



VNIVERSIDAD
DSALAMANCA

CAMPUS DE EXCELENCIA INTERNACIONAL

“APRENDER A EMPRENDER DESDE LA UNIVERSIDAD”

PROYECTO DE INNOVACION DOCENTE

REFERENCIA: ID2020/112

EJECUCION 20-21

Área de Organización de Empresas.
Departamento de Administración y Economía de la empresa
Universidad de Salamanca

MEMORIA JUSTIFICATIVA

INDICE

1. MIEMBROS DEL EQUIPO DE TRABAJO
2. ANTECEDENTES Y MOTIVACION
3. OBJETIVOS
4. DESARROLLO DE LA PROPUESTA
5. RESULTADOS OBTENIDOS
6. EVALUACION DE RESULTADOS
7. CONCLUSIONES

ANEXOS: MATERIAL ELABORADO

1. MIEMBROS DEL EQUIPO

COORDINADOR DEL PROYECTO: INMACULADA VICENTE.

Mail: iviciente@usal.es

MIEMBROS DEL EQUIPO: CARLOS JAVIER PRIETO SANCHEZ

Mail: carlosjprieto@usal.es

2. ANTECEDENTES Y MOTIVACION

El concepto de intraemprendimiento y emprendimiento, debe plantearse como una actitud en nuestros jóvenes que les permita desarrollar habilidades como la creatividad e iniciativa tanto en su vida personal como profesional.

De este modo podemos definir el emprendimiento como la iniciativa para crear nuevas actividades empresariales y el intraemprendimiento como la habilidad para la resolución de problemas y diseño de estrategias enfocadas al aprovechamiento de las oportunidades derivadas de los cambios, así como su adaptación a los mismos.

En el año 2016, en España, según datos del GEM la tasa de emprendimiento corporativo o intraemprendimiento se situaba era de un 6,10%, en comparación con otros países de la UE, como Alemania, donde alcanzaba el 18,50%, indicador que nos sitúa incluso por debajo de la media europea que alcanza el 8%.

El mundo se encuentra inmerso en un proceso de transformación, que se inicio con el fenómeno de la globalización, seguido de cambios derivados de la evolución de la tecnología y la nueva era del conocimiento, lo cual requiere empresas internacionalizadas y competitivas basadas en nuevos modelos de negocio, asociados a los nuevos hábitos sociales y culturales de la población.

Estos acontecimientos han generado un problema de desempleo estructural asociado a profesiones que ya no son demandadas; situación que se ha visto agravada por la actual crisis sanitaria.

En este contexto, resulta necesario reinventarse e innovar siendo la actividad emprendedora imprescindible para el desarrollo económico de cualquier región.

Tradicionalmente, el emprendimiento se asociaba a la necesidad de crear un puesto de trabajo ante la falta de otras alternativas laborales, hoy en un entorno en constante

cambio e incertidumbre, es necesario que desde la universidad se trabaje el desarrollo de competencias que permitan a nuestros jóvenes adaptarse con facilidad al nuevo mercado laboral, incentivando a través de diferentes actividades el pensamiento crítico, la creatividad y el espíritu emprendedor. Estas competencias harán de nuestros estudiantes trabajadores proactivos, lo que se traducirá en innovaciones para las empresas, llevando a la generación y desarrollo de nuevos productos o servicios, y a mejorar la competitividad del tejido empresarial de nuestro país.

Innovación, emprendimiento y autoempleo son los motores del desarrollo económico.

En este sentido el proyecto “aprender a emprender”, ejecutado durante el curso 2020-2021, ha tratado de potenciar en los estudiantes de las titulaciones seleccionadas la importancia de estos conceptos en su futuro laboral.

De este modo cuando hablamos de emprendimiento hacemos referencia a las habilidades y competencias de las personas que pueden aprenderse en su etapa formativa, tales como: capacidad de liderazgo, proactividad, creatividad, constancia... y que contribuyen a mejorar la empleabilidad de las personas ya sea por cuenta propia lo que denominamos autoempleo o bien por cuenta ajena que es lo que denominamos intraemprendimiento

El Intraemprendimiento es una gran oportunidad en el ámbito de la Ingeniería, motivo por el que el proyecto se ha desarrollado tanto el máster de informática como en el grado de ingeniería agrícola.

El tejido productivo español, necesita ganar competitividad y para ello es necesario el desarrollo de nuevos productos y servicios, así como nuevas líneas de negocio por lo que cada vez demandan en mayor medida nuevos perfiles profesionales: el de los intraemprendedores, personas con autonomía, con iniciativa que sean capaces de reinventar la forma de satisfacer las necesidades y demandas de los consumidores. Esto permitirá a las empresas ganar en eficiencia y productividad.

3. OBJETIVOS DEL PROYECTO

- Promover y fomentar actitudes emprendedoras y empresariales en los alumnos.
- Desarrollo de habilidades en el estudiante que vayan más allá del conocimiento de la planificación y gestión de un negocio.
- Mejorar los niveles de autoempleo e iniciativa empresarial entre los estudiantes, incluyendo las distintas formas de emprendimiento en el marco de la economía social.
- Eliminar las barreras que dificultan o impiden la transformación de las ideas emprendedoras de los futuros egresados en operaciones concretas.
- Desarrollo de competencias empresariales.
- Incremento de la empleabilidad de nuestros alumnos.

4. DESARROLLO DE LA PROPUESTA

La propuesta se puso en marcha en el último trimestre de 2020 y ha finalizado en mayo de 2021, abarcando dos cuatrimestres diferentes y dos titulaciones de distinto nivel, una en Grado y otra en Máster.

Su ejecución se estructuró en tres Fases:

Fase 1. Planificación e integración del proyecto en las asignaturas de las titulaciones seleccionadas para la ejecución del proyecto de innovación. En esta etapa se diseñó una planificación para integrar las nuevas metodologías y herramientas propuestas en el temario de las fichas docentes de las materias.

Fase 2. Análisis del conocimiento y actitud de los estudiantes en materia de emprendimiento. Durante esta fase se elaboró un cuestionario, integrado por 25 preguntas, para identificar los perfiles de los alumnos y constituir grupos de trabajo que fomentaran el trabajo en equipo, y la generación de soluciones innovadoras.

Una vez constituidos los grupos de trabajo, se trabajó la búsqueda de retos ante posibles necesidades detectadas en la población, previo análisis del entorno y trabando el mapa de empatía de los posibles usuarios. La finalidad de estas técnicas, ha sido trasladar y analizar la información recogida en el modelo de design thinking, buscando encontrar soluciones innovadoras, factibles de explotar comercialmente, bien por cuenta propia o bien a través de una empresa existente.

Se crearon 5 grupos de trabajo en la titulación Máster Ingeniería informática.

Se crearon 11 grupos de trabajo en Ingeniería agrícola. En total han participado 12 alumnos de Máster y 36 de Grado.

Fase 3. Presentación y desarrollo de la iniciativa en el aula

SEMANAS	TEMAS	DESCRIPCIÓN DE TAREAS DEL ESTUDIANTE
Semana 1	PRESENTACION DE LA ASIGNATURA Tema introducción a la empresa- Emprendimiento un reto o una oportunidad	Cuestionario emprendimiento
Semana 2	Modulo 1.ACTITUD EMPRENDEDORA Tema 1.Tecnicas de generación de ideas	DESIGN THINKING
Semana 3	Tema 1.Tecnicas de generación de ideas II	MAPA DE EMPATIA DEL CLIENTE
Semana 4	Modulo 2.INICIATIVA EMPRENDEDORA Tema 2- 2.1 ANALISIS DE POTENCIALIDAD DE LA IDEA EN EL MERCADO I	Búsqueda de información para el desarrollo de nuestra idea Aplicación práctica análisis del entorno Aplicación modelo de PORTER
Semana 5	2.1 ANALISIS DE POTENCIALIDAD DE LA IDEA EN EL MERCADO II	Estudio de mercado-(Producto mínimo viable)
Semana 6	2.1 ANALISIS DE POTENCIALIDAD DE LA IDEA EN EL MERCADO III	Aplicación práctica de la construcción de un DAFO para la creación de nuestra empresa.
Semana 7	Tema 3-Desarrollando el modelo de negocio: identificación de la propuesta de valor de nuestro producto o servicio. BUSCANDO UN OCEANO AZUL I	Análisis de la cadena de valor de nuestro producto e identificación de los factores clave de la idea de negocio.
Semana 8	Tema 3.Desarrollando el modelo de negocio: BUSCANDO UN OCEANO AZUL II	CONFERENCIA LA ANTIGUA
Semana 9	Tema 3. Desarrollando el modelo de negocio. Formas jurídicas	Aplicación práctica al proyecto empresarial
Semana 10	Tema 3. Desarrollando el modelo de negocio FUENTES DE FINANCIACION	Analizar la financiación de la empresa: Financiación propia y ajena: diferencia entre préstamo y crédito, modalidades de amortización de préstamos, el descuento comercial, los empréstitos y su amortización, el Leasing y el factoring, el capital riesgo, los Business Angels
Semana 11	Tema 3-Desarrollo y diseño de un modelo de negocio- Desarrollo y diseño de un modelo de negocio- business model CANVAS I	Canvas y roadmap (A TRAVES HERRAMIENTAS TECNOLOGICAS)

Semana 12	Tema 3.Desarrollo y diseño de un modelo de negocio- Desarrollo y diseño de un modelo de negocio- business model CANVAS II	Canvas y roadmap (A TRAVES HERRAMIENTAS TECNOLOGICAS
Semana 13	TALLER DE ELABORACION Y PRESENTACION DEL PROYECTO (EXPLICACION HERRAMIENTAS TECNOLOGICAS)	ELEVATOR PICT/ VIDEO PROMOCIONAL
Semana 14	TALLER DE ELABORACION Y PRESENTACION DEL PROYECTO (EXPLICACION HERRAMIENTAS TECNOLOGICAS) II	CREACION WEB/APP IDEA NEGOCIO

En esta fase se explicó y facilitó a los alumnos la planificación y desarrollo de las actividades a realizar, así mismo se elaboró una presentación inicial sobre emprendimiento que sirvió para introducir el proyecto. Se adjunta como anexo II.

RESULTADOS OBTENIDOS

Como resultado último del proyecto, en materiales entregables se obtuvieron:

- Desarrollo de web/app de una inciativa innovadora presentada por cada grupo en cada titulación.
- Elevator pitch o discurso de presentación grabado en video dirigido a la captación de inversores para su ejecución.

Para la obtención de estos materiales se han utilizado tres herramientas tecnológicas Mindmeister (creación de mapas mentales), Glideapp (creación de WebApps) y Flipgrid (creación de vídeos):

1. Mindmeister permite crear los mapas mentales que generen ideas, desarrollen el modelo canvas y el roadmap entre otros.
2. Flipgrid. Flipgrid es una plataforma colaborativa de video online diseñada para capacitar a los estudiantes y facilitar la interacción y el aprendizaje social entre ellos. Con Flipgrid los alumnos se realizará el vídeo de presentación del proyecto (elevator pitch o discurso de presentación).
3. Glideapp permite crear de una manera fácil a los estudiantes sus propias webs/apps. La plataforma permite crear web/apps a partir de hojas de cálculo. Los alumnos

5. EVALUACION DE OBJETIVOS

De la evaluación individual de cada alumno participante en el proyecto así como de los resultados de los materiales entregados por grupo, se realiza la siguiente valoración:

OBJETIVO	INDICADOR	RESULTADO
Aprender a detectar una necesidad no cubierta en el entorno	Identificar al menos una necesidad que pueda ser potencial de generación de actividad empresarial por grupo de alumnos	Gran dificultad por parte de los alumnos que se encuentran en segundo curso de Grado, para razonar, analizar y sintetizar información. Los alumnos de máster, presentan mejores habilidades en este aspecto, si bien es cierto, que tienen más dificultad en la aplicación práctica de técnicas para mejorar la creatividad.
Encontrar una solución innovadora a un problema o reto social	Identificar al menos un problema o reto social por grupo de alumnos Plantear al menos una solución factible al problema detectado por grupo de alumnos	Se ha detectado la necesidad de ampliar el tiempo y técnicas dedicadas a identificar problemas o necesidades que permitan generar nuevas ideas.

6. CONCLUSIONES

Es importante trabajar e insistir en:

1. Desarrollar habilidades y capacidades: capacidad de innovación, capacidad de iniciativa, capacidad creativa, capacidad de planificación y organización
2. Aprender a trabajar en equipo
3. Inculcar en los alumnos que el intaemprendimiento permite conseguir mejores oportunidades laborales, mayor salario, mayor reconocimiento y una mayor satisfacción
4. Transmitir y comunicar a los alumnos que el éxito es el resultado de esfuerzo, constancia y trabajo duro.

Todo ello para contribuir a mejorar su empleabilidad futura, basada en el conocimiento.

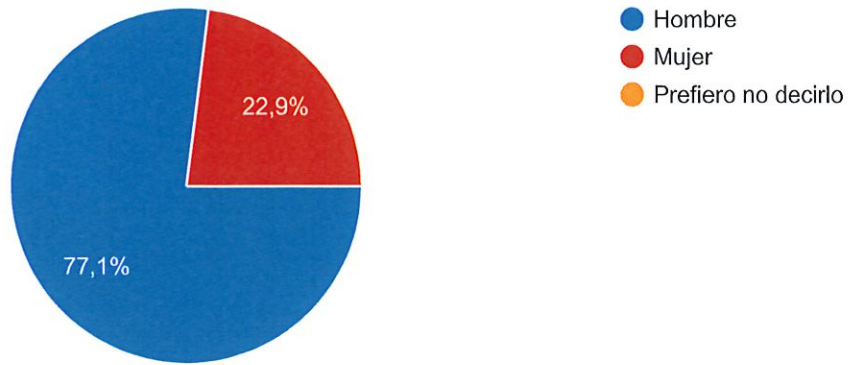
ANEXOS

Encuesta y resultados. (Anexo I)

Presentación del proyecto. (Anexo II)

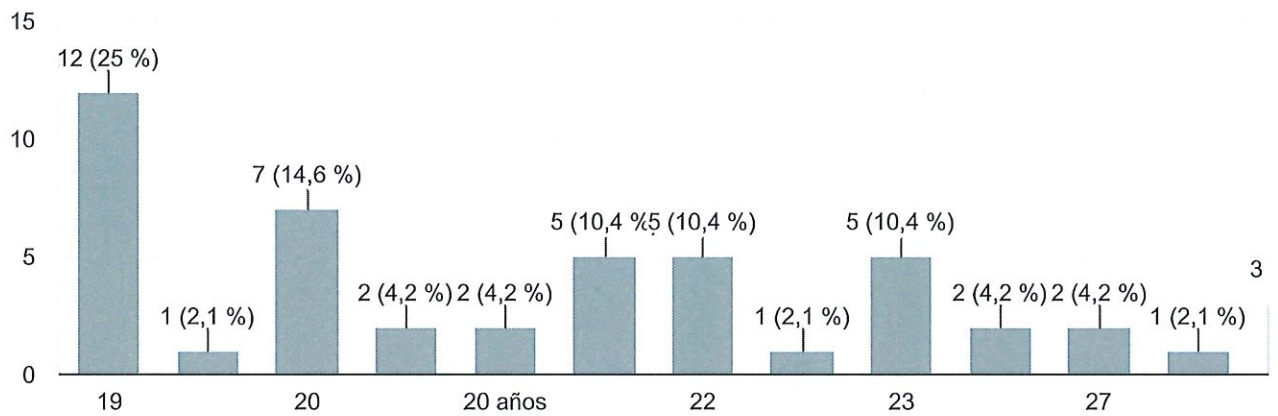
¿Cuál es tu género?

48 respuestas



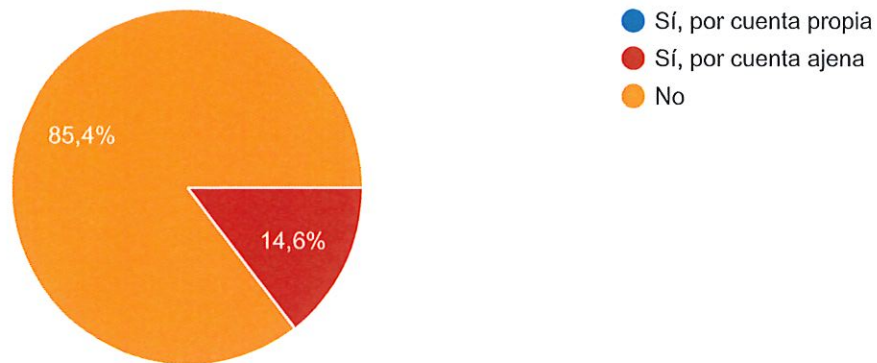
¿Cuál es tu edad?

48 respuestas



¿Estás trabajando?

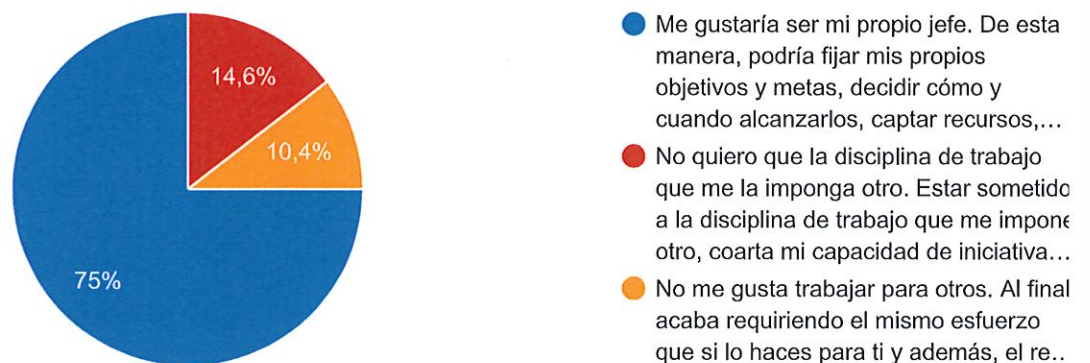
48 respuestas



MOTIVACIÓN

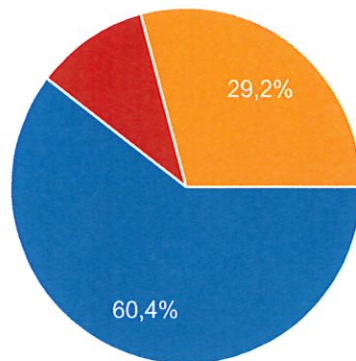
1. - DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA MOTIVACIÓN, SEÑALA LA RESPUESTA QUE SE IDENTIFIQUE MEJOR CON TU POSICIÓN PERSONAL

48 respuestas



2. ANTE LOS PROBLEMAS QUE PLANTEA LA GESTIÓN DE UNA EMPRESA PROPIA: ¿CÚAL DE ESTAS RESPUESTAS TE PARECE MÁS ADECUADA?

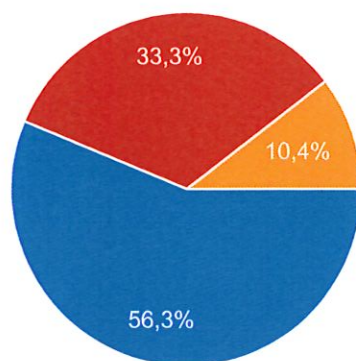
48 respuestas



- Es un reto personal. Para un emprendedor enfrentarse a los problemas de la empresa es un reto personal, una forma de aprovechar su..
- Seré capaz de salir adelante. Si otros son capaces de salir adelante ante las dificultades y afrontar las complejidades de la actividad empresarial, yo también...
- Las dificultades se superan con el apoyo de tu entorno. Las dificultades se superan por el reconocimiento social...

3. ¿EN QUÉ MEDIDA LA MOTIVACIÓN ECONÓMICA ES IMPORTANTE PARA TI?

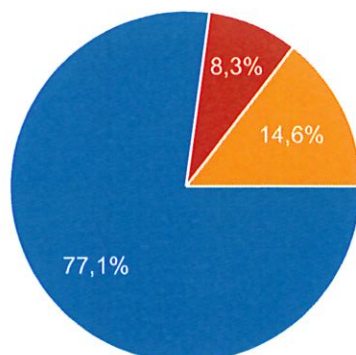
48 respuestas



- Es importante. Quiero ganar dinero para tener un nivel de vida aceptable que me permita vivir como me gusta sin tener que preocuparme de él.
- El dinero no es algo que me preocupe. Sólo pretendo alcanzar un bienestar y un nivel de satisfacción suficientes para mí y los que me rodean.
- Si creo una empresa es para ganar mucho dinero. Con el dinero se tiene poder, capacidad de influencia. Ganar..

4. ¿CREES QUE DISPONER DE DINERO PROPIO PARA TU EMPRESA ES IMPORTANTE?

48 respuestas

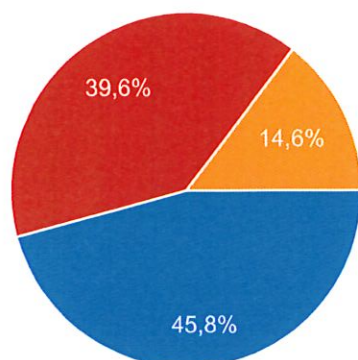


- El dinero es necesario pero no crítico. Se puede empezar con poco e ir ampliando el negocio a medida que se consigue mas dinero.
- Tener dinero no es importante. Lo importante es saber cómo conseguirlo.
- El dinero es muy importante. Una buena inversión es necesaria para empezar con buen pie.

ENERGÍA E INICIATIVA PERSONAL

5. ¿CON CUÁL DE LAS SIGUIENTES DEFINICIONES TE SIENTES MAS IDENTIFICADO?

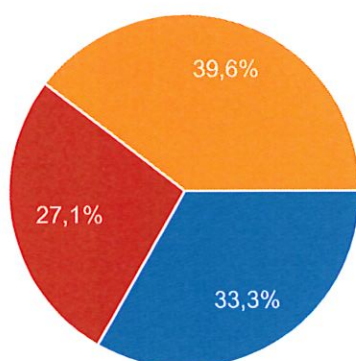
48 respuestas



- Me gusta organizar nuevos proyectos. Suelo organizar e intentar nuevas cosas, y disfruto mucho con ello.
- Tengo iniciativa cuando es necesaria. Pero no encuentro satisfacción en emprender continuamente.
- No me gusta emprender nuevos proyectos. Soy muy trabajador y me encanta que me tengan en cuenta para nuevos proyectos, pero no me gusta emprenderlos.

6. DE CARA AL NUEVO PROYECTO: ¿CÚAL DE ESTA AFIRMACIONES PODRÍAS HACER TUYA?

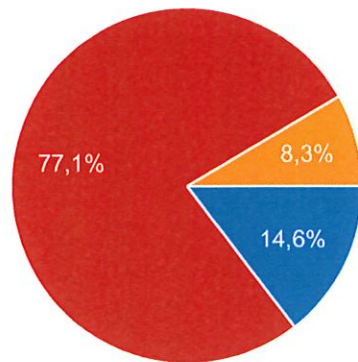
48 respuestas



- Tengo gran capacidad de adaptación. Soy como un barco. Me marco un objetivo y en función de cómo sopla el viento me voy adaptando para llegar a él.
- Improviso bastante. Eso funciona. Hay que adaptarse al momento.
- Soy sistemático y organizado. La improvisación me pone nervioso.

7. ¿CÚAL ES TU POSTURA ANTE EL TIEMPO QUE DEBES DEDICAR A TU EMPRESA?

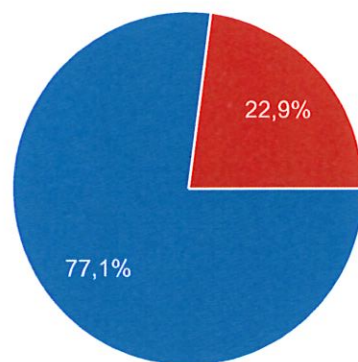
48 respuestas



- Dedicación total. Cuando se trata de que un proyecto salga adelante no hay que medir.
- No me importa trabajar más, cuando sea necesario. Siempre que no se convierta en costumbre, no me importa trabajar mientras todo el mundo desc...
- El trabajo tiene sus horas. Las noches, la familia y los amigos, también. El trabajo, tiene sus horas y no se le debe dedicar más.

8. ¿CÓMO PIENSAS QUE PUEDE AFECTAR LA SUERTE A TU NEGOCIO?

48 respuestas

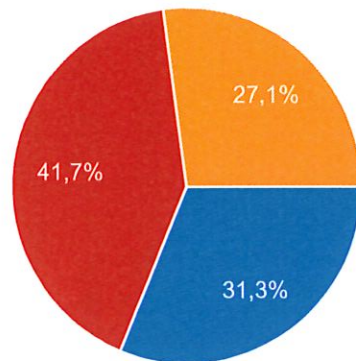


- Pienso que la suerte existe. Pero sólo te suele encontrar cuando trabajas duro.
- A veces es necesario un golpe de suerte. Con un golpe de suerte puedes hacerte de oro sin demasiado esfuerzo.
- Sin suerte no se puede hacer nada. En una empresa, por mucho que trabajes, si no tienes suerte, no sale adelante

CAPACIDAD DE RELACIÓN (DE INFLUENCIA)

9. ANTE TU CAPACIDAD DE RELACIÓN E INFLUENCIA SOCIAL: ¿CON CÚAL DE ESTAS AFIRMACIONES ESTÁS MÁS DE ACUERDO?

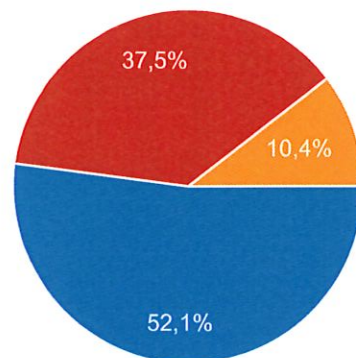
48 respuestas



- Transmito bien mis ideas. Me considero un buen comunicador capaz de transmitir lo que pretendo con mis ideas. Creo que ello se debe a que genero c...
- Adecuo mis opiniones a las circunstancias. Me considero un buen comunicador porque, aunque en genere digo lo que pienso, si la ocasión lo req..
- El producto es lo importante. Creo que lo bueno se comunica prácticamente solo, no es necesario que alguien lo "...

10. EN CUANTO A LA FUNCIÓN COMERCIAL: ¿CON QUÉ RESPUESTA TE SIENTES MÁS IDENTIFICADO?

48 respuestas

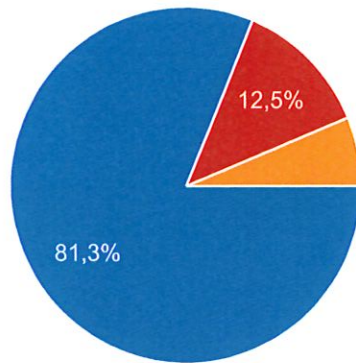


- Es imprescindible una buena organización comercial para conseguir el éxito en cualquier empresa. Si no soy capaz de vender los productos ó servi..
- Depende del producto que se venda. Soy de la opinión de que la función comercial será más ó menos importante en función de lo que vendas. Por tant...
- Lo importante es disponer de un buen producto o servicio. Creo que lo importante es tener un buen producto...

CAPACIDAD DE ANÁLISIS

11. ¿QUÉ ELEMENTOS DE LOS SIGUIENTES CONSIDERAS IMPRESCINDIBLES PARA PONER EN MARCHA TU NEGOCIO?

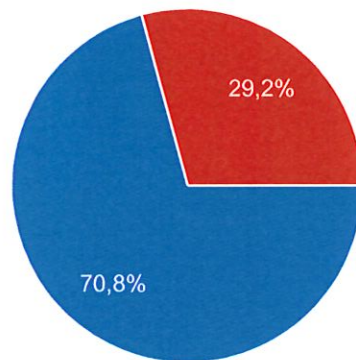
48 respuestas



- Definir cuales van a ser mis clientes. Considero que tener claro quienes van a ser mis clientes es fundamental porque son ellos los que van a consumir mis...
- Disponer de dinero y de un producto interesante. Creo que si tengo un producto ó servicio que considero interesante y dinero suficiente, puedo...
- Trabajar duro. Siempre he pensado que trabajar duro es suficiente para sacar adelante un negocio. Si trabajas duro...

12. ¿CON CUÁL DE LAS SIGUIENTES OPINIONES SOBRE EL MUNDO EMPRESARIAL TE SIENTES MAS PRÓXIMO?

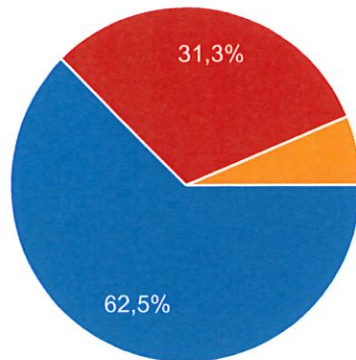
48 respuestas



- Me parece interesante todo lo que ocurre a mi alrededor, tenga ó no que ver con el mundo empresarial. Nunca se sabe de donde pueden venir ideas int...
- El saber no ocupa lugar. Como soy de la opinión de que "el saber no ocupa lugar siempre que tengo tiempo me gusta enterarme de las novedades que se p...
- Ya tengo gran conocimiento del mundo empresarial. Creo que conozco suficientemente el mundo empresarial..

13. ¿CONSIDERAS NECESARIO DEFINIR METAS PARA PONER EN PRÁCTICA UNA IDEA?

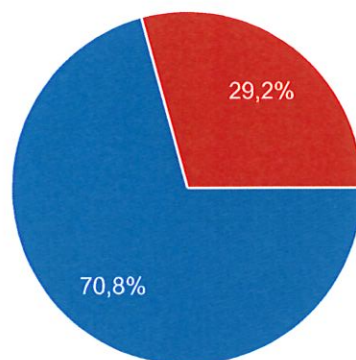
48 respuestas



- Es necesario planificar el proyecto. Creo que si me decidiera a crear una empresa sería necesario planificar qué es lo que quiero hacer, con qué medio..
- Es necesario plantearse objetivos. Considero que para llevar adelante una idea es interesante plantearse objetivos a los que llegar, aunque creo que ante..
- Lo importante es vender. Pienso que lo importante es vender, así se consiguen las metas. Planificar qué es lo que se...

14. SI TIENES QUE SERVIR UN PEDIDO A UN CLIENTE PERO EN ESE MOMENTO NO PUEDE HACERLO DE FORMA ÓPTIMA: ¿QUÉ DECISIÓN TOMARÍAS?

48 respuestas

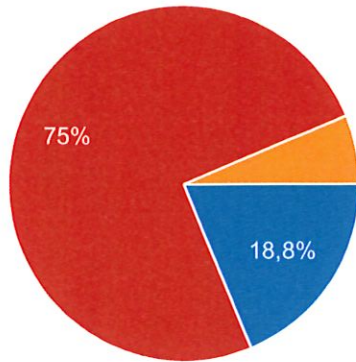


- Lo importante es que el cliente se quede satisfecho. Lo que intentaría sería que el cliente quedara totalmente satisfecho con el pedido. La "forma óptima de ha..
- No serviría el pedido hasta que todo estuviera correcto. Creo que no serviría el pedido hasta que estuviera en las condiciones de calidad que considero...
- Serviría el pedido en cualquier circunstancia. Me parece que serviría el pedido porque, como ya está vendido,..

PROPENSIÓN AL RIESGO

15. ¿EN QUÉ MEDIDA CONSIDERAS QUE HAY QUE ARRIESGARSE AL TOMAR DECISIONES?

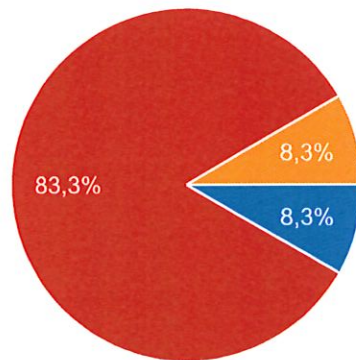
48 respuestas



- La toma de decisiones siempre comporta riesgo. No me preocupa arriesgarme porque forma parte de la toma de decisiones, y siempre hay un...
- Necesito conocer el riesgo y saber si puedo afrontarlo. No me preocupa arriesgarme siempre que conozca el riesgo y pueda, en cierta medida, eval..
- Prefiero no arriesgarme. Creo que para tomar una decisión hay que estar seguro de lo que va a pasar y no arrie..

16. ¿CÓMO TE AFECTARÍAN LOS PROBLEMAS COTIDIANOS A LOS QUE SE ENFRENTA LA EMPRESA?

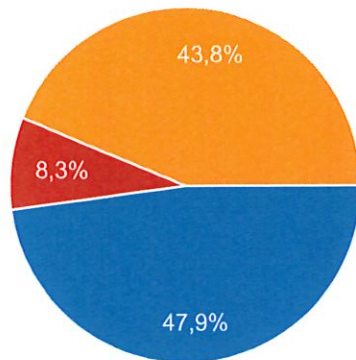
48 respuestas



- No me asustan y me gusta solucionarlos. Son un reto inherente a mi actividad profesional, y asumo la responsabilidad en solitario.
- Los analizo y busco asesoramiento cuando es necesario. No rehúyo los problemas, me gusta analizarlos, y busco asesoramiento cuando hace fal..
- Busco a alguien que me asesore y los solucione. Cuando se me presenta un problema busco a alguien que me ase..

17. ANTE RIESGOS IMPONDERABLES: ¿CÓMO EVALÚAS ESTAS SITUACIONES?

48 respuestas

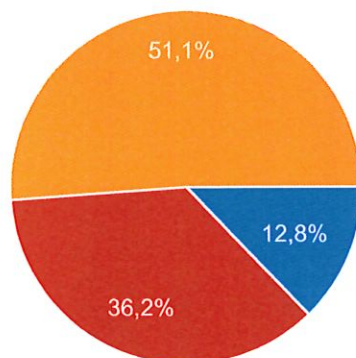


- En ocasiones conviene buscar asesoramiento externo. Hay que considerar siempre el riesgo, aunque en ocasiones conviene buscar asesoramiento.
- La intuición y la experiencia te permiten sopesar el riesgo y, en casos de urgencia, no depender de asesoramientos, pues, al fin y al cabo,...
- Trato de identificar todos los riesgos y no tomo una decisión hasta estudiar las alternativas. Es un proceso reflexivo d..

PERFIL PSICOLÓGICO

18. ANTE SITUACIONES EN LAS QUE HAY QUE DESARROLLAR VARIAS TAREAS SIMULTANEAMENTE: ¿CUÁNDO DARÍAS POR TERMINADA UNA TAREA?

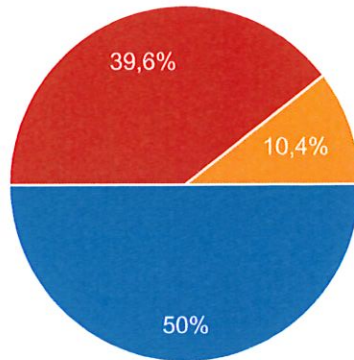
47 respuestas



- Me conformo con obtener un resultado simplemente satisfactorio. La experiencia me dice que no hay nada perfecto. En algunas ocasiones porqu...
- Hay que trabajar hasta conseguir un resultado perfecto. Considero que el compromiso que he adquirido con mis clientes, empleados, etc. es prioritario...
- Hay que esforzarse por alcanzar el mejor resultado posible. El tiempo suele ser uno de los recursos más escasos...

19. ¿CONSIDERAS QUE ES NECESARIO TENER DOTES DE LIDERAZGO PARA DIRIGIR UNA EMPRESA?

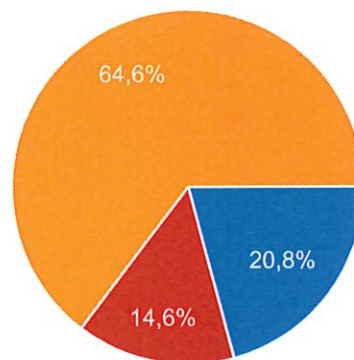
48 respuestas



- Tener dotes de liderazgo me parece fundamental. Considero que soy una persona carismática y con dotes de liderazgo, y que esto es fundamental...
- Puedo compensar las dotes de liderazgo con mi capacidad profesional. No me considero un líder, pues eso es algo que puedo compensar con mis d...
- El trabajo es lo fundamental. El trabajo puede sustituir cualquier otra carencia personal que uno pueda tener. El rest...

20. ¿CUÁL ES TU ACTITUD HACIA LOS CAMBIOS INESPERADOS Y FRECUENTES EN TU JORNADA DIARIA?

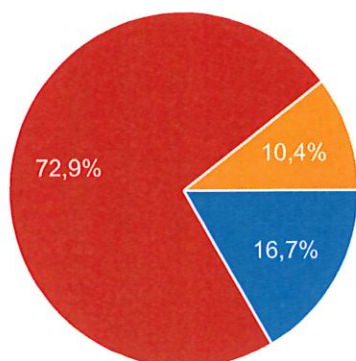
48 respuestas



- Me gustan los cambios. Soy una persona inquieta y me gustan los cambios. Por tanto, los acepto cuando vienen, y si no, los busco.
- No me gustan los cambios. Considero que el día a día trae sorpresas que hay que sortear. No me gusta, pero lo acepto, ya que forma parte de mis res..
- Procuro evitarlos, aunque si se producen, los priorizo y resuelvo. Creo que todo profesional ha de ser capaz...

21. ANTE LA SATISFACCIÓN DE HABER ACERTADO CON UNA SOLUCIÓN QUE CONSIDERO ADECUADA

48 respuestas

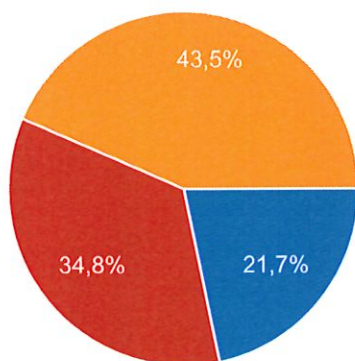


- No la comparto con los demás. Reafirmo mi satisfacción interior, pero no necesito compartirla con los demás, ya que mis logros son cosa mía.
- Me gusta que me lo reconozcan cuando surge la oportunidad. No necesito irlo diciendo por ahí, pero sí resulta reconfortante que me lo reconozcan c...
- Busco el reconocimiento de los demás, porque forma parte del éxito conseguido, y me anima a la consecu...

CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

22. CONSIDERAS QUE TIENES UNA IDEA QUE TE VA A PERMITIR MONTAR UNA EMPRESA?

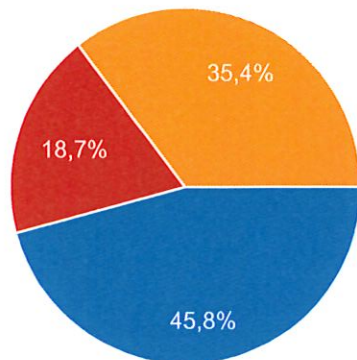
46 respuestas



- Creo que tengo una idea y eso es importante, pero lo es más calcular la capacidad de sacarla adelante y conocer sus posibilidades en el merca..
- El mercado es lo verdaderamente importante. Se trata de detectar sus necesidades, y, a continuación, pensar cómo cubrirlas eficientemente.
- Considero que la idea es el principio del camino de emprender. Toda idea es susceptible de ser considerada como...

23. ¿VAS A MONTAR TU EMPRESA PORQUE ESTÁS CONVENCIDO DE QUE TIENES UN PRODUCTO O SERVICIO QUE PUEDES VENDER CON ÉXITO?

48 respuestas

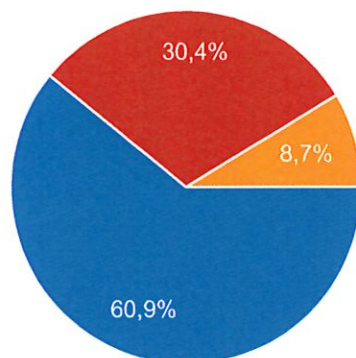


- Mi idea central es el cliente. Estoy centrado en la idea del cliente, lo que le falta o puede necesitar, aunque todavía no soy consciente de cuánto tengo qu..
- Si, con mi producto o servicio voy a competir con éxito. Conozco muy bien e producto o servicio que voy a ofrecer, y sé positivamente que voy a conseguir...
- Cuando se monta una empresa hay que saber lo que hay que hacer. El hecho de montar una empresa se basa en el co...



24. ¿CREES QUE INVESTIGAR ES IMPORTANTE PARA TU FUTURO NEGOCIO?

46 respuestas

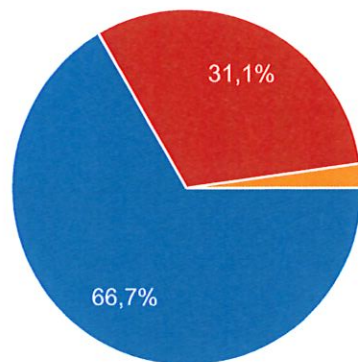


- Pienso que investigar es una inversión que merece la pena realizar. Siempre estoy atento con lo que ocurre en el sector donde quiero realizar mi activid..
- Puede aportar un valor añadido diferencial. Siempre viene bien plantearse nuevas formas de hacer los productos o servicios, sistematizar pro..
- Solo hay que mejorar lo que ya está inventado. Se trata de hacer las cosas bien y mejor que la competencia. Poc...



25. ¿TE HAS PREGUNTADO, ALGUNA VEZ, SI ERES INNOVADOR Y CÓMO ESTO TE PUEDE AYUDAR A TENER ÉXITO EN TU NUEVA EMPRESA?

45 respuestas



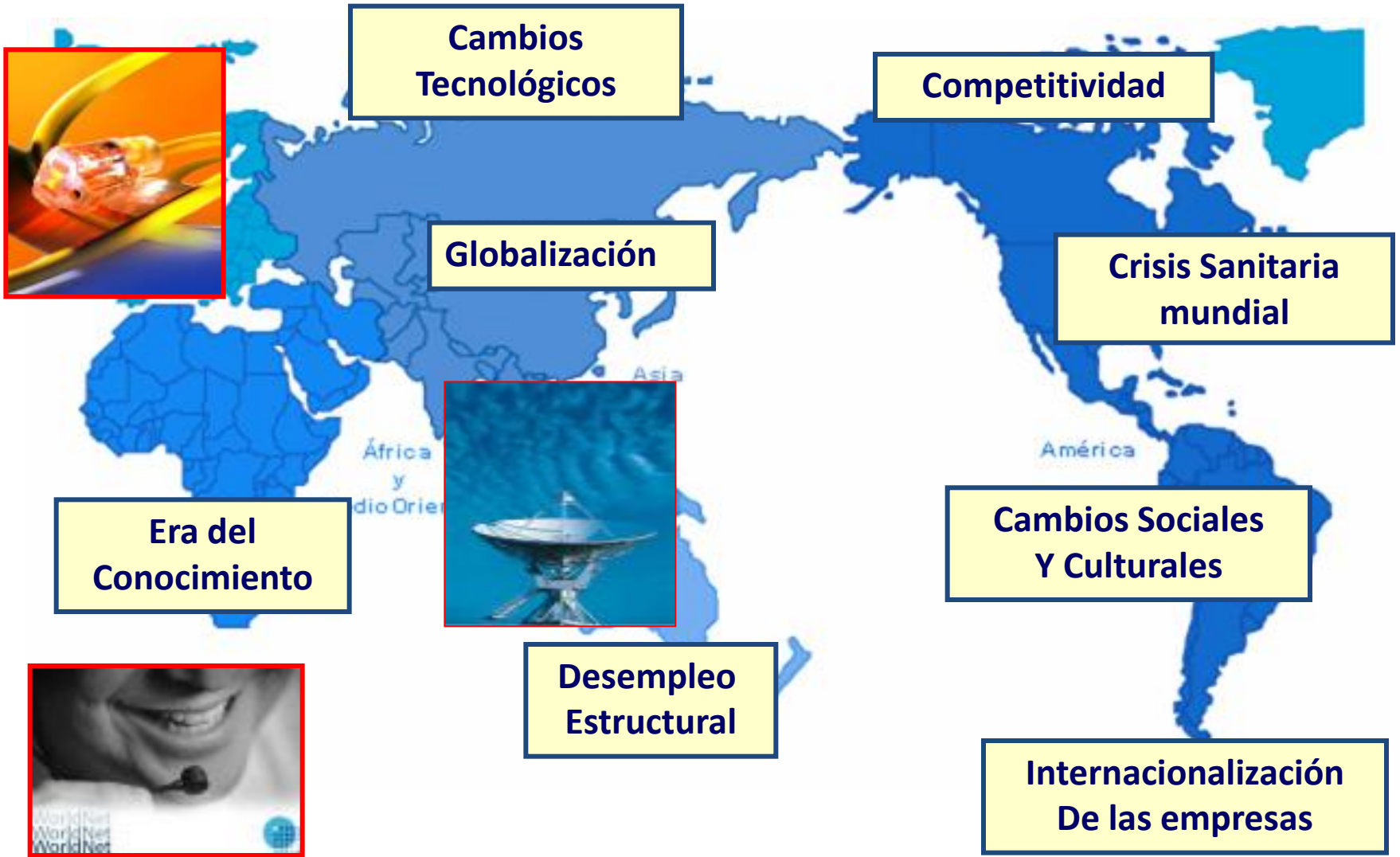
- Lo innovador es comprender que el conocimiento nos hace competitivos. Al principio hay que ser humilde y saber que se tiene muy poco. Lo verdadera...
- Hay que adaptar otros mercados más avanzados. Lo importante es conocer qué se hace en otros mercados más avanzados y adaptarlo a las necesida...
- Lo que hay que saber es cómo acceder al mercado, sobre todo, hacer creer al cliente que el resultado va a ser de su..





Proyecto innovacion docente 20-21
"Aprender a emprender desde la universidad"

UN MUNDO EN TRANSFORMACION



PREVISIONES FUTURAS

1. Las plataformas digitales crearán 72 millones de puestos de trabajo en 15 años
2. El tiempo de uso de las habilidades tecnologicas se incrementara hasta un 41% en europa, lo que supone que unos 374 millones de trabajadores, necesitará actualizar competencias de forma significativa.
3. El 50% de las empresas tradicionales reducirán sus plantillas por la automatización
4. De los empleos actuales el 14% es muy problabe que desaparezca en los proximos años y al menos un 32% sufrirá un cambio radical

Se requiere de personas que vean el mundo
de otra forma.....PERSONAS
EMPRENDEDORAS



Cuando el reto es: convertirse en emprendedor



INNOVACION



TRABAJO EN EQUIPO



CREATIVIDAD



INICIATIVA

PLANIFICACION

PARA APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES CON LA FINALIDAD DE CREAR VALOR

Los nuevos perfiles de emprendedores



< 35 AÑOS

Con habilidades tecnológicas

Innovadores: Reinventan la industria

Crean empleo : PROFESIONES 4.0.

Creador de contenidos Twitch

REDES SOCIALES

YOUTUBE

Areas de emprendimiento

- El Top 3 de sectores con mayor potencial o que atraen a más emprendedores en los últimos años han sido:
E-commerce (17,8 %), App/móvil (15,5 %) y Enterprise (11,7 %).
- La tasa de actividad emprendedora (TEA) en España está en un **6.1% en 2019**.

NUEVAS FORMAS DE TRABAJAR EN LAS EMPRESAS: NUEVOS PERFILES: INTRAEMPREENDEDORES

El emprendimiento como profesion: una gran oportunidad

Empleados autónomos

Equipos virtuales

Recompensas basadas en resultados

Desarrollar una actividad emprendedora dentro de las organizaciones es clave para la **innovación**.

ALBERTO GOMEZ TORIBIO

Tecnología blockchain.
(criptomonedas.)



¿Por qué emprender?

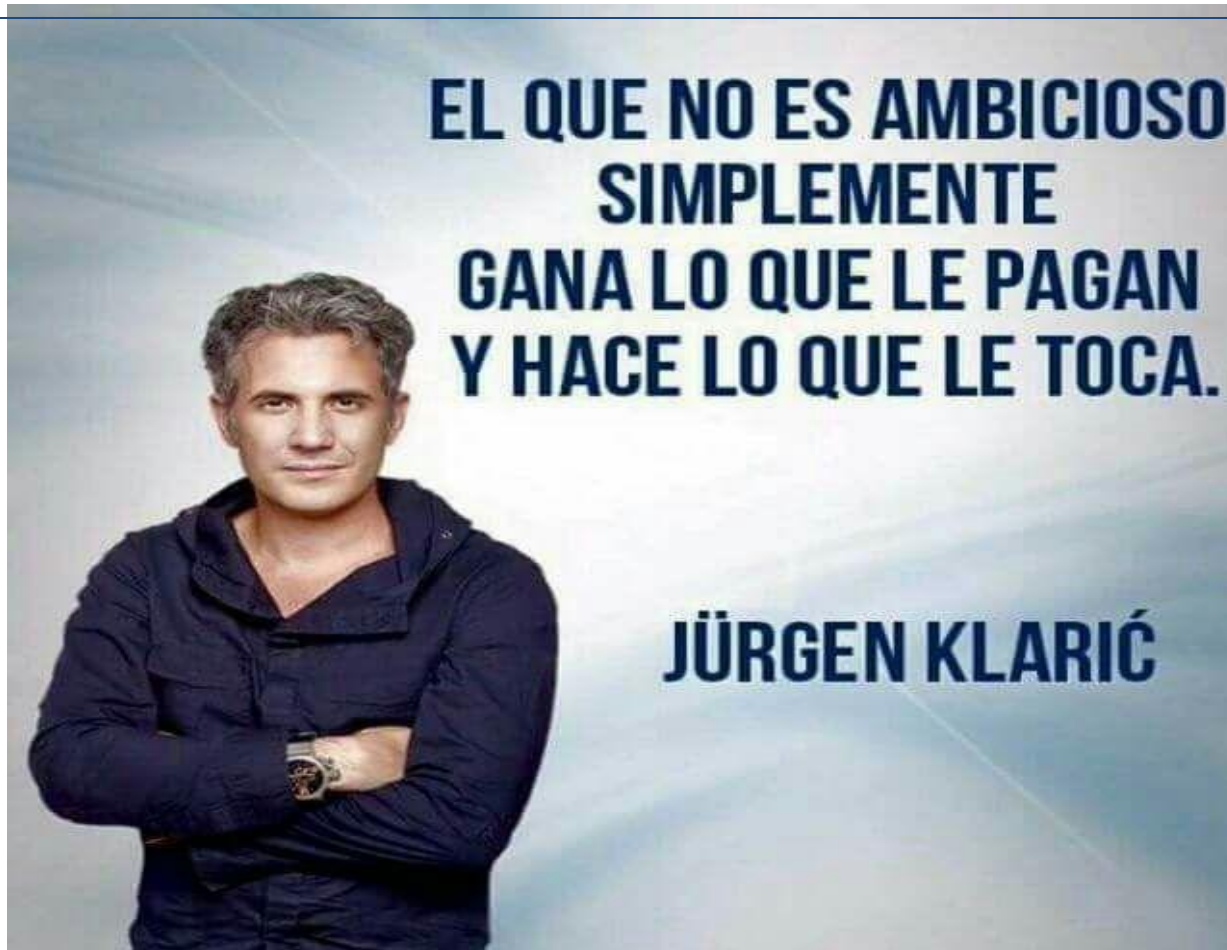
BENEFICIO

MAYOR SALARIO

MAYOR RECONOCIMIENTO

MAYOR SATISFACIÓN

¿Por qué emprender?



FORMULA DEL EXITO



ESFUERZO+ CONSTANCIA +TRABAJO DURO

CONVIERTE TU PASION EN TU MEDIO DE VIDA

¡Atrévete a emprender!



Y conviértete en motor de innovación, competitividad y Crecimiento