

## SE LLEVAN A CABO LAS JORNADAS “EMPRENDER EN LA UNIVERSIDAD” ORGANIZADAS POR EL CADE EN COLABORACIÓN CON EL CENTRO ASOCIADO A LA UNED EN BAZA

A las 16:00 horas del día 25 de febrero se inició la primera de las sesiones de las Jornadas “*Emprender en la Universidad*” con la presentación del Programa de Universidades y la Carta de Servicios de Andalucía Emprende. Estas jornadas han sido celebradas en el Salón de Actos del Centro Asociado a la UNED en Baza y organizadas por Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza, y que se materializa a través del Centro de Apoyo al Desarrollo Empresarial (CADE) de Baza, colaborando del mismo modo el Centro Asociado a la UNED en Baza, como ya ocurrió recientemente con otras jornadas organizadas de “*Implantación de tu negocio en internet*”.



En la bienvenida de estas Jornadas “*Emprender en la Universidad*” han estado presentes Dña. Josefa Martínez Talavera, directora del Centro Asociado a la UNED en Baza, que ha declarado su satisfacción por colaborar y ser sede de las mismas, así como ha remarcado la necesidad de que el emprendimiento esté presente en el ámbito universitario, refiriéndose también al Servicio de Información, Orientación y Empleo del que disponen los alumnos en el mismo Centro y que desarrolla una labor análoga en la Universidad a la desarrollada por el CADE. A continuación ha intervenido D. Juan Manuel Guiote Gregoris, Coordinador del COIE del Centro Asociado de Baza, mostrando su agrado por la realización en el Centro de las jornadas y dando a conocer y ofreciendo el servicio de éste como punto de atención al emprendedor. Seguidamente ha tomado la palabra D. Antonio Miguel Jiménez Naveros, Coordinador Técnico del

CADE en la provincia de Granada, que ha reseñado los puntos fundamentales de estos Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial, siendo los mismos el asesoramiento empresarial, la organización de proyectos y la formación empresarial. Jiménez Naveros se ha referido a que: *“No hay idea mala, sólo proyectos mal planteados”*, así ha remarcado que se debe inyectar un germen de emprendimiento en la educación desde las primeras etapas. De esta manera, la Fundación Andalucía Emprende en pro del desarrollo empresarial está consolidando diferentes proyectos como las *“Mini-Empresas Educativas”*, en los ciclos formativos del Instituto y la E.S.O., *“Aula Emprendedora”* en la Universidad, o el *“Programa Senior”*, donde antiguos empresarios con una labor y trayectoria reconocida mentorizan diferentes proyectos empresariales en ciernes. Otro objetivo del CADE es la creación de empresas, así se articulan sistemas como la Pre-Incubación, donde diferentes técnicos supervisan y gestionan el proyecto empresarial, o la Incubación donde se dispone de un año de alojamiento gratuito en una nave industrial. Del mismo modo, Jiménez Naveros ha manifestado su satisfacción de que el porcentaje de supervivencia sea superior el de las empresas que reciben tutorización y apoyo por parte del CADE que el resto. Posteriormente ha intervenido Dña. Sonia Soria Martínez, responsable del CADE Altiplano y se ha referido a que: *“estas jornadas deben ser participativas y considero que con las mismas se deben producir sinergias y encontrar un punto de encuentro y contacto entre el desarrollo empresarial y el ámbito universitario”*. Igualmente ha remarcado el objetivo común del que participan el CADE de Baza y el Centro Universitario Bastetano de implantar el emprendimiento en la Universidad. Ha terminado su intervención al igual que Jiménez Naveros, dándole las gracias a la UNED por siempre tener las puertas abiertas para cualquier actividad y jornada que se plantee en común.

A continuación han comenzado las ponencias propiamente dichas con D. Fidel Rodríguez Batalla, asesor, consultor e intraempresario de diversas organizaciones impartiendo su charla a través de videoconferencia desde la sede del Rectorado de la UNED en Madrid, así con *“Desarrollo de habilidades para el emprendimiento”* se ha referido a cómo se monta un plan y modelo de negocio, definiendo clientes, qué es lo que vende, canales de distribución (cómo lleva lo que vende) y cómo se relaciona con los clientes, ya que si no defines tu modelo de negocio puedes llegar al mercado y ocurrir que no lo puedas vender. Del mismo modo ha expuesto las principales aptitudes y habilidades que debe tener un buen emprendedor. Seguidamente D. Gerónimo Sánchez Bendala, director técnico de la firma de Consultoría Estratégica Outsider-in, dedicada al desarrollo de modelos de negocio de empresas en internet, ha expuesto en su charla *“Cooperación en los proyectos empresariales”* los aspectos técnicos en la gestión de proyectos de cooperación empresarial, con diferentes ejemplos, ha recomendado la página [www.guiaoutsider.com](http://www.guiaoutsider.com) como punto de referencia para el emprendimiento y para una posible idea del proyecto empresarial, refiriéndose sobre todo a controlar el riesgo empresarial.



Sánchez Bendala ha mostrado los elementos clave de cooperación entre empresas siendo el primero de éstos el marketing, al que define “*Marketing is the boss*”, “*marketing es el jefe*”, siendo este elemento junto con la innovación los dos aspectos que nunca se pueden subcontratar en una empresa. Otro elemento clave es la rentabilidad, ya que se debe de tener claro que es el fin de cualquier empresa, en este sentido cooperar para ser más rentable. Ha terminado el análisis de estos elementos con el pensamiento estratégico para una potencial rentabilidad con tres puntos clave: anticipación, adaptarse al entorno y los cambios, y aprender, así como disponer de unos técnicos que tengan una actitud pro-activa, creatividad, técnica estratégica y un análisis financiero claro.





La jornada del día 25 de febrero se ha cerrado con la ponencia de D. Juan Fernando Granados, profesor-tutor de Derecho del Centro UNED Baza, siendo la misma, *“Formas jurídicas, obligaciones fiscales, mercantiles y laborales de la empresa”*. En ella ha analizado los aspectos jurídicos de la empresa, comenzando por su forma jurídica, obligaciones fiscales, mercantiles, aspectos laborales, y un aspecto muy importante como son las relaciones de la empresa con la administración, analizando la directiva de servicios. Otra faceta, sería el negocio jurídico en la implantación y realización de actividades para terminar viendo los sistemas salvavidas ante la insolvencia del empresario.

En su ponencia Granados también ha analizado los criterios generales de la forma jurídica de la empresa, como son su actividad, con la limitación de la responsabilidad, los promotores (individual o societaria), implicación y experiencia de los promotores, complejidad de constitución y gestión, libertad de acción, necesidades económicas del proyecto, responsabilidad patrimonial (limitada e ilimitada), aspectos fiscales y de seguridad social y acceso a ayudas públicas.



La segunda jornada de “*Emprender en la Universidad*” se ha iniciado con la ponencia de Tirso Maldonado “*Modela tu proyecto de negocio*” donde ha explicado cómo desarrollar modelos de negocio y sus diferentes tipos a través de la metodología Lean Start Up para abordar el tema del lanzamiento tanto de negocios como de productos, así como para medir el progreso y conseguir una retroalimentación con los clientes. Igualmente se ha referido al Plan Canvas, y ha explicado que con éste se estructura el modelo de negocio de forma gráfica con nueve módulos básicos para conseguir una viabilidad económica.

En la segunda sesión de la mañana “*El nuevo marketing*” Maldonado se ha centrado en el Marketing en las redes sociales, entre ellas, Facebook, Twitter, YouTube, y cómo impulsar el negocio utilizando las tecnologías para cualquier sector de actividad especializado.

A partir de las 16:00 horas se ha iniciado la última sesión de tarde de las Jornadas, en ésta se ha realizado tutorías especializadas por el ponente Tirso Maldonado para proyectos seleccionados previamente entre los asistentes de las jornadas.

De esta forma, han presentado su modelo de negocio en una primera fase y el ponente ha debatido y explicado los posibles pro y contras de éste, principalmente centrándose en su posicionamiento en el comercio electrónico internacional. Posteriormente estos proyectos presentados tendrán un seguimiento por parte del personal técnico del CADE de Baza.

De esta manera, con iniciativas innovadoras como ésta, desde el Centro Asociado a la UNED en Baza, además de toda la actividad reglada, se intenta fomentar el espíritu emprendedor tanto a alumnos como a egresados, facilitando formación específica, asesoría de proyectos y mentoría para el emprendimiento.