



**UNIVERSIDAD
COMPLUTENSE
MADRID**

Proyecto de Innovación

Convocatoria 2017/2018

Nº de proyecto: 130

Título del Proyecto: "Acciones Formativas para el Fomento del
Emprendimiento de Base Tecnológica de los Alumnos de los Grados de
Comercio y Turismo"

Nombre del responsable del proyecto:
Paloma Almodóvar Martínez

Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Departamento de Organización de Empresas y Marketing

Objetivos propuestos en la presentación del proyecto

El proyecto de innovación y mejora de la calidad docente “Acciones formativas para el fomento del emprendimiento de base tecnológica de los alumnos del Grado en Comercio y Turismo” ha tenido como propósito sensibilizar a los estudiantes de estas titulaciones sobre la importancia de desarrollar las habilidades profesionales directamente relacionadas con la creación de empresas de base tecnológica (EBT).

De acuerdo con Storey y Tether (1998) las EBT son pequeñas empresas de creación reciente que operan en sectores de alta tecnología y cuya propiedad es independiente. La fundación de este tipo de organizaciones es uno de los pilares sobre los que fundamenta la estrategia de desarrollo basada en la Economía del Conocimiento de la UE. La contribución de estas empresas en términos de empleo de calidad y valor añadido representa una oportunidad para que los diferentes países se incorporen a lo que viene llamándose la “tercera revolución industrial”.

La puesta en funcionamiento de EBT por los emprendedores es especialmente difícil. Junto con la falta de financiación ajena, el obstáculo más frecuentemente con el que se encuentran los fundadores es el déficit de experiencia empresarial y comercial. En este sentido, el presente proyecto de innovación docente ha tratado de mejorar el gap que existe entre la formación teórico/práctica del aula, y la realidad empresarial. Así, nuestro ciclo de conferencias ha pretendido acercar a los alumnos de los Grados de Comercio y Turismo a la realidad que afrontan emprendedores de nuestro país.

Son dos, por lo tanto, las necesidades a las que se ha tratado de dar respuesta:

1. Acercar la realidad emprendedora a los alumnos de la Facultad de Comercio y Turismo. A través de diferentes sesiones se ha intentado familiarizar a los alumnos con la problemática a la que se enfrentan los emprendedores; así como mostrar las diferentes alternativas con las que cuentan para apoyar su propio proyecto emprendedor.
2. Favorecer el diálogo entre la universidad y la empresa, así como propiciar el desarrollo de contactos. Se ha elegido emprendedores que pudiesen asesorar y ayudar a nuestros estudiantes en la puesta en la puesta en marcha de sus propios proyectos.

Esperamos que las competencias que los estudiantes han podido perfeccionar con este proyecto facilite el ejercicio de sus actividades profesionales en el ámbito de la dirección y administración de EBT. Estas destrezas están inspiradas en gran medida en algunas de las competencias definidas en el Marco Español de Cualificaciones para la Educación Superior (MECES).

Objetivos alcanzados

El equipo que ha desarrollado este proyecto de innovación docente considera que el ciclo de conferencias organizado ha cumplido con los objetivos previstos. Así, esta es nuestra percepción sobre los diferentes aspectos que hemos intentado cubrir:

1. *Acercar la realidad emprendedora a los alumnos de la Facultad de Comercio y Turismo.*

Para dar respuesta a este objetivo, se organizaron un total de 3 sesiones:

- a. Con la primera sesión (3 horas) se persiguió acercar a los alumnos a la labor emprendedora de cuatro *start-ups* españolas:

EMPRESA TRAPPIT. Conferenciante D. Luis Martín Lázaro (emprendedor y CEO de la compañía).

Esta ponencia sirvió para que los alumnos conocieran esta compañía tecnológica dedicada al sector del viaje corporativo. El ponente explicó toda la historia que llevó a la creación de esta empresa. Igualmente fue muy franco a la hora de compartir las ventajas que tiene crear tu propia empresa y las desventajas a las que uno se enfrenta. Así, fue especialmente enriquecedor para los alumnos conocer los riesgos que se corren al establecer alianzas con algunas empresas (sufrieron el plagio por una gran empresa americana, y están en los tribunales).

EMPRESA DIVE. Conferenciante D. Carlos Echalecu (emprendedor y CFA de la compañía).

Esta ponencia fue muy útil para comprender todos los altibajos por los que se atraviesa, los riesgos que se corren, y las estrategias de supervivencia. Esta empresa tecnológica comenzó siendo una aplicación para los móviles (de particulares) para hacer interactivo el contenido de películas y series de televisión. Sin embargo, explicaron cómo tuvieron que pivotar su modelo de negocio hacia el B2B. Este ponente compartió su visión sobre cómo formar un equipo con el que crear tu propio negocio, y cómo la capacidad de adaptación es fundamental.

EMPRESA TROOP TRAVEL. Conferenciante D. Denis Vilovich (emprendedor y CEO de la compañía).

Esta empresa fue contactada por haber conseguido numerosos premios aun teniendo menos de un año de vida. El emprendedor Denis Vilovich explicó su historia personal, su motivación para crear su empresa y cómo quiere cambiar el mundo a través de ser un gran profesional. La vivencia de este emprendedor fue

la mejor valorada por los alumnos. Este conferenciante dio numerosos ejemplos y consejos concretos sobre cómo hacerse un hueco en el panorama empresarial.

EMPRESA LANZANOS.COM Conferenciante D. Gregorio López-Triviño (emprendedor en serie y CEO de todas sus compañías).

La utilidad de esta conferencia fue doble. Este conferenciante explicó diversas alternativas para obtener financiación (alternativas alejadas del tradicional préstamo bancario) y explicó su propia experiencia. Así, hizo un recorrido por las numerosas empresas que ha creado y los éxitos y fracasos a los que se ha enfrentado. Comentó numerosas anécdotas que despertaron el interés del alumnado.

- b. Con la segunda sesión se buscó acercar al alumnado a una gran empresa ya consolidada. Para ello, la sesión completa (3 horas) fue impartida por:

EMPRESA GOOGLE. Conferenciante D. Manuel Román Cantón (Head of Consumer & Large Advertisers Marketing).

La utilidad de esta conferencia fue doble. Por un lado, D. Manuel Román explicó como él se formó en nuestra universidad en la titulación de Administración y Dirección de Empresas. Así, dio un gran número de consejos sobre cómo un alumno de la UCM puede llegar a un puesto directivo en una empresa tan exigente como Google.

Por otro lado, explicó todos los programas de apoyo y las herramientas que la empresa Google pone a disposición de los particulares. Así, explicó las diferentes iniciativas que tienen para potenciar el espíritu emprendedor.

- c. Con la tercera sesión se buscó dar a conocer los servicios que facilita la UCM a los estudiantes que quieren crear su propia empresa.

COMPLUEMPRENDE. Conferenciante Dña. Pepa Casado (*business* mentor y responsable del área de creación de EBT y RedEmprendia -Compluemprende).

Con esta conferencia se solucionó un problema que, varios participantes de este proyecto, observamos en nuestras aulas. Un elevado número de alumnos desconoce la existencia de Compluemprende. Esta unidad de la UCM es especialmente valiosa para apoyar los primeros pasos emprendedores de nuestros alumnos, por lo que creímos relevante que protagonizasen la tercera y última sesión. Así, Pepa Casado explicó todo lo que Compluemprende ofrece a los estudiantes, contó varios ejemplos sobre cómo la UCM apoya a sus estudiantes, e hizo un repaso de los pasos a seguir para crear tu propia empresa.

2. Favorecer el diálogo entre la universidad y la empresa, así como propiciar el desarrollo de contactos (*networking*).

También consideramos haber cumplido este objetivo. Todos los conferenciantes dieron sus emails y se quedaron después de las conferencias para hablar con los estudiantes. Además de la ronda de preguntas que se realizó después de cada conferencia, estimamos que los conferenciantes se quedaron alrededor de media hora extra hablando con los alumnos que querían consultar circunstancias más “personales”.

Metodología empleada en el proyecto

En el presente proyecto INNOVA-Docencia se desarrollaron cuatro fases: (a) preparatoria; (b) difusión; (c) implantación; y (d) evaluación.

La explicación de lo desarrollado en cada una de estas fases se puede consultar en el siguiente apartado “Desarrollo de actividades”.

Recursos humanos (Máximo 1 folio)

Para desarrollar las actividades, los componentes del equipo de este proyecto INNOVA-Docencia, tuvieron encomendadas las siguientes funciones:

*Paloma Almodóvar:

- Dirección del proyecto.
- Coordinación de los miembros del equipo.
- Planificación del ciclo de acciones formativas.
- Contacto con los ponentes.
- Evaluación de los resultados.

*M^a Isabel Delgado, Óscar Rodríguez y Jaime Souto:

- Planificación de las conferencias.
- Contacto con los ponentes.
- Realización de la publicidad de las conferencias. Responsable del presupuesto económico del proyecto.

*Severiano Hernando, Félix Rodríguez, Lucía Álvarez y Patricia Huerta:

- Realización de la publicidad de las conferencias.
- Apoyo en el seguimiento de los estudiantes.
- Apoyo en la elaboración y entrega de los diplomas acreditativos a los estudiantes y ponentes.
- Asesoramiento.

Desarrollo de las actividades

Este proyecto INNOVA-Docencia se desarrolló en las siguientes fases:

- I. FASE PREPARATORIA (1 de junio-15 de julio, 2017):
 - a. En esta fase se identificaron de forma precisa las habilidades concretas a potenciar en las acciones formativas.
 - b. Se contactaron con los ponentes para concretar los objetivos de cada sesión y se cerró el programa definitivo de ponentes.
 - c. Se elaboraron las encuestas de satisfacción.

- II. FASE DE DIFUSIÓN (1 de septiembre-15 de octubre, 2017):
 - a. En esta etapa se volvieron a contactar con los ponentes para confirmar su asistencia y se realizaron las modificaciones/adaptaciones oportunas.
 - b. Se realizarán las acciones de divulgación de las jornadas de emprendimiento tecnológico a través del Decanato de la Facultad de Comercio y Turismo, mensajes en listas de distribución a estudiantes, y el uso del campus virtual.

- III. FASE DE IMPLEMENTACIÓN (16 de octubre,2017-31 de enero, 2018):

Durante esta etapa se desarrolló el ciclo de conferencias contempladas en este proyecto. Cada sesión tuvo finalmente una duración de casi 3 horas. Se realizaron 3 sesiones:

SESIÓN I: 23 de noviembre, 2017: “Aprendiendo de Start-Ups Tecnológicas Españolas”

- D. Gregorio López-Triviño. CEO de www.lanzanos.com
- D. Carlos Echalecu. Cofundador de Dive.
- D. Luis Martín Lázaro, CEO Trappit.
- D. Dennis Vilovic. Fundador de TroopTravel.

SESIÓN II: 1 de diciembre, 2017: “Aprendiendo de los Grandes”

- D. Manuel Román Cantón (Alumni UCM). Google Spain-Portugal

SESIÓN III: 16 de enero: “UCM y Emprendimiento Tecnológico”

- Dña. Pepa Casado, Compluemprende.

Tras la finalización del ciclo de conferencias, se realizó la comprobación de la asistencia de los alumnos. Durante el mes de febrero se realizó la entrega de diplomas.

- IV. FASE DE EVALUACIÓN (1 de marzo de 2017 a 31 de mayo).

En esta fase se llevó a cabo un balance del desarrollo de las actividades desarrolladas. Seguimos uno de los modelos más representativos de la evaluación de una actividad

formativa (Kirkpatrick, 1959), con la implementación de unos cuestionarios de satisfacción pudimos evaluar dos de los cuatro niveles de resultados de la formación: la satisfacción de los alumnos y el grado de conocimientos adquiridos (el cuestionario puede verse en el Anexo 1).

Hubo un total de 203 asistentes a las conferencias, de los cuales 88 cumplimentaron las encuestas de satisfacción.

Con respecto a la elección de los temas tratados y la profundidad que se alcanzó en su desarrollo, la valoración del alumnado fue muy positiva. Así 42.5% de los alumnos que respondieron el cuestionario consideró que los temas tratados fueron “excelentes”, así como un 47.2% consideró que fueron buenos. Un 10.3% consideró que fueron adecuados. Ningún alumno dio una evaluación negativa.

Con respecto a la profundidad alcanzada, el 26% consideró que fue excelente; el 57% consideró que fue buena; el 15% consideró que fue adecuada; y tan sólo un 2% consideró que fue regular.

Figura I. Puntuación de los alumnos sobre los temas tratados en las conferencias.



Con respecto a la utilidad que los alumnos han percibido, el 82.6% han encontrado las conferencias muy útiles; mientras que sólo un 17.4% las ha encontrado poco útiles. Ningún alumno las ha valorado como nada útiles.

Por todo ello, consideramos que los objetivos marcados en este proyecto han sido alcanzados.

Anexo 1: Encuesta para la evaluación del ciclo de conferencias.

EVALUACIÓN DEL CICLO DE CONFERENCIAS

Me interesa mucho vuestra opinión sobre el ciclo de conferencias. La información que me proporcionéis será utilizada para mejorar los ciclos de conferencias en el futuro y adaptarlo mejor a las necesidades de los alumnos de los Grados de Comercio y Turismo. Por favor, rellenad estas breves preguntas, tardaréis menos de cinco minutos en hacerlo. Muchas gracias.

*Obligatorio

Puntúa los siguientes aspectos sobre los temas tratados: *

	Excelente	Buena	Adecuada	Regular	Mala
Elección de los temas tratados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Profundidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

¿Te ha resultado útil el ciclo de conferencias? *

- Mucho
- Poco
- Nada

¿Qué tema o temas tratados te han resultado de especial interés?

Tu respuesta

¿Qué temas te hubiera gustado que se trataran?

Tu respuesta

Indica tu opinión acerca de: Carlos Echalecu (Touchvie/Dive)

	Excelente	Bueno	Adecuado	Regular	Malo
Nivel de conocimientos del conferenciante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aplicación de su experiencia profesional a la conferencia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Velocidad de la exposición	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Profundidad de la exposición	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Indica tu opinión acerca de: Denis Vilovich (TroopTravel)

	Excelente	Bueno	Adecuado	Regular	Malo
Nivel de conocimientos del conferenciante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aplicación de su experiencia profesional a la conferencia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Velocidad de la exposición	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Profundidad de la exposición	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Indica tu opinión acerca de: Gregorio López-Triviño (Lanzanos.com)

Excelente Bueno Adecuado Regular Malo

Nivel de conocimientos del conferenciante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aplicación de su experiencia profesional a la conferencia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Velocidad de la exposición	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Profundidad de la exposición	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Indica tu opinión acerca de: Luis Martín Lázaro (Trappit)

	Excelente	Bueno	Adecuado	Regular	Malo
Nivel de conocimientos del conferenciante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aplicación de su experiencia profesional a la conferencia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Velocidad de la exposición	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Profundidad de la exposición	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Indica tu opinión acerca de: Manuel Román (Google)

	Excelente	Bueno	Adecuado	Regular	Malo
Nivel de conocimientos del conferenciante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aplicación de su experiencia profesional a la conferencia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Velocidad de la exposición	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Profundidad de la exposición	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Indica tu opinión acerca de: Pepa Casado (CompluEmprende)

	Excelente	Bueno	Adecuado	Regular	Malo
Nivel de conocimientos del conferenciante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aplicación de su experiencia profesional a la conferencia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Velocidad de la exposición	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Profundidad de la exposición	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ENVIAR

Página 1 de 1

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Este formulario se creó en Universidad Complutense de Madrid. [Informar sobre abusos](#) - [Condiciones del servicio](#)
- [Otros términos](#)

 Formularios