

TELÉMACO, INFORMACIÓN, DOCUMENTACIÓN Y SISTEMAS



Naquel momento, aínda non se utilizaba Internet. Traballábase en formato ascii. O world wide web aínda non estaba estendido, e o acceso ás bases de datos, facíamolo por TELNET

José Rando Romero

Datos básicos

Actividade:	Desenvolvemento de sistemas de información en Internet		
Sector de actividade	Academias de formación		
Nº empregados	10		
Inversión inicial	3.005 €		
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado con aportacións propias e unha subvención da Consellería de Familia, Muller e Xuventude. Neste sentido é importante destacar que as novas tecnoloxías posibilitaron crear empresas de baixo investimento.		
Web:	www.telemaco.com		
Municipio:	San Ciprián de Viñas, Ourense	Ano creación:	1995

Descrición do proxecto

Trátase dunha empresa de desenvolvemento de sistemas de información en Internet. Ofrecemos un sistema de información sobre lexislación e axudas públicas así como unha plataforma de teleformación. Ademais, ofrecemos formación presencial e desenvolvemos sistemas de información para terceiros (bases de datos en Internet, procedementos administrativos, sistemas de cualificacións profesionais, etc.).

No ámbito da formación, impartimos cursos presenciais e vendemos ferramentas e desenvolvementos de contidos para formación on-line.



Datos empresa

Claves do éxito

- Ter bos prototipos das ideas para poder presentar ao mercado
- Ter capacidade para transmitir ao cliente o valor engadido que lle estás a ofrecer. Isto resulta fundamental posto que se trata dun "intanxíbel". Ademais o sector desprestixiouse e é importante transmitir confianza e seriedade.
- En relación coa clave anterior, a boa comunicación. Ter unha mensaxe moi clara e formar aos clientes ata que perciban que o que se lle ofrece implica un importante valor engadido para a empresa, que se traducirá en beneficio económico. Isto resulta fundamental porque existe un déficit importante de formación neste campo e é necesario que o empresario comprenda a necesidade que se vai satisfacer e o valor engadido que suporá o que lle ofrecemos.
- Un coñecemento profundo do sector.

Situación actual

Na actualidade, o meu principal reto é que nos convertamos nun referente na oferta de servicios de información de calidade dentro do ámbito do que denominamos "intelixencia competitiva".

Perfil cliente

- Os nosos clientes maioritarios son:
- Administración Pública.
 - Colexios oficiais.
 - Sindicatos.
 - Grandes empresas industriais de Galicia.



Idea inicial

A idea xurdiume a partir dun proxecto de investigación sobre bases de datos documentais en prensa. Durante anos, os promotores tivemos moi claro o que queriamos facer e decidimos traballar na planificación da iniciativa dende moito antes do comezo da actividade. Debido ás dificultades que xurdiron na posta en marcha do proxecto, non puidemos desenvolver a nosa idea ata 1995.

Principales dificultades y amenazas futuras

A principal debilidade que estamos a sufrir radica no propio mercado de Internet, debido á mala imaxe que se xerou da economía da sociedade da información cando o sector chegou a sobrevalorarse. Esa burbulla estoupou e xa non constitúe unha ameaza, sen embargo, non deixa de ser unha debilidade.

Perfil promotores

Nun principio foron dous os promotores do proxecto: Jorge Barreras, Enx. Electrónico, e José Rando, periodista. Ambos socios tiñan, no ano 1995, trinta anos de idade, e creron dende o principio que o futuro estaba na rede. José traballara en cooperación internacional e en gabinetes de comunicación de institucións públicas, mentres que Jorge traballou como profesor na Universidade.

Posteriormente, en 1997, Jorge se desvincula da sociedade e marcha ós Estados Unidos para traballar nunha multinacional do sector das telecomunicacións. José, na actualidade administrador único da sociedade, segue traballando polo desenvolvemento do proxecto inicial ó tempo que promove o proxecto do Centro de Teleservicios de Galicia, edificio construído en 2002 no Parque Tecnolóxico de Galicia, en Ourense. O Cetega é un edificio de oficinas dirixido a emprendedores que traballan no sector das novas tecnoloxías.

Aptitudes necesarias

- A cooperación: compartir ideas e interaccionar con todos. É a única forma de evolucionar.
- Ser moi loitador e emprendedor.



Guía de Actividad

Formación On-Line (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

Dedicarme ao que me gusta
Demostrar aos demais as miñas capacidades
Gañar cartos
Saír do desemprego

A independencia que proporciona
Dirixir persoas e organizacións

O reto que supón
Ser o meu propio xefe

Formación

¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

Si, o programa Lanza do IGAPE, ademais de varios cursos intensivos sobre temas relacionados (cooperación, xestión e administración de empresas, xestión da innovación, deseño de proxectos de I+D, etc.).

¿Considera importante recibir formación específica sobre creación de empresas para desenvolver con éxito un proxecto empresarial?

Sí.

Anecdótico

Ao ser os pioneiros no sector, fixemos labor de "misioneiros". A parte tecnolóxica é fundamental, pero como non teñas bos comunicadores que saiban transmitir o valor engadido que pode supoñer para un empresario as TIC, nunca mercará o produto.

Cando comezamos, o concepto do e-learning era totalmente descoñecido nos entornos empresariais non tecnolóxicos, e nós desenvolvemos naquel momento unha importante labor de misioneiros do e-learning.

Unha reflexión que me parece importante é que cando a unha persoa lle xurde unha idea, non a debe perder nunca.

Hai que mimala, traballala, fagocitala e desenvovela ata que alcance o obxectivo que ten que alcanzar.

