

Actividad 1:

En el foro de la unidad podrás encontrar una intervención de la profesora denominada "¡Comenzamos la unidad 4!", en ella se proponen una serie de temas para profundizar en los contenidos de la unidad y concretarlos para el sector que estamos estudiando. En esta actividad te pedimos que **participes en el foro**, en al menos uno de los temas propuestos.

Lo mejor es que para cada uno de los temas se abra un hilo que permita saber de su contenido Si ya existe un hilo abierto con el tema que has seleccionado, continua en él; en caso contrario, abre el correspondiente.

Posteriormente incluye en esta tarea tu intervención (puedes hacerlo, por ejemplo, con una captura de pantalla).

Valoraremos en esta actividad:

- ✓ -Tu participación
- ✓ -Su corrección formal (expresión, ortografía...)
- ✓ -Su contenido (cierto, enriquecedor, concreto, claro, oportuno...)



Foro 4 -> [¿Crees que el estrés afecta especialmente a tu profesión? ¿Por qué?](#) -> [Re: ¿Crees que el estrés afecta especialmente a tu profesión? ¿Por qué?](#)

de [José Luis Comesaña Cabeza](#) - jueves, 21 de febrero de 2013, 14:50

Un par de amigos tenían la intención de montar una empresa de gestión informática, pero no tenían los medios suficientes, por lo que contactaron con un tercero (*conocido por ellos dos, pero que yo no llegué a conocer nunca*) que era una auténtica eminencia en el mundo de la informática: Antes de venirse para Sevilla, trabajaba de programador jefe en una importante sección de la NASA.





Éste último (le llamaré Pepe, porque aunque conozca su nombre, no quiero ponerlo), se retiró del mundo informático y se vino a vivir a Sevilla, donde conoció a mis dos amigos y le ofreció la posibilidad de ser el socio capitalista con la única condición que él no tendría nunca conocimiento de los programas que se hacían, cómo lo hacían y qué tipo de ayudas técnicas necesitaban.

En su primer año de funcionamiento, la empresa cogió un proyecto bastante grande para la Junta de Andalucía (tuvieron que trabajar casi día y noche para realizarlo) y en momentos puntuales le pidieron consejo a "Pepe", negándose a solucionarles los problemas técnicos.

La aplicación se terminó y gustó bastante, ya que era más rápida, bonita y mucho más económica que la ofertada por los competidores, y debido a ello le encargaron varios proyectos más, para los cuales tuvieron que contratar a personal externo, y volvieron a preguntar a "Pepe" sobre multitud de cuestiones, hasta el punto que empezó a enfrascarse nuevamente en el mundo de la programación.

Un día, llegaron mis dos amigos a la oficina y se encontraron una nota en la que Pepe le indicaba que no aguantaba más, que había probado la vida "natural" y que no quería volver a sentirse prisionero de sus conocimientos, por lo que se retiraba de socio dejando pagadas todas las deudas, y que la vida no debía ser de esa forma. Adiós.

El portero del edificio subió para informarles que de madrugada estuvo Pepe en la oficina y que después subió a la azotea y se lanzó al vacío. No tenía documentación alguna en su poder, ni familiares a los que avisar...

	Es cierto que el "estrés causa estragos"
	<p>Foro 4 -> La siniestralidad laboral en Andalucía: ¿Cuáles crees que son las causas de unos índices más elevados que en la media nacional? -> Re: La siniestralidad laboral en Andalucía: ¿Cuáles crees que son las causas de unos índices más elevados que en la media nacional?</p> <p>de José Luis Comesaña Cabeza - jueves, 21 de febrero de 2013, 14:19</p>
	<p>Es cierto que principalmente se da mayor índice de siniestralidad en el sector de la construcción, pero antes de la crisis, se construía en toda España, no sólo en Andalucía. Aunque creo que es en nuestra Comunidad donde se relajan bastante más las medidas preventivas y sobre todo las correctivas.</p> <p>En el resto de España, se va a construir un edificio y antes de poner un sólo ladrillo han de tener toda la documentación de prevención de riesgos entregada, ya que de lo contrario le penalizan económicamente y no le permiten la construcción, pero en cambio, en Andalucía, primero se empieza la obra y ya se entregará esa documentación o no, ya que una vez finalizada esa construcción, la penalización que le cae a la empresa (<i>si eso ocurre</i>) es mucho menor que el pago de todas las medidas correctoras que debió tomar.</p>
	<p>Foro 4 -> ¿Dónde se localizan las empresas relacionadas con la informática? -> Re: ¿Dónde se localizan las empresas relacionadas con la informática?</p> <p>de José Luis Comesaña Cabeza - jueves, 21 de febrero de 2013, 11:38</p>
	<p>La mayoría de empresas informáticas "importantes", para la venta de sus productos, buscan una ubicación centralizada en grandes capitales, es decir que la imagen de la marca se ofrece en las "primeras líneas", aunque sus productos se desarrollen en polígonos industriales tecnológicos, con piezas de Taiwan, y personal que tiene el concepto de salario ideal a años luz del recibido.</p> <p>Cuando se trata de una empresa de software, puede realizar su labor desde cualquier oficina que posea unos ordenadores y aplicaciones adecuadas para el tipo de programación a desarrollar, incluso un particular desde su propia casa, siendo todo ello "transparente" para el usuario ya que existen empresas que tienen un buen equipo profesional e instalaciones, y otras que carecen totalmente de ello, pareciendo ambas del mismo tipo o categoría.</p>
	<p>Foro 4 -> ¿Cuáles son los riesgos laborales más frecuentes en tu sector?¿Qué se puede hacer para evitarlos? -> Re: ¿Cuáles son los riesgos laborales más frecuentes en tu sector?¿Qué se puede hacer para evitarlos?</p> <p>de José Luis Comesaña Cabeza - jueves, 21 de febrero de 2013, 11:07</p>
	<p>Dentro del mundo de la informática se encuentra muy extendida la docencia a múltiples niveles (clases particulares, Formación Profesional Ocupacional, Formación Continua, cursos específicos, ...). Si la actividad desarrollada es esa, uno de los riesgos laborales no mencionados hasta ahora, sería el dolor de garganta y la faringitis, que si no se previenen (bebiendo agua, caramelos suaves, etc) pueden ser peligrosos, y hoy en día existen multitud de centros que no cuentan ni con una simple "fuente de agua" 😊 .</p>
	<p>Foro 4 -> Comentamos las tres siguientes afirmaciones... -> Re: Comentamos las tres siguientes afirmaciones...</p> <p>de José Luis Comesaña Cabeza - jueves, 21 de febrero de 2013, 10:42</p>
	<p>La primera frase suena más bien a enfado en un momento puntual:</p> <p>Así que no haces lo que yo te pido... pues no me importa, <i>Yo sé hacer de todo y no necesito ayuda de nadie</i></p>

En cuanto a la segunda, da la sensación que se intenta abarcar más de lo que se puede ya que parece indicar que lo coge "todo" para subcontratar aquello que él no puede realizar.

Y la tercera frase es la antítesis del trabajo en grupo.

La verdad, es que si uno ha de decantarse por cualquiera de las tres, seleccionaría la segunda, pero con multitud de matices.



Foro 4 -> Preguntas más frecuentes en las entrevistas de trabajo -> Re: Preguntas más frecuentes en las entrevistas de trabajo

de [José Luis Comesaña Cabeza](#) - jueves, 17 de enero de 2013, 18:32

¡Hola a tod@s!

En una entrevista de trabajo para cualquiera que sea nuestra profesión, se diferenciará mucho dependiendo de si optamos a cubrir una plaza técnica (en cuyo caso todas las preguntas se centrarán en los conocimientos que poseemos, y alguna que otra, sobre personalidad) o en un puesto de los denominados "de cara al público", en cuyo caso sí que puede variar muchísimo una entrevista de otra.

Por ejemplo, en una entrevista de trabajo que le hicieron a una amiga mía, para un puesto de cajera en un supermercado cuyo nombre empieza por coche y termina en cuatro (en inglés), le preguntaron:

¿de qué color lleva usted la ropa interior?

Es una de las preguntas más raras que se pueden hacer, pero es cierto que como nos la hagan... a la mayoría de nosotros nos cogen "descolocados".

Si lo pensamos bien, es una pregunta "lógica" ya que al tratarse de un puesto laboral de atención directa al público, la empresa no puede contratar a nadie que le suelte improperios a la clientela, por mucho que le digan, sino que deben saber contestar con respeto y a la vez con propiedad para dejar a cada uno "en su sitio". Es decir, que ante una pregunta de este tipo, en una entrevista personal se contestaría con algo como:

Disculpe, pero considero que son temas muy personales como para decirlos en una entrevista, y espero que comprenda que no debo contestarle.

Quedamos bien, no se insulta al entrevistador, y no contestamos algo que no queremos (aunque por dentro nos estemos acordando de toda la familia del entrevistador y de la empresa).

Actividad 2:

Continuamos con la elaboración del **PLAN DE NEGOCIO**:

Para que la profesora pueda corregir adecuadamente esta tarea y para comprender la unidad y el sentido del trabajo que estamos realizando, te pedimos que le envíes un documento en **el que incluyas los apartados del PLAN DE NEGOCIO que ya has realizado en las tareas de los temas anteriores**, y que añadas para su corrección los apartados que siguen.

Cabe la posibilidad de que al cumplimentar los apartados correspondientes a esta unidad, decidas cambiar algún otro de los anteriores (porque se te haya ocurrido una idea nueva, porque se repite lo mismo en muchos apartados y has decidido resumir o concretar, has cambiado algún aspecto, has incluido las correcciones...), eso es posible, con la única condición de que marques los cambios de forma destacada para que puedan ser valorados por la profesora.

En esta tarea vamos a rellenar los siguientes apartados, a los cuales podrás cambiar también su denominación, pero, respetando el contenido:

a) LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Determinaremos el lugar de ubicación de nuestra empresa de la forma más concreta posible y su justificación.

b) PLAN DE PRODUCCIÓN O DE OPERACIONES

Describiremos detalladamente el proceso de prestación del servicio o producción del bien, indicando aspectos como los siguientes:

- ✓ Las **materias primas** o mercancías para el normal desarrollo de la actividad, detectando quiénes van a ser nuestros **proveedores** y por qué los hemos elegido (precios y calidades, plazos, condiciones de pago, ubicación, gastos de transporte, capacidad de negociación...).
- ✓ Qué **servicio** se presta, con qué frecuencia, durante cuánto tiempo y horario.
- ✓ Cómo se pondrá el cliente **en contacto** con nosotros.
- ✓ Si nos tendremos que **desplazar** al lugar de la prestación del servicio o si lo hace el cliente.
- ✓ Cómo recogeremos la **información** necesaria (soporte y procedimiento).
- ✓ Si necesitamos **colaboradores externos**.
- ✓ **Apariencia interna del local**.
- ✓ Si haremos **presupuestos previos** a los clientes.
- ✓ **Organización de las tecnologías de la información**: infraestructura de hardware y software e infraestructura de comunicaciones.

c) EL EQUIPO DE TRABAJO

Es este apartado trataremos de lo más importante de la empresa: **las personas que trabajan en ella**. Debemos concretar aspectos como los siguientes:

- Número de personas **empleadas**
- Funciones y responsabilidades** de cada una de ellas.
- Ordenación jerárquica** de los puestos. Organigrama.
- Perfil de las características personales y profesionales de cada puesto, categorías profesionales...
- Proceso de selección de personal**. (conocidos, con ETT, a través del SAE o bolsas de trabajo, anuncios en prensa...)
- Tipo de contrato**, condiciones laborales, posibles bonificaciones del Estado, tipo de salario....
- Previsiones en cuanto a política de personal** (crecimiento).

d) PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES.

Elección de la modalidad de organización de la prevención (personalmente, designar a uno o varios trabajadores o trabajadoras, constituir un servicio de prevención propio o ajeno, o mancomunado).

EL PLAN DE NEGOCIO**RESUMEN EJECUTIVO**

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

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

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

Entorno general

Factores económicos	<p>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.</p> <p>Fomentaremos la idea de que si no estás en la web no existes, con el fin de incrementar la solicitud de desarrollos y posicionamientos web</p>
Factores socioculturales	<p>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.</p> <p>La cultura de las TIC se implanta con mucha fuerza en la sociedad actual.</p>
Factores políticos	<p>La administración a través de sus 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.</p> <p>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.</p> <p>Actual e independientemente del color político de la fuerza gobernante, existen y existirán, subvenciones para la implantación de las nuevas tecnologías en las medianas y pequeñas empresas, como era el plan AVANZA hasta el 2010, o actualmente los Incentivos para el fomento de la innovación y el desarrollo empresarial</p>

Factores legales	<p>Serán de aplicación para el desarrollo de nuestra actividad los siguientes factores legales:</p> <p>Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Ley 1/2010, de 1 de marzo, de reforma de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista. ■ 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 Vigilancia Tecnológica 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	En la localidad existe un centro de APP informática 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
Los clientes	Su edad oscila entre 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. Empresas o particulares, para ellos y ellas o para regalar. Es decir, que el abanico de clientes es de lo más amplio y heterodoxo que se pueda concebir.
Los proveedores o intermediarios	En principio no optaremos por asociarnos a ninguna franquicia, pero adquiriremos productos de cualquiera de ellas, buscando siempre la economía, calidad y rapidez en el servicio
Los prescriptores	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, actuales o potenciales

LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA:

JOLUNET se ubicará en el Centro de Empresas de c/Azahar s/n, 41111 - Almensilla, donde nos acogeremos a los beneficios ofrecidos por el consistorio municipal para la implantación de nuevas empresas en dicho Centro, y que consisten en un bajo alquiler, a abonar cuando tengamos definitivamente en marcha el negocio.



PLAN DE PRODUCCIÓN O DE OPERACIONES

Mercancías	Nuestros proveedores serán muchos y muy variados e intentaremos siempre buscar un emparejamiento perfecto entre precio y calidad. Algunos productos se obtendrán directamente del fabricante, por lo que
-------------------	--

podríamos obtener un beneficio mayor, aunque muchos otros, al principio, los tendremos que adquirir a través de franquiciados, con lo que no podremos jugar demasiado con los precios.

A medida que avancemos en el negocio iremos contactando con nuevos proveedores, pero nunca con la intención de convertirnos en una franquicia de ninguna marca. Con ello iremos buscando una igual o superior calidad con un abaratamiento de los costes.

En cuanto al abono de la mercancía, trataremos de encontrar proveedores que permitan realizar el pago de las mismas cada segunda remesa, es decir, que abonemos el pedido anterior cuando realicemos el siguiente, siendo esta una modalidad ampliamente utilizada en la actualidad, ya que te permite obtener unas ganancias previas a la siguiente inversión.

Servicios:

La venta de equipos y materiales informáticos ha de realizarse en la tienda y en horario partido para una buena atención al público. Las clases de informática se realizarán en el centro, anexo a la tienda y en horario de mañana. El servicio técnico de reparación y montaje se realizará en horario de tarde, y en un apartado existente junto a las aulas. La programación web y el posicionamiento habrán de hacerse en horario de mañana y tarde, y en una habitación acristalada de la tienda.

En nuestra web figurarán los cursos que impartiremos, los servicios que prestamos, los artículos que vendemos, etc, junto con el número de teléfono, la dirección física y el email con el que contactarnos para solicitar información. Cuando un cliente solicita presupuesto de reparación, montaje o programación, se le hará una pequeña toma de información inicial y se concerta una cita a posteriori donde le indicaremos en qué varemos iniciales nos moveremos, y las distintas variaciones que podría tener el precio. Dicho presupuesto inicial ha de realizarse con premura, ya que para el definitivo podremos espaciarnos más, y siempre será sobre algo más seguro que el anterior.

En el local contaremos con línea telefónica, ADSL y conexiones eléctricas homologadas para el desarrollo de nuestras actividades

Apariencia interna del local



EL EQUIPO DE TRABAJO

Al comienzo de la actividad mercantil contaremos únicamente con los tres socios comentados en un principio, siendo polivalente la labor de cada uno, ya que algunas materias docentes serán impartidas por mí y otras por mi socio Rafael, aunque mi cometido principal será el diseño web, el posicionamiento y la programación, la de Rafael el servicio técnico y la de Isabel el marketing y la gestión.

Cuando entremos en un proceso de producción adecuado, se ampliará la plantilla con el fin de alcanzar un nivel productivo ascendente e ir incrementando el negocio con la anexión de locales circundantes vacíos y el nuevo establecimiento en otras localidades cercanas, ya que pretendemos amortizar la inversión realizada en el primer año y reinvertir en nuestro negocio todo el capital obtenido que exceda de nuestros salarios base.

La contratación de nuevo personal se realizará en un principio en base a personas conocidas, ya que siempre sabremos, de manera más fiable, los conocimientos que posee y si en principio nos encontramos ante personas válidas para cubrir los puestos solicitados.

A medida que las circunstancias de la producción lo requiera, podremos contar con una ampliación de personal mayor que será cubierta por medio de ETT's, ya que sería para una cobertura puntual y determinada, con lo que evitaremos posibles roces y malos entendidos.

PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES.

La modalidad de organización de la prevención la realizaré yo personalmente, ya que he realizado un curso de prevención de 100 horas y la actividad a realizar no entra de las denominadas peligrosas, además que, en principio, la empresa tendrá menos de 6 empleados.

Se realizará un estudio de riesgos laborales por riesgos eléctricos, condiciones de temperatura y humedad, iluminación deficiente, ventilación, etc. Así mismo, se dispondrá que yo realizaré las funciones de dirección de la prevención y mis dos socios realizarán funciones de mandos intermedios