre