

Las cuentas previas de los negocios

Cada año no son pocos quienes deciden poner en marcha su propio negocio, ser emprendedores, como se dice ahora en el argot, tirarse a la piscina, que diría un castizo. El problema es que también en no pocas ocasiones esos emprendedores no han valorado previamente los riesgos inherentes a su decisión y en pocos meses se ven obligados a desistir. En «Creación y desarrollo de pequeñas empresas» se está procurando que esto no ocurra o, al menos, que las probabilidades de que la piscina esté vacía sean las menos posibles.

TEXTO: ALBERTO MARTÍN.



A. MATILLA

«Por supuesto que no es infalible, pero las posibilidades de fracaso se reducen notablemente si antes de abrir una empresa se realiza un plan de negocio previo y se ven las ventajas competitivas que se tiene, cuál es el mercado en el que vas a entrar, la estructura financiera que vas a establecer... Sencillamente se trata de anticiparse a los problemas que seguro que van a surgir cuando el negocio esté en funcionamiento». Esta breve exposición del profesor Miguel Ángel Sastre resume la filosofía y los objetivos del curso «Creación y desarrollo de pequeñas empresas», que él mismo dirige.

El curso está estructurado en dos partes. En la primera se pretende, como explica el profesor Sastre, «canalizar la actitud emprendedora de los alumnos, ya que la mayoría de ellos realmente tiene en mente montar un negocio en un futuro próximo o lo ha hecho hace poco e, incluso, algunos ya tienen un local a su disposición pero no tienen claro qué tipo de negocio montar en él». Es en esa primera parte, por lo tanto,

cuando se muestra a los estudiantes cómo llevar a cabo un buen plan de negocio. «Todo plan de negocio debe incluir, al menos, un estudio de mercado, un estudio de marketing, un estudio de financiación y un análisis de inversión», destaca el director del curso, a la vez que comenta otros aspectos importantes a los que se dedica espacio en esa

«No es infalible, pero las posibilidades de fracaso se reducen notablemente si antes de abrir una empresa se realiza un plan de negocio previo y se ven las ventajas competitivas que se tiene, cuál es el mercado en el que vas a entrar, la estructura financiera que vas a establecer...»

parte del curso: «También vemos cuestiones administrativas, como qué forma jurídica queremos dar a la empresa (sociedad limitada, anónima...) y cómo esa decisión influye en el tema fiscal, o qué trámites hay que resolver con la Seguridad Social, el Ministerio de Trabajo o con el Ayuntamiento».

El segundo bloque, por su parte, está dedicado a trabajar diversas habilidades que les son útiles a los emprendedores. «Organi-

zamos –explica Sastre– un taller de creatividad en el que trabajamos competencias como el liderazgo, la comunicación y, sobre todo, el trabajo en equipo». Esta parte es la más divertida del curso, ya que junto a las sesiones en el aula se incluyen actividades fuera de ella. «Como el pasado año, al final de curso iremos a la piscina de la Complutense a

desarrollar una dinámica de trabajo en equipo. Se trata de poner en marcha una supuesta piscifactoría y cada uno tendrá un trabajo que realizar. Unos consultarán libros e informes, otros se sumergirán a buscar peces (de cartón), otros los recogerán fuera, otros prepararán el material de buceo... Terminaremos discutiendo entre todos el trabajo realizado».

En el curso están participando veintidós estudiantes, quince de ellos procedentes de Latinoamérica. □

OTROS CURSOS

◆ ANÁLISIS EN LOS MERCADOS DE VALORES

La cuarta edición de este curso se desarrolla en la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales, bajo la supervisión de los profesores Amparo Cuadrado Ebrero y José María Cuervo Arango. Dirigido a estudiantes de últimos años de carrera, diplomados y licenciados de Administración de Empresas o Economía, el programa pretende dar a conocer los diversos mercados de valores, así como hacer comprensible la información que las telecomunicaciones brindan en la actualidad, aprovechar la información contenida en los estados financieros, mejorar las previsiones acerca de las tendencias futuras de los valores o mostrar las nuevas alternativas financieras y sus mecanismos de negociación en estos mercados. Por ello el contenido es eminentemente práctico con multitud de casos de estudio y prácticas en laboratorio de informática.

◆ COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADOTECNIA

Al igual que en las tres ediciones precedentes, este curso se lleva a cabo en la Facultad de Educación dirigido por la profesora Carmen Ceña Jodrá, quien junto al resto de docentes se ha propuesto analizar la actividad comercial desde una perspectiva práctica. En su vertiente teórica, el programa desarrolla aspectos de esta materia como el análisis del nuevo entorno económico internacional, sus aspectos jurídicos y económicos, financiación y aseguramiento del comercio exterior, marketing internacional y mercadotecnia o habilidades directivas y técnicas de negociación. Asimismo, y para una mejor comprensión de los temas expuestos en el aula, los alumnos realizan a lo largo del curso una serie de visitas a la aduana de Madrid, el CESCE y otros organismos reguladores de comercio, además de la resolución de casos prácticos.

◆ DIRECCIÓN DE ORGANIZACIONES DE PARTICIPACIÓN (ECONOMÍA SOCIAL)

El profesor Gustavo Raúl Lejarriaga Pérez de las Vacas dirige junto a un equipo de otros 14 docentes este curso que celebra este año su cuarta edición, en este caso en la Facultad de Educación. Sus objetivos se centran en dar a conocer las particularidades de las organizaciones de participación o de economía social y su potencial en la economía global del siglo XXI. Asimismo, el programa se ha confeccionado para aplicar los instrumentos esenciales de la dirección y administración de empresas adaptados a las empresas objeto de estudio, así como para habilitar los conocimientos precisos en el desarrollo de herramientas prácticas como apoyo para la toma de decisiones en estas entidades. En su vertiente práctica, se utilizan herramientas informáticas de gestión, la mayor parte de las cuales están basadas en hojas de cálculo.

◆ DIRECCIÓN Y GESTIÓN BANCARIA

El curso, dirigido por el profesor de la Universidad Complutense, Luis Carretero Díez, está orientado a todas aquellas personas con especial interés en prepararse en el ámbito del negocio bancario, con el fin de vincularse laboralmente en las entidades bancarias. El programa se imparte por primera vez en el marco de la Escuela Complutense, concretamente en la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales, y también está dirigido a los interesados en ampliar sus conocimientos en el campo de la dirección y gestión bancaria y los productos financieros de ahorro e inversión, así como a personas ya iniciadas en los estudios en Administración de Empresas. A través del programa, se adquieren conocimientos suficientes para poder prestar servicios de asesoramiento y gestión de patrimonios y para gestionar adecuadamente su propio patrimonio financiero.

◆ PSICOLOGÍA JURÍDICA Y FORENSE

Dirigido a licenciados en Psicología, Derecho, trabajadores sociales o terapeutas ocupacionales, este curso celebra su quinta edición en la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales bajo la dirección de los profesores José Luis Graña Gómez y María Elena Peña Fernández. El programa pretende abordar las bases conceptuales de la psicología jurídica y forense y sus principales áreas de trabajo profesional, así como dar a conocer los fundamentos de legislación en los distintos procesos judiciales para llevar a cabo un informe pericial psicológico, entre otros objetivos de sumo interés. Además de las cuestiones teóricas, los alumnos abordan en las clases prácticas múltiples casos forenses mediante la exposición de video con casos reales, o participan en la presentación de informes periciales para después discutirlos en el aula en formato juicio.