

ACTIVIDAD: “EL ENTORNO GENERAL DE MI IDEA DE NEGOCIO”

Continuamos elaborando un Plan de Empresa completo. En esta Unidad de Trabajo debes completar la parte del plan que se relaciona con los contenidos estudiados y que deberás incluir posteriormente en tu documento-plan de negocio final.

Te adjunto un guion o batería de preguntas, no exhaustiva, para facilitar tu labor investigadora. No obstante, puedes añadir o valorar cualquier otra circunstancia que consideres importante para tu propio proyecto empresarial.

Los criterios de valoración de esta actividad son los siguientes:

- Entrega de la actividad.
- Grado de implicación en la realización de la actividad.
- Adecuación a los contenidos del tema.
- Concordancia del análisis con el entorno de tu empresa.

ACTUACIONES PREVIAS

Puedes buscar listados de empresas en asociaciones profesionales de tu sector, revistas especializadas, así como en las cámaras de comercio de tu provincia. También puedes encontrar información en el Instituto nacional de estadística www.ine.es

Las cámaras de comercio tienen centralizada toda la información sobre las empresas existentes en tu provincia, por localidad, por sector y por subsector. También ofrecen informes de empresas indicando las actividades a las que se dedican, páginas web de empresas, número de trabajadores, nivel de facturación, etc. Aunque cobran por dichos informes en función del número de empresas sobre las que necesitas información y la cantidad de información, ofrecen un primer listado gratuito. La información está actualizada y urbanizada por el subsector concreto de actividad.

Si tu empresa es una sociedad (SL o S.A., etc.) también puedes encontrar información sobre su facturación y ventas acudiendo al registro mercantil, ya que las sociedades deben hacer público sus balances contables. Otra forma es entrar en las webs de agencias que realizan informes comerciales de empresas, como por ejemplo; www.einforma.com empresa especializada en el análisis de morosidad de las empresas y que te ofrece de forma gratuita cinco informes gratis de cinco empresas

1º. Busca información y determina los posibles factores del ENTORNO GENERAL que pueden afectar a tu negocio, valorando y realizando para ello, el ANÁLISIS PEST donde se va a situar tu idea de negocio o empresa y destacando qué aspectos del entorno pueden influir más en tu proyecto de empresa.

FACTORES POLÍTICOS-LEGALES Y MEDIOAMBIENTALES

- ¿Hay estabilidad política y social?
- ¿Hay subvenciones?
- Normativa general referida a impuestos, normas laborales y en prevención de riesgos laborales.
- Normativa específica para la actividad: autorizaciones, licencias, carnés, visados, requisitos de los espacios y lugares de trabajo, titulaciones mínimas del personal etc.
- Tratamiento de elementos tóxicos.
- Tratamiento de desechos.
- Ahorro energético.

FACTORES ECONÓMICOS

- Situación económica general
- ¿Afecta la crisis a tu sector?
- ¿Hay desempleo? % de Población parada.
- Tipos de interés.
- Impuestos a pagar.

FACTORES SOCIOCULTURALES Y DEMOGRÁFICOS

- N.º de población.
- Tasas de natalidad y mortalidad.
- Reparto de la población por edades.
- Tamaño de las familias.
- Nivel formativo.
- Estilo de vida.
- Cambios sociales.
- ¿Están cambiando los gustos de los clientes?

FACTORES TECNOLÓGICOS

- ¿Hay cambios tecnológicos que influyen en mi empresa?
- Existen adelantos en la tecnología. ¿Son frecuentes o escasos?
- Tecnología en desuso

2º. Busca información y determina los posibles factores del ENTORNO ESPECÍFICO que pueden afectar a tu negocio, valorando y determinando el entorno concreto donde se va a situar tu idea de negocio o empresa y destacando qué aspectos pueden influir más en tu proyecto.

GRADO DE COMPETENCIA ENTRE LAS EMPRESAS ACTUALES

- ¿Cómo es tu entorno en cuanto a más sencillo o cambiante?

- ¿Cuál es el grado de competencia de tu sector?
- ¿Hay muchas o pocas empresas sobre este negocio?
- ¿Está creciendo el sector?
- ¿Tu producto es similar a otros del mercado?
- ¿Las otras empresas pueden vender más de lo que venden?
- ¿Qué barreras de salida existen si tuvieras que dejar el negocio

POSIBILIDAD ENTRADA NUEVOS COMPETIDORES

- ¿Cuánto tendrían que invertir para entrar?
- ¿Pueden ofrecer un producto distinto del tuyo?
- ¿Pueden acceder a los canales de distribución, mayoristas, minoristas, clientes, etc.?
- ¿Se necesitan requisitos legales exigentes?

PRODUCTOS SUSTITUTIVOS

- ¿Hay productos sustitutivos a vuestro producto?
- ¿Qué productos pueden satisfacer la misma necesidad que el tuyo sin llegar a ser lo mismo?

PODER NEGOCIADOR DE LOS PROVEEDORES

- ¿Hay muchos proveedores donde elegir?
- ¿Si un proveedor no te gusta, puedes cambiar y comprar otro producto similar?
- ¿Le compras gran cantidad de producto al proveedor y ello permite negociar precios, o le compras poco y no hay fuerza para negociar?

PODER NEGOCIADOR DE LOS CLIENTES

- ¿Hay escasos y no puedes negociar mucho?
- ¿Pueden comprar otro producto similar al tuyo que cubra su necesidad?
- ¿Te compran mucho los clientes y tienen poder para negociar precios?

3°. Analiza el grado de estabilidad, complejidad, integración y hostilidad del entorno donde vas a implantar tu proyecto de empresa

GRADO DE ESTABILIDAD

- ¿Es un entorno donde se producen muchos cambios o pocos? ¿Por qué?

GRADO DE COMPLEJIDAD

- ¿Se requieren muchos conocimientos y de distinto tipo para dirigir una empresa de ese sector o no se necesita estar actualizándose constantemente?

GRADO DE INTEGRACIÓN

- ¿Se va a vender el producto en un solo mercado o hay distintos mercados donde puede venderse?

GRADO DE HOSTILIDAD

- ¿Hay mucha competencia en este sector y hay que reaccionar con rapidez?
- ¿Es un sector donde la competencia no para de sacar innovaciones?

4º. Vamos a observar a la COMPETENCIA de mi negocio para ello debes analizar y estudiar 1 empresa de tu competencia describiendo cómo son sus productos, precios, etc.

REDACTA INFORMACIÓN PUBLICADA

- Recoge información de asociaciones profesionales de tu sector
- Busca empresas en la Cámara de Comercio de León

SI ERES COMERCIO RECORRE Y VISITA LOCALES DE LA COMPETENCIA

- Indica qué es lo que hace mejor la competencia y qué puedes hacer tu mejor.
- Describe cuántas empresas hay por la zona, haz un mapa, cuántos clientes entran, qué productos tienen...
- Visita un local: prepara qué productos piensas comprar y qué vas a observar.
- Realiza una llamada telefónica: prepara el guion, habla con naturalidad.

LAS MEJORES DE LA COMPETENCIA

- Visita las webs de la competencia y elige las 2-3 mejores.
- ¿Cuáles son sus puntos fuertes? ¿Tienen algún punto débil?

MI COMPETENCIA DIRECTA

- Cuántos son, dónde están, cuánto venden, qué venden, qué precios, estrategias de publicidad, satisfacción de los clientes, estrategia de mercado, puntos fuertes y débiles

5º. Analizando mi D.A.F.O. Tras el análisis del entorno general y específico de tu negocio conviene que elabores la matriz DAFO de tu proyecto identificando las debilidades o puntos débiles y fortalezas o puntos fuertes de tu negocio, así como las amenazas u obstáculos y las oportunidades que te proporciona el entorno general. Utiliza la plantilla proporcionada o realiza una que se adapte a tu deseo. En concreto describe:

Plantilla Matriz DAFO	
Debilidades del negocio Puntos débiles... “para corregir”	Amenazas del entorno general Obstáculos... “para afrontar”
¿Cuáles son tus puntos débiles? ¿Son solamente personales o hacen referencia a la tecnología y el capital?	¿Qué amenazas ves más importantes del entorno? ¿Vienen de la competencia o de otros factores?
Fortalezas del negocio Puntos fuertes... “para mantener y potenciar”	Oportunidades del entorno general ventajas “para aprovechar”

¿Qué puntos fuertes tiene tu idea? ¿Qué crees que puedes hacer mejor que otros?	¿Qué oportunidades crees que existen ahora en tu entorno? ¿Y en un futuro inmediato?
--	---

Breve conclusión de tu DAFO:

6º. Realiza tu ANÁLISIS C.A.M.E. y plantea alguna estrategia. Utiliza algún diseño de representación gráfica. En concreto determina que acciones vas a llevar a efecto para:

- Mantener tus puntos fuertes.
- Corregir tus puntos débiles.
- Explotar las oportunidades del entorno.
- Afrontar las amenazas del entorno.

7º. Localización de la empresa. Indica dónde se localizaría tu empresa y los criterios utilizados conforme los siguientes factores:

- Cercanía a los clientes o polígono industrial
- El coste del alquiler
- La idoneidad de las características del local
- La competencia de la zona
- La demanda del producto en esa zona
- La facilidad de acceso o de salida
- La existencia de recursos humanos
- La legislación o ayudas públicas.
- Posibilidad de trabajar en co-working.

8º. Una vez realizada la anterior pregunta crea tu propia identidad empresarial. Define y redacta cual va a ser la filosofía de tu empresa. Concreta la Misión, Valores y visión empresarial, así como la manera de transmitir la imagen corporativa misión;

Filosofía de tu empresa		
Misión	Valores	Visión
¿Cuál es la filosofía de tu empresa? ¿Qué aporta a la sociedad, a los clientes, al entorno? ¿Cuál es su razón de ser? Describe tu leitmotiv	¿Cuáles son los valores básicos de la empresa?	¿Qué esperas que sea tu empresa en un futuro?

8º. Desarrolla tu imagen corporativa

- ¿Cómo transmitir en el día a día la imagen corporativa?
- Identidad visual: logotipo, colores, papelería, vestimenta, otros

Identidad visual		
Logotipo	Colores	Otros

9º. Contesta a las siguientes cuestiones relacionadas con los contenidos de la unidad y que exigen la búsqueda de información y de tu reflexión.

- Busca en internet tres ejemplos de empresas que tengan recogido una declaración de Responsabilidad Social Corporativa. Expón en un breve resumen sus principios.
- Indica el área al que pertenecen.
- Describe las acciones concretas que en materia de Responsabilidad Social Empresarial puedes desarrollar en tu idea de negocio e indica los recursos que necesitas para llevarla a cabo: contactos, colaboraciones, dinero, materiales, etc.

Ejemplo: “... *mi negocio y yo vamos a ser responsables incorporando en la gestión de la empresa diferentes acciones en materia de RSE, como por ejemplo... destinada/as a..., contando con los siguientes recursos... y elaborando una memoria de sostenibilidad anual que será dada a conocer a través de...*”

Ahora tú...