

ACTIVIDAD 1: ¿Soy una persona emprendedora?

Las personas emprendedoras suelen ser muy beneficiosas en las organizaciones. ¿Tienes tú espíritu emprendedor? Para contestar a esta pregunta, te proponemos que, una vez leído el tema y realizado el test que aparece en los contenidos de la unidad (u otro similar que encuentres en internet), reflexiones sobre tus características personales y profesionales y realices una descripción de ti mismo en la que, analizando estas características, determines si respondes al perfil del emprendedor. No es conveniente utilizar más de media página (en el formato de texto que se determina posteriormente).

Soy una persona proactiva, que posee confianza en sí mismo. Tengo iniciativa y soy creativo. Mi entusiasmo persuade y seduce al resto de las personas. Comunico mis innovadoras ideas de forma ilusionante, con conocimientos y dispuesto al trabajo duro. Soy autocrítico...

Todas estas son características emprendedoras que poseo, por lo que considero que me encuentro dentro del perfil determinado para responder a la idea de emprendedor.

ACTIVIDAD 2: Mi idea de negocio

Señala una posible idea de negocio que tenga que ver con el Ciclo Formativo que estás cursando. Puede ser la misma que la empresa que planteaste en la tarea de la unidad 1, una empresa innovadora, con una ventaja diferencial respecto a la competencia, la empresa en la que te gustaría trabajar, un proyecto que ronda por tu cabeza... intenta que pertenezca a algún sector estratégico. Es importante que la idea que planteas te resulte atractiva y viable porque a partir de ella desarrollarás tu Plan de empresa a lo largo del curso y mediante la realización de las tareas de las diferentes unidades. Esta actividad no debe ocupar más de diez líneas.

Una idea “que lleva tiempo rondándome la cabeza” es la creación de una empresa integral de informática, donde tenga cabida todos los campos de esta materia. Es decir, que una persona particular nos podría encargar la compra de un equipo informático, unos periféricos o un programa específico, y una empresa puede solicitar la creación de un entorno web, un programa a medida o incluso el diseño de logos, documentos o publicidad, y un grupo puede solicitar la impartición de clases específicas de cualquier materia informática.

ACTIVIDAD 3: HERRAMIENTA ON LINE (DIRECTORIO)

¿Te gustaría tener un dossier donde quedaran registradas todas las direcciones útiles a la hora de realizar un proyecto de empresa? Para elaborarlo, vamos a realizar una actividad especial, puesto que vas a hacerla con todo tu grupo y a lo largo de todo el curso.

¿Qué tienes que hacer? Complimentar al menos una ficha de la base de datos "Directorio de organismos y direcciones de ayuda al autoempleo" que aparece en la plataforma, en el tema 2. Esto te permitirá acceder a base de datos y conocer las aportaciones del resto del grupo. Esta actividad permanecerá abierta hasta final de curso.

Si adaptas los datos a tu propio ámbito (territorial, sector de actividad...) dispondrás de un importante documento que te ayudará en la creación de tu futura empresa y también en la búsqueda de empleo.

He introducido un par de datos en la BD.

ACTIVIDAD 4: TU PLAN DE NEGOCIO

Uno de los objetivos más ambiciosos de este módulo es el de que elabores un plan de empresa partiendo de tu idea de negocio.

El guión del plan de empresa que vamos a seguir lo tienes “colgado” en la plataforma en la zona de Área de comunicación, junto al foro general y al de cafetería.

El plan de negocio lo vamos a realizar poco a poco: en la tarea de cada unidad irás completando una parte, de forma que al llegar al último tema hayas realizado un documento completo que nos entregarás con la tarea de la última unidad. Te recomendamos que las actividades de las tareas de las diferentes unidades referentes al plan de negocio (como ésta), las vallas incluyendo en un documento aparte. Será un documento flexible sujeto a cuantos cambios estimes convenientes para adaptarlo a tu idea de negocio y a su viabilidad. Si realizas cambios, es conveniente que previamente los consultes con la profesora. En esta unidad debes rellenar los siguientes apartados de tu Plan de empresa (ten en cuenta el apartado 4º lo estudiaste en la unidad 1 a la cual nos remitimos).

PLAN DE EMPRESA

RESUMEN EJECUTIVO

Es la tarjeta de visita del proyecto. Es un resumen de los aspectos más importantes del plan de negocio. Debemos despertar el interés del destinatario, siendo desde un principio convincente y entusiasta sobre su viabilidad.

JOLUNET es una empresa informática, de y para, entusiastas informáticos. Montaje y reparación de equipos, programas a medida, diseño y programación web, posicionamiento SEO y SEM, docencia informática. Lucharemos por ser líderes del sector en la zona del Aljarafe sevillano.

DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Es el resumen de la actividad objeto del proyecto, ya sea producto o servicio. Debemos dejar claro a qué se va a dedicar la empresa.

JOLUNET abarcará la mayoría de los campos tratados por el mundo de la informática, desde la docencia hasta el servicio técnico, desde la programación al posicionamiento web, desde el diseño web a la venta de equipos.

INFORMACIÓN SOBRE LA PERSONA O PERSONAS PROMOTORAS DEL PROYECTO

En este apartado del plan de negocio nos presentamos. Se trata de exponer nuestros datos personales, situación laboral actual (desempleado, trabajador por cuenta ajena o propia), nivel de estudios, formación relacionada con la actividad que pretendemos desarrollar, experiencia profesional. Hemos de resaltar las habilidades de interés para el proyecto.

El grupo que formará el equipo de trabajo de JOLUNET estará compuesto por tres personas:

José Luis Comesaña Cabeza: Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web, con una amplia experiencia en docencia informática, y como técnico hardware. Actualmente desempleado. Desarrollará las tareas de dirección, formación y servicio técnico.

Isabel Díaz Fernández: Técnico Superior en Administración y Gestión de Empresas. Posee una amplia experiencia como administrativa de gestión. Actualmente trabaja en la empresa pública, por lo que pedirá una excedencia. Se encargará de las tareas de marketing, atención al cliente y control de stock

Rafael de las Casas Ruiz: Ingeniero informático, con escasa experiencia pero con una grandísima ilusión por demostrar sus conocimientos. Actualmente está desempleado. Sus tareas serán las de desarrollo web, programación y posicionamiento.

ANÁLISIS DEL ENTORNO SOCIO ECONÓMICO

Vamos a analizar lo que rodea a nuestra futura empresa. Para ello, rellena el siguiente cuadro:

Entorno general

Factores económicos

Actualmente existe una crisis general, que si bien es perjudicial para la venta de equipos y sistemas nuevos, sí es muy beneficiosa para el servicio técnico de reparaciones y, para la publicidad y el posicionamiento web

Factores socioculturales

Al encuadrarse este tipo de negocios en el entorno de las nuevas tecnologías, nos encontramos ante una actividad en continua expansión, y que cuenta con el apoyo de la gran mayoría de personas de todos los estamentos socioeconómicos, culturales y de edad

Factores políticos

La administración a través de las Políticas Públicas trabaja en la implantación y difusión de las nuevas tecnologías en la sociedad, mediante campañas de promoción y favoreciendo las infraestructuras que hacen posible su uso.

Estas acciones se traducen en un incremento en la demanda de estos productos y servicios que se verá acompañado por un mantenimiento o descenso de los precios de los mismos.

Factores legales

Serán de aplicación para el desarrollo de nuestra actividad los siguientes factores legales:

- Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico.
- Orden del 12 de julio de 2001 por la que se modifica la Orden del 21 de marzo de 2000, por la que se regula el sistema de asignación de nombres de dominio en Internet bajo el código de España ".es".
- Real Decreto 1906/1999, del 17 de diciembre, por el que se regula la contratación telefónica o electrónica con condiciones generales.
- Ley Orgánica 15/1999, del 13 de diciembre, de Protección de datos de carácter personal.
- Real Decreto 994/1999, de 11 de junio, por el que se aprueba el Reglamento de Medidas de Seguridad de los ficheros automatizados que contengan datos de carácter personal.
- Ley 5/1998, del 6 de marzo, de transposición al derecho Español de la Directiva 96/6/CE, de él 11 de marzo de 1996, sobre protección jurídica de las bases de datos.
- Ley 7/1998, de él 13 de abril, sobre Condiciones Generales de la Contratación.
- Real decreto 1/1996, del 12 de abril, por el que se aprueba la Ley de Propiedad Intelectual.
- Ley Orgánica 10/1995, del 23 de noviembre, del Código Penitenciario Común (delitos informáticos).
- Ley 6/1993, del 23 de diciembre, de incorporación al derecho Español de la Directiva 91/250/CE, del 14 de mayo de 1991, sobre protección jurídica de programas de ordenador.

Factores tecnológicos	<p>Cuando se marca alguna diferencia de carácter tecnológico esta es rápidamente adquirida o imitada por la competencia, siempre en un contexto de rápida obsolescencia de los equipos y programas.</p> <p>Aplicaremos la metodología de <i>Vigilancia Tecnológica</i> para estar siempre al día en los aspectos tecnológicos del sector, realizando estudios periódicos de los trabajos de la competencia, cuidando la formación de los trabajadores y acudiendo a las ferias del sector, como al certamen de informática y nuevas tecnologías de Sevilla, feria de informática, multimedia y comunicaciones de Madrid (SIMO), etc</p>
Factores propios de mi sector	<p>Es uno de los sectores más demandados y que mayor crecimiento lleva experimentando desde hace un tiempo, si bien, y debido a la crisis, se encuentra en un estado de actual deceleración.</p> <p>Para la docencia informática, hasta hace relativamente poco podíamos contar con subvenciones locales, provinciales, regionales, nacionales y europeas, pero actualmente, de nuevo por la crisis, no hay muestra que podamos optar a alguna de ellas</p>
Entorno específico	
La competencia	<p>En la localidad existe un centro de <i>APP informática</i> que desarrolla tareas de reparación y venta, pero no abarca el resto de actividades que realiza JOLUNET. El resto de la competencia se esparce en corta medida por las localidades vecinas, que constan de centros parecidos al de APP, pero ninguno que abarque tantas especialidades como el nuestro</p>
Los clientes	<p>Su edad abarca desde los 10 a los 70 años, con un nivel cultural desde analfabetos informáticos hasta licenciados en la materia, de sexo masculino y femenino y con las ideas políticas y religiosas que cada uno posea</p>
Los proveedores o intermediarios	<p>En principio no optaremos por asociarnos a ninguna franquicia, pero adquiriremos productos de cualquiera de ellas, buscando siempre la economía y la calidad</p>
Los prescriptores	<p>Los prescriptores de nuestros servicios son los propios clientes y usuarios finales (particulares y empresas), que tras ver o utilizar nuestros servicios (por ejemplo nuestra web o nuestra tienda virtual) se pueden interesar por ellos para incorporarlos en su propia empresa o beneficio. La satisfacción final es lo más importante para que recomienden nuestra firma, por lo que hemos de cuidar la relación directa con las empresas y clientes.</p>

Este plan de empresa lo pondré en un documento independiente con la idea de ir ampliando y mejorando dicho plan.