



Camino hacia el emprendimiento. Una experiencia de acompañamiento en estudiantes de Máster

Path to entrepreneurship. An accompaniment experience for Master's students

Marina Alonso Díaz^a, Daniel Martínez Aceves^b y Vicenta Eloina García Félix^c

^aÁrea de Acompañamiento y Orientación Integral al Estudiante, Universitat Politècnica de València, (malonso@disca.upv.es ) , ^bÁrea de Emprendimiento y del programa IDEAS, Universitat Politècnica de València, (dmartinez@ideas.upv.es ) , ^cInstituto de Ciencias de la Educación, Universitat Politècnica de València, (eloina.garcia@ice.upv.es )

How to cite: Alonso, M.; Martínez, D. y García, V. 2024. Camino hacia el emprendimiento. Una experiencia de acompañamiento en estudiantes de Máster. En libro de actas: *X Congreso de Innovación Educativa y Docencia en Red*. Valencia, 11 - 12 de julio de 2024. Doi: <https://doi.org/10.4995/INRED2024.2024.18063>

Abstract

Currently, entrepreneurship training has become a crucial need in university education due to its ability to develop transferable skills, foster creativity and prepare our students for the changing challenges of the world of work and business. In this context, we present an innovative experience in the development of entrepreneurship skills with master students of the Universitat Politècnica de València (UPV). The training day "Week-Emprende: Your innovative idea from 0 to 100", is a strategic action promoted by the Integral Plan for Student Support (PIAE+) and coordinated with the Entrepreneurship Area and the Ideas Program and the Institute of Education Sciences of the same University.

The activity was designed in a one-day face-to-face format with the objective of providing a solid foundation for participants to acquire technical, personal and professional skills that will prepare them for success in their careers and contribute to the advancement of their fields of study. In this paper we detail the structure and contents covered, the work methodology, as well as the students' evaluations

Keywords: *entrepreneurship; mentoring; master's students; transversal competencies*

Resumen

Actualmente, la formación en emprendimiento se ha convertido en una necesidad crucial en la educación universitaria debido a su capacidad para desarrollar habilidades transferibles, fomentar la creatividad y preparar a nuestros estudiantes para los desafíos cambiantes del mundo laboral y empresarial. En este contexto, presentamos una experiencia innovadora en el desarrollo de habilidades de emprendimiento con estudiantes de máster de la Universitat Politècnica de València (UPV). La jornada formativa "Week-Emprende: Tu idea innovadora de 0 a 100", es una acción estratégica impulsada desde el Plan Integral de

Acompañamiento del Estudiante (PIAE+) y coordinada con el Área de Emprendimiento y del Programa Ideas y el Instituto de Ciencias de la Educación de la misma Universidad

La actividad fue diseñada en formato presencial de un día con el objetivo de proporcionar una base sólida a los participantes para que adquieran habilidades técnicas, personales y profesionales que los preparen para el éxito en sus carreras y contribuyan al avance en sus campos de estudio. En este trabajo detallamos la estructura y los contenidos abordados, la metodología de trabajo, así como las valoraciones del alumnado

Palabras clave: *emprendimiento; acompañamiento; estudiantes de máster; competencias transversales*

1. Introducción

El Plan Integral de Acompañamiento al Estudiante (PIAE+) de la Universitat Politècnica de València desarrolla distintas acciones formativas e informativas para sus estudiantes de grado, máster y doctorado (Alonso, 2021).

Desde el marco del PIAE+, destacamos en este trabajo la importancia del acompañamiento a los estudiantes de máster universitario como un componente vital para su desarrollo integral y su éxito académico y profesional. La transición hacia un nivel más avanzado de educación superior, como lo es el máster, conlleva desafíos únicos que pueden afectar el rendimiento académico y el bienestar emocional del estudiante. Por lo tanto, es imperativo implementar acciones de acompañamiento que proporcionen el apoyo necesario para enfrentar estos desafíos y alcanzar el máximo potencial.

Dentro del panorama del acompañamiento estudiantil, las acciones centradas en el emprendimiento han cobrado un interés significativo. El fomento de habilidades emprendedoras no solo fortalece la capacidad de innovación y resolución de problemas de los estudiantes, sino que también les brinda herramientas fundamentales para enfrentarse a un mercado laboral en constante cambio y volverse agentes activos en la creación de empleo y riqueza económica.

Es por esto que la formación en emprendimiento se presenta como una necesidad crucial, especialmente para los estudiantes de máster universitario. Este colectivo de estudiantes está en el umbral de incorporarse al mercado laboral, y muchos podrían optar por seguir el camino del emprendimiento creando sus propias empresas. Con la creciente demanda de innovación y la evolución del panorama económico global, la capacidad de emprender se convierte en un activo importante. Por lo tanto, dotar a los estudiantes de máster con habilidades empresariales no solo amplía sus oportunidades profesionales, sino que también contribuye a su formación integral en competencias transversales.

En este contexto apostamos por la importancia de las acciones de acompañamiento para los estudiantes de máster universitario, con un enfoque particular en el desarrollo de habilidades emprendedoras, y creemos en la necesidad de integrar la formación en emprendimiento en el currículo de estos estudiantes dentro del Programa PIAE+ de la UPV.

En este trabajo presentamos una iniciativa específica sobre emprendimiento “Week-emprende: tu idea de 0 a 100”, impulsada desde el PIAE+ y organizada por el área de emprendimiento en colaboración con el Instituto de Ciencias de la Educación de la UPV.

2. Objetivos

A continuación, presentamos los objetivos de la actividad formativa:

- Promover la cultura emprendedora entre el alumnado de la UPV.
- Desarrollar habilidades de comunicación y trabajo en grupo.

- Compartir experiencias entre los participantes con posibilidad de crear redes de trabajo.
- Crear networking entre los participantes y los ponentes invitados.
- Fomentar la innovación y creatividad a la hora de plantear un startup.
- Transformar iniciativas y/o proyectos basados en innovaciones tecnológicas y científicas en una startup.
- Definir los elementos claves para identificar el principal segmento de clientes y propuestas de valor, validar el mercado comercial y acelerar la búsqueda de productos adecuados para este.

3. Desarrollo de la innovación

Existe una extensa literatura sobre la importancia de formar en emprendimiento en las instituciones educativas como veremos en el siguiente apartado. La UPV realiza diferentes actividades para potenciar el espíritu emprendedor entre sus estudiantes de grado e incluso con sus graduados. No en vano, fué la primera universidad española en crear un servicio específico para apoyar a los emprendedores y emprendedoras. La innovación educativa que presentamos incide sobre el colectivo de estudiantes de máster ya que son los que están más cerca de tomar una decisión en su carrera profesional. La formación en emprendimiento es crucial para que todos los estudiantes de máster de la UPV sean conscientes de que es una opción laboral que, por lo menos, deben conocer. Cada vez más empresas demandan perfiles con iniciativa e incluso valoran positivamente a candidatos que han emprendido en algún momento de su trayectoria laboral. Desde la UPV focalizamos esta iniciativa en ofrecer a todos los estudiantes de master (más de 3000 plazas ofertadas en el curso 2023-2024) la posibilidad de conocer de manera práctica los pasos para llevar sus ideas a la realidad: ya sea emprendiendo por cuenta ajena (emprendimiento) o innovando y desarrollando nuevas líneas de negocio en las empresas en las que trabajan (intraemprendimiento).

3.1. Formar en emprendimiento

En la última década la formación en emprendimiento dentro de las instituciones universitarias se ha hecho esencial para equipar a los estudiantes con las habilidades y perspectivas necesarias para afrontar los desafíos del mundo contemporáneo, tan cambiante y retador. La OCDE en el documento “Entrepreneurship at a Glance 2015” destaca que el emprendimiento ha sido un término analizado ampliamente por la literatura existente, aunque históricamente no se haya conseguido un consenso para alcanzar una definición única.

En el año 2008, la OCDE establece una definición formal del emprendedor como “aquella persona (propietaria de una empresa) que busca generar valor, mediante la creación o la expansión de una actividad económica, identificando y explotando nuevos productos, procesos o mercados”.

En 2013, la Comisión Europea (en adelante CE) en su Plan de Acción sobre Emprendimiento 2020 destaca la importancia del emprendimiento señalando específicamente que “Europa necesita más emprendedores para recuperar el crecimiento y un alto nivel de empleo”. El Plan de Acción propuesto por la CE se basa en tres pilares: 1. Educar y formar en materia de emprendimiento para promover el crecimiento y la creación de empresas. 2. Reforzar las condiciones marco para los emprendedores, eliminando las actuales barreras estructurales y prestándoles apoyo en las fases cruciales del ciclo vital de la empresa. 3. Dinamizar la cultura del emprendimiento en Europa: crear una nueva generación de emprendedores.

En este sentido, muchas de las iniciativas que se están desarrollando las nuevas generaciones de emprendedores se pueden clasificar como startups o “empresas de reciente, creación con un modelo de negocio innovador y un alto potencial de crecimiento”. Estas empresas suelen operar en sectores tecnológicos y buscan penetrar en mercados emergentes con soluciones novedosas (Blank, 2012).

En este marco europeo, la formación en emprendimiento no solo debe poner el foco en preparar a los estudiantes para crear sus propios negocios, sino también de dotarlos de habilidades transferibles cruciales para un mercado laboral dinámico. Entonces, inicialmente nos planteamos ¿qué caracteriza a un emprendedor? esta pregunta nos ayuda a trazar acciones formativas para desarrollar las habilidades y cualidades del estudiante que influyen en su capacidad para identificar oportunidades, asumir riesgos y

llevar a cabo proyectos empresariales. La literatura nos apunta muchas características de un emprendedor que deberemos considerar a la hora de diseñar estrategias de formación, por ejemplo:

- Necesidad de ser flexible y adaptarse a medida que evolucionan las circunstancias y las respuestas del mercado. Capacidad de ajustar la estrategia.
- Perseverante, no se rinden fácilmente frente a las dificultades. Superar los obstáculos con determinación y persistencia es fundamental (Duckworth, 2016).
- empatía, son capaces de comprender y responder a las demandas del mercado y las necesidades de los clientes pueden tener un impacto más significativo (Grant, 2016).
- Una visión clara del futuro y capacidad de identificar oportunidades de negocio (Duckworth, 2016).
- Autocontrol, toma de decisiones fundamentadas y asume riesgos calculados evalúan riesgos y beneficios antes de tomar decisiones significativas para sus negocios (Duckworth, 2016); (Grant, 2016).
- Autodisciplina en la gestión del tiempo, la toma de decisiones y la ejecución de tareas importantes (Duckworth, 2016).
- Capacidad de generar ideas creativas e innovadoras (Grant, 2016); lanzar prototipos rápidos y ajustar según la retroalimentación y los resultados.
- Resiliente (Duckworth, 2016).
- Gestión del fracaso, ven el fracaso como una oportunidad para aprender y mejorar, en lugar de como un obstáculo insuperable (Grant, 2016).
- Aprende de experiencias pasadas, se adapta y está dispuesto a aprender continuamente frente a los cambios en el entorno empresarial (Grant, 2016).
- Se impulsa por una fuerte orientación al logro y con alta autoeficacia percibida (Duckworth, 2016).
- Capacidad para construir y aprovechar redes de contactos, habilidades de comunicación efectiva y negociación, crucial para establecer relaciones y cerrar acuerdos.
- Profundo entendimiento del mercado y del sector en el que planea emprender (Baron, 2008).
- Asegura el acceso a recursos financieros, esencial para financiar y respaldar el crecimiento del emprendimiento mantiene un riesgo controlado al emprender (Storey, 2010).

Si nos planteamos iniciar un proceso de formación en emprendimiento en la universidad consideraremos, por un lado, el perfil del emprendedor que hemos aportado, y por otro, surge la necesidad de integrar y disponer de estrategias diferentes y acciones específicas en la experiencia educativa de forma transversal y en momentos clave que ayude a desarrollar esa mentalidad emprendedora y los desafíos empresariales.

Desarrollar la capacidad emprendedora en estudiantes universitarios implica proporcionarles oportunidades, conocimientos y habilidades que fomenten el pensamiento innovador y la acción empresarial, en definitiva, ser emprendedor.

Entre las estrategias y acciones proponemos distintas vías alineadas con los retos de la Comisión Europea, algunas de ellas ya se contemplan en la UPV:

- Incluirla en el **currículo universitario** (integrada en las asignaturas) para brindar a los estudiantes conocimientos prácticos sobre la creación y gestión de empresas. Hay asignaturas de grado y máster que tienen contenidos específicos sobre emprendimiento;
- Proporcionar oportunidades **prácticas**, como proyectos empresariales, prácticas laborales para que los estudiantes apliquen conceptos teóricos en situaciones del mundo real. Todos los grados ofrecen la oportunidad a sus estudiantes para hacer prácticas en empresas relacionadas con el área de estudio;
- Facilitar **programas de mentoría** que conecten a estudiantes con empresarios y profesionales del sector, proporcionando orientación y oportunidades de networking (Clarysse, 2011). Como las acciones que viene desarrollando el área de emprendimiento de la UPV y el Servicio Integrado de Empleo (SIE), con el proyecto innovador “Ruta al empleo” en el marco del PIAE+;

- Organizar **eventos, ferias** comerciales y competiciones empresariales que desafíen a los estudiantes a desarrollar ideas innovadoras y presentar proyectos empresariales (Neck, 2011). Los grupos de Generación Espontánea de la UPV o los Challenge que organizan desde el área de emprendimiento;
- Dar formación a través de **talleres/cursos específicos** en los que enseñar habilidades críticas, como la resolución de problemas y la toma de decisiones, que son fundamentales para la capacidad emprendedora. Hay talleres específicos organizados desde el ICE o el SIE;
- Fomentar una **cultura emprendedora** en el campus que celebre la innovación y brinde apoyo a iniciativas empresariales. Un ejemplo lo encontramos en los Premios IDEAS UPV que reconocen las mejores iniciativas emprendedoras de la Comunidad Universitaria;
- Establecer centros de emprendimiento y proporcionar **recursos**, como laboratorios de innovación y acceso a expertos, para apoyar el desarrollo de ideas emprendedoras (Guerrero, 2014). StartUPV es un ejemplo ya que permite a todos los estudiantes disponer de un espacio emprendedor en cada centro de la UPV, creando en su conjunto el ecosistema emprendedor de la UPV.

Son muchas las investigaciones que respaldan la importancia de la educación emprendedora en el desarrollo de habilidades clave, como lo indicado por la Comisión Europea, en la que aborda la necesidad de integrar el emprendimiento en la educación superior, destacando su relevancia para fomentar habilidades como la creatividad y la resolución de problemas.

Para dar respuesta a esta inquietud, desde el PIAE+ y coordinada desde el área de Emprendimiento de la UPV, presentamos nuestra experiencia que pone el foco de atención en motivar al estudiante de máster hacia el emprendimiento. Se ha cuidado al máximo el diseño de la jornada con el fin de dar respuesta a los objetivos planteados. Por ello, se estructuró contemplando diferentes temáticas, complementarias, para que los estudiantes entendieran todos los elementos y fases necesarias para crear una idea innovadora de 0 a 100, es decir, desde cero conocimientos previos hasta experiencias reales de emprendimiento.

3.2. Planificación: trabajo previo a la jornada

Previamente a la jornada presencial, se prepararon unos videos didácticos para que los participantes pudieran tomar contacto o repasar los conceptos básicos sobre emprendimiento y así estar preparados para conseguir una participación más activa y dinámica en la sesión.

Los videos didácticos fueron grabados por los ponentes invitados (Figura 1) en la jornada poniendo énfasis en los contenidos concretos de su presentación. Las grabaciones se realizaron en los estudios de grabación del Instituto de Ciencias de la Educación (ICE) para mantener unos estándares de calidad.



Fig. 1. Grabación de los videos didácticos sobre emprendimiento

La parte didáctica de la jornada se ha alineado con los objetivos retadores planteados y las estrategias formativas, teniendo en cuenta:

- Las **expectativas y los conocimientos previos** de los estudiantes de máster en torno a los temas centrales de la jornada. Para ello, se diseñó una encuesta que se pasó justo al comienzo de la sesión

que nos ayudó a puntualizar las intervenciones y actividades programadas para dar respuesta a sus intereses, es decir, adaptación al grupo de estudiantes.

- Los **contenidos y materiales**, así como los videos, las presentaciones y los horarios estaban disponibles en la Plataforma de la UPV (PoliformaT) previamente a la jornada, de tal manera que pueden centrar la atención en la clase sin preocuparse de los materiales. Además, los tienen para posteriormente repasarlos y como material a corto y/o largo plazo.
- La **valoración de la formación**. Al final de la sesión, se les facilitó un cuestionario para valorar su nivel de satisfacción con la formación recibida. En el apartado de resultados de la experiencia se analizan los resultados siguiendo un análisis cualitativo. Esta información nos ayudará a mejorar y afinar nuevas ediciones, perfilar los contenidos, los tiempos, las dinámicas, etc.

3.3. Desarrollo de la jornada

La jornada se organizó en un aula de la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Informática (ETSINF) con gran capacidad para atender tanto el número de inscritos (más de 80 estudiantes de máster) como poder llevar a cabo las distintas dinámicas de trabajo. La duración era de 7 horas presenciales seguidas. A continuación, se describe la estructura y los objetivos de las distintas intervenciones.

Después de la inauguración, en la primera parte de la jornada se introdujo a los participantes en el mundo del emprendimiento, a través de la presentación de tres experiencias enriquecedoras reales singulares y complementarias a la vez, abordadas desde distintos contextos y planteando con detalle todo el proceso seguido, apuntando los obstáculos encontrados en el camino, los apoyos y recursos (financiación), el tiempo, las emociones, el equipo, el liderazgo, la motivación, etc. Los participantes tomaron nota y pudieron compartir con los ponentes sus dudas, inquietudes, miedos, propuestas, etc.

3.3.1. Experiencias emprendedoras

Las diferentes propuestas fueron presentadas por los propios emprendedores con la información sobre su experiencia propia y desde enfoques o situaciones personales. Cada experiencia seleccionada se presentó con apoyo de diapositivas y con la participación activa de los estudiantes.

- **De la ciencia y tecnología al Mercado. El caso de Zeleros.**

La primera intervención fue del ponente David Pistoni (Figura 2), ingeniero industrial por la UPV, galardonado como Forbes Under 30 Award, Europe EIT Innovators Award 2019 y otros reconocimientos. Es uno de los fundadores y CEO de la empresa Zeleros. Esta empresa ha sido y es un caso de éxito y por ese motivo se grabó un video que recoge toda la trayectoria de los fundadores de Zeleros que se transformaron de estudiantes a emprendedores con un proyecto ganador de premios de prestigio internacional (<https://www.youtube.com/watch?v=UhmD7APvf68>). El objetivo de esta experiencia era mostrar un caso de éxito de una empresa creada por estudiantes de la UPV desde 0, que actualmente es un referente tanto en la Comunidad Valenciana como a nivel internacional. Conocer de la mano de uno de sus fundadores la trayectoria desde los inicios hasta su situación actual fue el hilo que guio esta sesión, resultó muy motivadora y bien valorada.



Fig. 2. Presentación de David Pistoni, ingeniero industrial por la UPV

- **Fases claves para iniciar una Startup basadas en Ciencia e Innovación**

La segunda experiencia fue presentada por Vicente Javier Barberá Navarro <https://www.Linkedin.com/in/vicentebarbera/?originalSubdomain=es>. Su sólida formación, en ciencias de la vida y gestión de la innovación y experiencia, tanto en la industria médica como farmacéutica enriqueció a los participantes en las fases para llevar un proyecto emprendedor. Actualmente, dirige Viromii (empresa valenciana fundada en 2018) y organiza periódicamente formaciones sobre innovación y transferencia tecnológica en varias universidades y escuelas de negocio por lo que conectó rápidamente con los estudiantes y les acompañó con detalle a lo largo de las fases para poner en marcha un proyecto emprendedor, desde la concepción de la idea hasta conseguir llegar al mercado.

La inquietud de los participantes le llevó a destacar las diferencias que las startups basadas en ciencia y tecnología tienen frente a proyectos más tradicionales. Además, se comentaron diferentes ejemplos de empresas de base tecnológica. Para concluir la charla se habló sobre fuentes de financiación y en qué fase puede ser más interesante solicitarlas.

- **Creación de Prototipos y Diseño de Experimentos**

Esta experiencia puso el foco en un concepto clave, el **Mínimo Producto Viable**. El ponente, Miguel Frasquet Herraiz, <https://www.Linkedin.com/in/miguel-frasquet-energy/> enseñó con detalle los diferentes prototipos de su empresa Solatom (Figura 3), desde los primeros hasta los más actuales, incidiendo en la importancia de utilizar las metodologías de Lean Startup para lanzar pequeños experimentos y validar continuamente con los clientes para después crear el prototipo que se adapta a las necesidades de este.



Fig. 3. Caso de emprendimiento empresa SOLATOM

Dejó constancia de la importancia de crear empresas que, desde sus inicios apuesten por las energías renovables y así construir entre todos un futuro más sostenible. Solatom es un sistema de concentración solar para producir calor a alta temperatura (vapor, agua o aceite térmico) para procesos industriales. Los módulos de Solatom generan calor de la misma manera que las calderas de gas/gasoil. A diferencia del resto de sistemas los módulos se transportan totalmente montados y listos para su uso. Esto permite ser una alternativa competitiva a los combustibles fósiles en pequeños proyectos de tamaño industrial. Solatom tiene el apoyo de la aceleradora empresarial "Lanzadera" y del programa europeo de aceleración de empresas contra el cambio climático "Climate-KIC".

3.3.2. Comida y Networking

El diseño de la jornada planificó el espacio de la comida para la socialización de los participantes, que se conocieran y pudieran compartir percepciones y valoraciones de las experiencias presentadas, dando respuesta a uno de los objetivos de la jornada, facilitar el networking entre los participantes y los ponentes. Se organizó una sesión de “speednetworking” (Figura 4) donde cada estudiante disponía de un minuto para presentarse al resto, esta actividad permitió conocer al resto de compañeros, incluso a los ponentes.



Fig. 4. *Actividad speednetworking*

3.3.3. Nos ponemos en acción: arrancamos

Después de introducir a los participantes en el mundo del emprendimiento en la primera parte de la jornada y compartir sus inquietudes e intereses entre ellos y con los ponentes, es la hora de pasar a la acción. Para ello, se abordaron aspectos clave a considerar a la hora de emprender, la parte práctica.

- **Definición de Clientes y Canales comerciales**

En este espacio, se pretendía dar respuesta a dos objetivos. El primero, explicar el concepto de embudo de marketing, publicidad y ventas y el segundo, cómo conseguir los primeros clientes y qué canales utilizar. Para dar respuesta al primer objetivo, se contó con la colaboración de Javier Echaleku (Figura 5) <https://www.Linkedin.com/in/echaleku/>, consultor experto en ventas, creador de un modelo conocido como “Sales Funnel Canvas” que sintetiza en un solo documento todos los procesos que ocurren en las ventas.



Fig. 5. *Presentación de Javier Echaleku*

El emprendedor Ximo Masip Sanchis <https://www.Linkedin.com/in/ximo-masip-789b12109/>, dio respuesta al segundo objetivo y les explicó cómo consiguió sus primeros clientes para su empresa ImpactE (especializada en servicios informáticos, programación de inteligencia artificial y análisis de datos

aplicados a la toma de decisiones en materia de eficiencia energética), y la importancia de seleccionar bien los canales para conseguir las primeras ventas (RRSS, ferias, etc.).

- **Capital relacional para las Startups**

Otro avance en el proceso de emprendimiento que hay que considerar es la importancia del capital relacional y el fomento del networking. En esta ocasión, se contó con la colaboración de Óscar Vázquez que compartió con los estudiantes su experiencia en el asesoramiento a más de 700 empresas de reciente creación con el objetivo que consiguieran ampliar su red de contactos de manera estratégica e inteligente.

Se enfatizó el uso de plataformas como LinkedIn y la importancia de asistir a eventos estratégicos del sector de actividad seleccionado por las startups. Por último, los estudiantes aprendieron a analizar los ecosistemas emprendedores y a comprender cómo es el ecosistema de startups de la ciudad de Valencia, identificando insights del ecosistema y comprendiendo qué organizaciones e instituciones aportan valor en cada etapa del proceso. Los estudiantes mostraron mucho interés y fue una participación muy activa.

- **Desarrollo de Modelos de Negocios para Startups**

La fase final de la jornada se centró en otro de los objetivos del curso “*definir los elementos claves para identificar el principal segmento de clientes y propuestas de valor, validar el mercado comercial y acelerar la búsqueda de productos adecuados para este*”, por ello, se explicó y trabajó la herramienta *Business Model Canvas*, en la que los participantes trasladaron lo aprendido en un plantilla que recoge los elementos claves de un modelo de negocio.

Organizados en grupos (por afinidad) de 6-8 personas pusieron en práctica lo aprendido, esto les permitió desarrollar habilidades de comunicación y trabajo en equipo, además de conocer otros proyectos emprendedores dentro del grupo de trabajo, compartir experiencias y aportar nuevas ideas. En esta fase, se pretendía a la vez fomentar la creatividad grupal con el objetivo de crear proyectos más innovadores y enriquecidos con la diversidad de los participantes.

3.4. Clausura

En la clausura se destacaron los objetivos de la experiencia formativa, poniendo especial énfasis en la importancia de promover la cultura emprendedora entre el alumnado de la UPV (Figura 6). Además, se les ofreció la posibilidad de participar en un taller para presentar de manera eficaz sus proyectos emprendedores y grabarlos en los estudios profesionales del ICE de la UPV. El objetivo es conseguir que todos los estudiantes graben un video presentando su proyecto emprendedor (pitch). Este video sintetiza, en tan solo 5 minutos, todo lo aprendido durante la experiencia formativa y se configura como un resultado de aprendizaje concreto y útil para los estudiantes.



Fig. 6. Participantes en la jornada de emprendimiento (PIAE+)

4. Resultados

A continuación, se presentan los resultados obtenidos tras la experiencia formativa. Se diseñó un cuestionario adhoc con tres cuestiones para valorar el grado de satisfacción con la formación recibida y los aprendizajes aportados, así como propuestas de mejora para nuevas ediciones.

- La primera cuestión hacía referencia a su opinión general sobre el evento, ¿cuál es tu opinión general sobre la formación recibida? era una cuestión abierta por lo que se ha realizado un análisis cualitativo sobre la información aportada.

La mayoría de participantes han valorado positivamente la jornada formativa (98 %) indicando distintos calificativos positivos: “*estuvo fenomenal*”, “*un buen evento y bien organizado*”, “*positivo*”, “*útil*”, “*inspirador*”, “*interesante*”, “*beneficioso*”, “*complete*”, “*motivador*”, “*que se debe potenciar*”, “*te impulsa para ser creativ@*”.

Queremos destacar la siguiente valoración en la que el estudiante resalta la integración de todas las estrategias metodológicas aplicadas en la jornada: “*Este tipo de eventos son altamente beneficiosos para los participantes al proporcionar oportunidades para aprender de emprendedores exitosos, participar en talleres prácticos, establecer conexiones significativas a través del networking, recibir asesoramiento y mentoría, y acceder a recursos institucionales.*”

- La segunda cuestión ahonda sobre los aspectos más valiosos o **beneficios de la formación**. En este caso las valoraciones se han agrupado en cuatro categorías relacionadas con las:
 - **Características de la organización** (40 %). Las valoraciones hacen referencia a la buena organización del evento y al interés de la propuesta presentada.
 - **Temáticas** (50 %). La presentación complementaria de las distintas aportaciones ha sido valorada positivamente por los participantes. Les ha resultado valioso “*saber que hay una startup UPV que ayuda a buscar financiación*”, también “*conocer empresas*”, aprender sobre “*metodologías para validar ideas de negocio*” y fundamentalmente “*conocer proyectos reales y oírlos directamente de antiguos estudiantes de la UPV*” o “*Experiencias de otros emprendedores*”.
 - **Metodologías utilizadas** (60 %). Los participantes han valorado el dinamismo, la participación del estudiante “*... que nos hicieran participar y relacionarnos con las demás personas*”, la relación con los compañeros y ponentes “*establecer conexiones con otros estudiantes, profesionales y mentores que compartan intereses en el emprendimiento me pareció como mas valioso para el desarrollo futuro de proyectos*” y finalmente, algunas referencias al feedback de los expertos sobre las propuestas presentadas.
 - **Ponencias presentadas por los expertos** (90 %). Los participantes han sabido valorar las presentaciones de los expertos “*buenas ponencias y muy interesantes, claras*”, “*experiencias en primera persona*”, “*experiencias de éxito*”, etc. tanto por el interés que despertaron al contar sus experiencias reales “*...han destacado sus errores y sus retos en el camino*”, como por la conexión con las fases que conducen por el camino del emprendimiento y que han sabido extraer “*Lo más valioso es comprender el proceso de emprender por medio de las experiencias de los ponentes, me identifiqué con algunas acciones, y puedo prevenir y restaurar algunas decisiones en mis emprendimientos*”.
- La tercera cuestión plantea **sugerencias de mejora** o nuevas propuestas para futuros eventos relacionados con Emprendimiento (Tabla 1). El siguiente análisis nos aporta una información muy detallada para avanzar en nuevas ediciones que permitan profundizar en la formación de las habilidades de emprendimiento en estudiantes universitarios. A pesar, del alto nivel de satisfacción indicado por los participantes es importante contemplar sus propuestas para enriquecer tanto el

formato de la jornada (organización, horarios, fechas, etc.) como referente al contenido presentado.

Tabla 1. *Propuestas formativas para nuevas ediciones*

Propuestas de mejora	
Organización	<ul style="list-style-type: none"> • Distintos días y mayor tiempo para profundizar más en los respectivos campos” • “Parte práctica: más tiempo y asesor revisando las ideas que se forjaron en grupo” • Establecer un seguimiento posterior al evento para brindar apoyo continuo en la implementación de ideas y proyectos • Más temas para estudiantes del doctorado. • Mentoría personalizada: más actividades respecto al nivel de emprendimiento de cada uno • Conexiones empresariales con sesiones de networking • Información clara sobre recursos tangibles disponibles
Diversificar por carreras y campos de investigación	<ul style="list-style-type: none"> • Rama de tecnología, alimentación, ingeniería en la construcción, arte • Prácticas con empresas relacionadas con las ideas del emprendimiento. • Casos reales y consejos centrados en el emprendimiento online
Conocer gente	<ul style="list-style-type: none"> • Dinámica de conocer gente: compartir perfil de LinkedIn rellenando fichas. • Más espacio para intercambio entre estudiantes y con ponentes • Ponernos en contacto a alumnos emprendedores con inversores interesados en startups en sus primeras fases.
Contenidos	<ul style="list-style-type: none"> • Trámites: Conocimientos técnicos para materializar un emprendimiento (papeleo) • Gestión económica y legislación • Tipo de empresa constituir: acciones • Mejorar las habilidades de comunicación • Marketing: cómo venderse a las empresas • Cómo estructurar mejor ideas o el pitch • Cómo dejar atrás el miedo de iniciar • Emprendimiento empresarial • Empezar desde 0 en un emprendimiento • Paso a paso de la idea a la constitución de la Startup • Un taller de qué tener en cuenta al montar una empresa, como llevar una idea de la universidad a la empresa, fuentes de financiación, etc. ¿Cómo debo constituirme, que temas legales debo tener en cuenta...? consejos prácticos. • Communication between university and industry. • Un Ceo • Como funciona IDEAS UPV y aceleradoras de interés • Alternativas para ser resilientes, estar listos para el éxito o fracaso.
Casos de éxito de empresas	<ul style="list-style-type: none"> • Ver empresas nuevas, es normal que vengan empresas como Solaton o Zeleros, son imponentes y tienen grandes historias. • Presentar casos de éxito y casos que fracasaron y conocer esas experiencias para no repetirlas • I don't think we should just talk about successful cases, but rather collect some interesting ideas in advance so that we can analyze the failed cases.

5. Conclusiones

El compromiso de la Universitat Politècnica de Valencia en la formación de sus estudiantes en procesos de emprendimiento es una realidad. El Vicerrectorado de Estudios y Emprendimiento a través del Plan Integral de Acompañamiento al Estudiante (PIAE+) y el área de emprendimiento IDEAS UPV de la propia universidad, da respuesta a las necesidades formativas en habilidades que definen a un emprendedor, a través de distintas acciones que hemos ido apuntando.

La experiencia que hemos presentado constata el interés y motivación del estudiante de máster en este tipo de eventos que les proporciona las herramientas básicas para entender que hay detrás de un proceso de emprendimiento y le da los cimientos para que puedan plantearse retos profesionales.

Hay diversas de estrategias para desarrollar las habilidades emprendedoras, nuestra propuesta ha sido muy bien valorada, pero sabemos que hay mucho camino por recorrer y hay muchos aspectos que se deben de trabajar de forma más profunda y personalizada, por eso, lo presentamos como un ejemplo que debe siempre completarse con otras acciones complementarias.

El equipo PIAE+ quiere agradecer a todos los ponentes y colaboradores su profesionalidad, su dedicación, su experiencia y su interés en esta jornada, y por supuesto, a todos nuestros estudiantes, ellos y ellas son nuestro motor y nuestro centro de atención, gracias por dejarnos compartir con vosotros este viaje, hasta la próxima.

Referencias

- Alonso Díaz, Marina, García Félix, V. Eloína y Gómez Martín, María Esther. (2021). PIAE+ Plan integral de acompañamiento al estudiante. *Editorial Universitat Politècnica de València*. ISBN:978-84-1396-009-8. <http://hdl.handle.net/10251/179114>
- Blank, S. G., & Dorf, B. (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company*. K&S Ranch.
- Baron, R. A. (2008). The Role of affect in the entrepreneurial process. *Academy of Management Review*, 33(2), 328-340.
- Clarysse, B., Tartari, V., & Salter, A. (2011). The impact of entrepreneurial capacity, experience, and organizational support on academic entrepreneurship. *Research Policy*, 40(8), 1084-1093.
- Comisión Europea (2013). Plan de Acción sobre Emprendimiento 2020. Relanzar el espíritu emprendedor en Europa. Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. COM (2012) 795 final. Disponible en <https://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:es:PDF>. [Consulta: 20-04-2024]
- Duckworth, A. (2016). *Grit: El poder de la pasión y la perseverancia*. Urano.
- Grant, A. (2016). *Originals: How Non-Conformists Move the World*. New York, NY: Penguin Books.
- Guerrero, M., & Urbano, D. (2014). Academics' start-up intentions and their realization: The role of start-up motivations and academic entrepreneurship. *The Journal of Technology Transfer*, 39(5), 780-799.
- Neck, H. M., & Greene, P. G. (2011). Entrepreneurship education: Known worlds and new frontiers. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 55-70.

OECD (2008). Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection
OECD Statistics Working Paper By Nadim Ahmad and Richard G. Seymour January 2008.

OECD (2015). Entrepreneurship at a Glance 2015, OECD Publishing, Paris.

DOI: http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2015-en

Storey, D. J., & Greene, F. J. (2010). Small business and entrepreneurship. Pearson Education.