

El emprendimiento como salida profesional viable

Durante esta semana, los más de 200 alumnos participantes han aprendido como, en la vida real, se llevaría una empresa, a tomar decisiones y a ver que el montar un negocio es una salida profesional

E. de G. / Guadalajara

Bajo la denominación "Preparados para emprender" se ha desarrollado durante los días 22 al 25 de noviembre en Guadalajara y Alcalá de Henares la I Semana del Emprendimiento. Este proyecto, organizado y promovido por el Centro Europeo de empresas e Innovación de Guadalajara y la Universidad de Alcalá de Henares, ha contado con la financiación de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha y el Fondo Social Europeo.

Durante cuatro días, un total de 200 alumnos de las Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales de Alcalá de Henares y de las Escuelas de Ciencias Empresariales, Turismo e Ingeniería de Edificación de Guadalajara han tenido ocasión de acercarse al mundo del emprendimiento a través de sesiones formativas e ilustrativas. Todos los datos estadísticos reflejan un retraining de la actitud emprendedora en España, de tal manera que 9 de cada 10 estudiantes universitarios la opción de llegar a ser empresario se sitúa en el último lugar de sus objetivos. Los valores asociados al espíritu emprendedor están por lo general muy poco instalados en la cultura social, laboral y educativa española.

Innovación

El CEEI de Guadalajara y la Universidad de Alcalá, han dado por lo tanto un importante paso al frente y se sitúan en vanguardia en una estrategia necesaria para contribuir al desarrollo de un entorno socioeconómico más competitivo. Preparados para emprender es un proyecto pionero que se centra, a través de dinámicas lúdico y participativas, en mostrar y hacer aflorar estas cualidades y



Los alumnos escenificaron el método DAFO. / E. de G.

permite una mirada hacia la persona en esa búsqueda de la realización personal y profesional. El sometimiento a los alumnos a cierto grado de estrés, como puede ser hablar en público de sí mismos, y la aplicación del método DAFO como potenciales emprendedores, han provocado una predisposición favorable al emprendimiento.

Por otra parte, los alumnos, divididos en grupos, han tenido que desarrollar la capacidad de innovación al desarrollar ideas nuevas de negocio para posteriormente exponerlas en públi-

co y someterlas a la crítica del resto. Negocios relacionados con el alquiler de coches eléctricos, asesorías turísticas, fabricación de bebidas energéticas, restaurante de comida ecológica, fabricación de envases biodegradables, reciclados industriales, organización de eventos para tercera edad, son algunas de las más de 50 ideas surgidas durante las Jornadas.

Emprendedores

Después de aprender a emprender a través de las dinámicas diseñadas para las jornadas, los alumnos han

tenido la ocasión de aprender de la experiencia de varios emprendedores jóvenes y exitosos, quienes han compartido sus inicios y sobre todo cómo gestionaron conceptualmente la idea de crear una empresa. Fernando Campoy (propietario de la empresa Cervezas Regia S.L., primera cerveza artesana de Toledo y premio al Emprendedor 2010 por la Cámara de Comercio de Toledo); Alberto González (propietario de la casa rural El Huerto del Abuelo, primer establecimiento alcaireño galardonado con tres espigas por el gobierno de Castilla-La Mancha); y Ana Castro y Paloma Escorial (propietarias de la empresa Estrategias Urbanas, premio Emprendedor 2010 por la Fundación Horizonte XXII de Ciudad Real), han sido excelentes referencias para los alumnos participantes en las Jornadas.

De las encuestas cumplimentadas por los alumnos al final de las jornadas celebradas, puede derivarse un alto grado de satisfacción en general, valorándose con especial puntuación el valor que ha tenido el intercambio cercano de experiencias, la metodología inductiva aplicada y la posibilidad de descubrir habilidades emprendedoras. Más de un 80% de los alumnos desearía continuar con la experiencia a corto y medio plazo, señalando como conveniente la continuidad del proyecto.

Emprendedores de éxito han mostrado a los estudiantes como llegar a ser tu propio jefe



El trabajo en grupo ha sido importante en todas las jornadas. / E. de G.

Los emprendedores y el Business Game

Marta Sanz / Guadalajara

El proyecto de la I Semana del Emprendimiento culmina con la celebración de un Business Game, que se desarrollará hasta mediados de enero de 2011, a través de cual los alumnos pueden, mediante un simulador, gestionar una empresa e ir tomando decisiones sobre precios, producción, promoción, etc...

Miguel Cabezas creó, hace ya 10 años, una nueva forma de adentrarse en el mundo empresarial, el ahora conocido como Business Game, un juego con el que poder tomar decisiones empresariales y ver como estas evolucionan en el mercado. Un aprendizaje para todos aquellos que han pensado en convertirse en empresarios y sus propios jefes.

"creé esto para complementar los cursos de formación que impartía y, así darle un sentido práctico", comentaba Cabezas poco antes de iniciar su proyecto en la provincia de Guadalajara, más concretamente dentro de la I Semana del Emprendimiento organizada por el CEEI de Guadalajara en colaboración con la Universidad de Alcalá de Henares y donde los alumnos competirán por crear, virtualmente, la mejor empresa. Para ello se ha creado la simulación de un caso práctico, donde se les dan todas las herramientas necesarias para llevarlo a cabo y que sea lo más parecido a la vida real. Ante esto y, como explicaba el creador del juego, "tendrán que ver como consiguen la financiación, tomar decisiones comerciales, de marketing o producción". Y tras diez años con esta modalidad de enseñanza Miguel Cabezas ha trabajado con alumnos de master, escuelas de negocios y universidades, entre otros, aunque afirma que "en este seminario de emprendedores el Business Game creo que encaja muy bien".

Un juego que ha ido evolucionando con el tiempo y cambiando de cómo era en su proceso inicial para adaptarse, no sólo a los nuevos tiempos, sino también a los públicos tan diferentes a los que va dirigido.

En el Business Game, como explica su creador "hay que tomar decisiones", para continuar diciendo "cada grupo representa una empresa y con la toma de estas decisiones y la de sus competidores, da un resultado". Llegados a este punto Miguel Cabezas pone un ejemplo práctico "si un grupo cree que bajando el premio puede estimular la demanda y sus competidores bajan más el premio, en este momento no sólo no aumenta la demanda en su producto, sino que puede ver como ésta se reduce más".

Además de la toma de decisiones, los participantes en este Business Game deberán tener una estrategia empresarial que deberán poner en práctica y, con ello ver la empresa que gana. "El ganador será la empresa que alcance mayor cotización en bolsa", como explicaba Cabezas, a lo que añadía "cada juego es diferente, todo depende de las dinámicas que crean los propios grupos participantes con sus empresas".

Unos participantes que, desde el primer momento se involucran en la dinámica de la actividad y la ven como su primera toma de contacto como empresarios y con este mundo, pues para ellos al final "es un reto ver que pasa con las decisiones que van tomando", explicaba el creador del juego, para continuar diciendo "ellos mismos van viendo las consecuencias y los resultados de sus decisiones, mientras piensan el nuevo paso a seguir dentro de su empresa virtual".

Al final, para los ganadores, un premio como reconocimiento a su labor empresarial y, por qué no, la idea de que una empresa propia puede ser su salida profesional en un futuro no muy lejano.