

**RESOLUCIÓN DEL VICERRECTOR DE INNOVACIÓN, TRANSFERENCIA Y
TECNOLOGÍA POR LA QUE SE PUBLICA LA AMPLIACIÓN ECONÓMICA DEL
ENCARGO A MEDIO PROPIO DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID
A LA FUNDACIÓN DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID PARA LA
GESTIÓN ECONÓMICA Y ADMINISTRATIVA DE LAS ACTIVIDADES DE LA
UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO DE LA UAM.**

Madrid, 04 de mayo de 2021.

D. **Javier Ortega García**, en su calidad de Vicerrector de Innovación, Transferencia y Tecnología de la Universidad Autónoma de Madrid, en nombre y representación de la Universidad, con CIF Q-2818013-A, y sede en la calle Einstein 3, Ciudad Universitaria Cantoblanco, Madrid, CP 28049, en ejercicio de las competencias que tiene delegadas en Innovación y Transferencia del Conocimiento en la UAM por el apartado cuarto, letra e) que tiene delegadas por la Resolución del Rector de la Universidad Autónoma de Madrid de fecha 16 de diciembre de 2019 (BOCM de 07 de enero de 2020).

EXPONE

Primero.

Que el 15 de enero de 2021 se encargó a la FUAM la gestión económica y administrativa de las actividades de la Unidad de Emprendimiento de la UAM.

Segundo.

Que el resolutivo 5 del citado encargo se establecía la Tarifa del encargo por importe total de 248.634,00 € (doscientos cuarenta y ocho mil seiscientos treinta y cuatro euros).

Tercero.

Que de acuerdo con el resolutivo 14, relativo a la posibilidad de modificar el citado Encargo, se hace preciso ampliar el mismo con el fin de poder hacer frente a diversas

actividades que forman parte de los objetivos estratégicos del Vicerrectorado que no aparecen incluidas en el anexo 3, a petición de éste Vicerrectorado, y todo ello acreditado mediante informe remitido al Director General de la FUAM.

Que la citada ampliación asciende al importe total de 50.000,00€.

Cuarto.

Que las actividades determinadas en la memoria que justifica esta ampliación se iniciarán a partir del mes de mayo.

Por todo ello y, conforme a la decimocuarta cláusula de citado encargo, resuelvo realizar una modificación del mismo en los siguientes términos.

RESOLUCIONES

Primera. Ampliar el presupuesto y las actividades del programa señaladas en el anexo 3 del encargo, por un importe total de **50.000,00 €** de acuerdo con el desglose que se señala a continuación y a la memoria de ampliación de actividades que se anexa a la presente resolución.

Ingreso	Origen	Partida presupuestaria
50.000,00 €	Presupuesto UAM 2021	541E1

La ampliación del presupuesto para actividades del Encargo no modifica la compensación tarifaria de la que resulta acreedora la FUAM, y que fue aprobada por la UAM (**anexo 4.1** del encargo de fecha 15 de enero de 2021). Esta ampliación se ejecutará y abonará de acuerdo con el plan siguiente:

- La forma de pago de la Tarifa del presente Encargo se realizará de acuerdo con el siguiente calendario de pagos:
 - 100% el día 15 de junio de 2021.

Segunda.

La ampliación de estas actividades se ejecutará desde el 04 de mayo y hasta el 31 de diciembre del ejercicio 2021.

Tercera.

Permanecen inalterables el resto de las condiciones del Encargo a Medio Propio de la UAM a la FUAM para la gestión económica y administrativa de las actividades de Emprendimiento de la UAM (anexos 1, 2, 3, 4 y 5).



**EL VICERRECTOR DE INNOVACIÓN, TRANSFERENCIA Y TECNOLOGÍA
DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID.**

MEMORIA JUSTIFICATIVA DE PROPUESTA DE GASTO PARA AMPLIACIÓN DE ACTIVIDADES DEL ENCARGO DE EMPRENDIMIENTO DE LA UAM.

ASUNTO: ampliación del encargo a medio propio de la Universidad Autónoma de Madrid a la Fundación de la Universidad Autónoma de Madrid para la gestión económica y administrativa de las actividades no contempladas en el encargo de gestión de las actividades Emprendimiento.

1. Antecedentes.

El 15 de enero de 2021, la Universidad Autónoma de Madrid (UAM) encarga a la FUAM la gestión económica y Administrativa de las actividades que debe realizar la Unidad de Emprendimiento de la UAM a lo largo del citado ejercicio.

Su resolutivo décimo quinto, párrafo segundo, determina que con anterioridad a la fecha de terminación del plazo inicialmente fijado o de cualquiera de sus prórrogas, el Vicerrector de Innovación, Transferencia y Tecnología podrá acordar modificaciones sobre el contenido del presente encargo, que se incorporarán como anexo y pasarán a formar parte del mismo.

El encargo a medio propio de la Universidad Autónoma de Madrid a la Fundación de la Universidad Autónoma de Madrid (M.P.) para la gestión económica y administrativa de las actividades de Emprendimiento de fecha 15 de enero de 2021 contempla, en su resolución segunda, que la UAM podrá ordenar a la FUAM la realización de otras actuaciones distintas a las ya descritas en el anexo 3 del encargo, las cuales se incorporarán como anexos sucesivos al presente encargo.

Dentro de los objetivos estratégicos en materia de innovación del Vicerrectorado, se incluye a partir del mes de mayo de 2021 la ampliación de las actividades a realizar en 2021 para seguir fomentando el emprendimiento universitario a partir del comienzo del curso en Septiembre 2021, tales como:

- Fomento del Emprendimiento especializado en Nutrición y áreas relacionadas (Facultad de Ciencias)
- Fomento del Emprendimiento especializado en Salud y áreas relacionadas (Facultad de Medicina)

- Curso de Negocios Digitales que complemente la oferta externa para empresas sobre emprendimiento digital.
- Programa de Mentores para Emprendimiento.

2. Resumen de la actuación y objetivos.

Para conseguir que los programas de emprendimiento mejoren cada vez más, es necesaria la especialización por áreas. Las ventajas de esta estrategia son: formadores más especializados en el sector, formación más enfocada a un sector y mejor formación para los investigadores. Todo ello redundará en conseguir más y mejores proyectos de emprendimiento en dicho sector, por lo que será más fácil atraer la atención de las potenciales empresas interesadas e inversores, y movilizar más a los estudiantes y profesores de dichas áreas.

Por ese motivo, y aprovechando la fortaleza de la UAM en los sectores de Nutrición y Salud, así como el potencial de mercado existentes, se prevé profundizar el emprendimiento en las áreas de Nutrición y de Salud, y que supondrá un impulso al emprendimiento en las Facultades de Ciencias y de Medicina respectivamente.

Desde el punto de vista académico, los programas serán un piloto para potenciar la realización de Trabajos Fin de Grado en el formato "Emprendedor", fomentado así la inclusión de materias de emprendimiento con el currículum académico.

Además se propone el fortalecimiento de la Formación en Emprendimiento Digital de pago orientada a no alumnos de la UAM, así como el fortalecimiento de la red de Mentores que son necesarios para el funcionamiento de UAM Emprende ya que se pretende dar soporte con profesionales externos a más de 75 proyectos anuales.

2.1 Emprendimiento en Nutrición. Orientado a la Facultad de Ciencias.

2.1.a Emprendimiento para Estudiantes de Nutrición, Tecnología de Alimentos, Bioquímica y otras asignaturas relacionadas con la Nutrición.

Junto con la Facultad de Ciencias se está analizado la mejor dinámica de potenciar el emprendimiento, siendo la de éxito más probable e inmediato, la inclusión del Emprendimiento en la asignatura Trabajo Fin de Grado

Se creará, un programa específico para éstas áreas de conocimiento, que complemente la realización de TFG, que incluirá:

- **Modelo de Negocio.** Desarrollar su propio lienzo de modelo de negocio o canvas sobre su proyecto
- **Propuesta de Valor.** Comprender la propuesta de valor y el proceso de desarrollo de clientes: cantidad, velocidad y conocimiento (lo que el emprendedor ve y lo que significa).
- **Segmento de Clientes.** Comprender el concepto de segmento de clientes para aplicarlo a su negocio. • Identificar su early adopter y crear un perfil sobre el mismo.
- **Canal.** Comprender los diferentes canales para su negocio.
- **Relación con el Cliente.** Identificar la relación con los clientes que mejor se adapte a su modelo de negocio
- **Ingresos.** Comprender las fuentes de ingresos de su modelo de negocio. Evaluar si estas fuentes de ingresos serán suficientes para generar un negocio escalable.
- **Actividades.** Comprender las actividades clave para desarrollar su modelo de negocio. Desarrollar estrategia para implementar estas actividades clave ya sea con recursos propios o alianzas.
- **Aliados.** Analizar las alianzas clave que han desarrollado los equipos hasta ahora Identificar qué alianzas les faltan para poder desarrollar su modelo de negocio.
- **Estructura de Costes.** Identificar los costes para desarrollar su modelo de negocio. Tener un presupuesto de mínimos para llevar a cabo su actividad.
- **Producto Mínimo Viable (PMV).** Comprender el concepto de PMV. Identificar qué formato de PMV se adapta mejor a sus necesidades. Cómo validar su producto mínimo viable
- **Taller de Descubrimiento de cliente** en el mundo real
- **Taller de Adquisición de cliente** en el mundo real



2.1.b. Emprendimiento para Investigadores de Nutrición y Alimentación.

Programa específico en esta área, consistente en 8 píldoras formativas, con una duración total de 32 horas de formación, con el objetivo de dotar a los Científicos de las metodologías actuales de emprendimiento basado en los resultados de su investigación:

1. **Estrategia de Cliente:** Todo nuevo negocio debe comenzar por conocer quiénes van a ser sus clientes, las necesidades que estos presentan y cómo resolverlas. Para poder conocerlo se pueden utilizar una serie de herramientas como: Estrategia de cliente: investigación y diseño, empathy map canvas, customer journey, Encaje producto-cliente, y Estrategia de producto: encaje producto-mercado
2. **Estrategia de Negocio:** Una vez hemos definido cómo es nuestro cliente la relación que va a tener con nuestro producto, diseñamos cuál va a ser el modelo de negocio usando las siguientes herramientas: Lean Startup, Value Proposition Canvas, Business Model Canvas y Validación de modelos de negocio
3. **Estrategia de Marketing y Estrategia de Mercado:** Toda empresa debe darse a conocer y establecer una relación de confianza con sus clientes, para ello es necesario tener una estrategia de marketing considerando los aspectos que se proponen a continuación: Estrategia comercial, Estrategia basada en datos, Estrategia de mercado: análisis de mercado, momento de mercado, competencia
4. **Material de ventas:** En base a las decisiones tomadas con la estrategia de marketing y estrategia de mercado se desarrollará un material de trabajo que ayudará a los emprendedores a realizar las primeras visitas comerciales con clientes.
5. **Metodologías ágiles:** Design Thinking, Agile, Lean, OKR
6. **Desarrollo MVP** y validación en el mercado: Una vez hemos obtenido el Feedback de los primeros clientes a los que hemos presentado el Material de Ventas, podemos pasar a una siguiente

fase en la que volvemos a trabajar sobre el producto y cómo validarlo en el mercado de una manera más amplia.

7. **Innovación Abierta:** Se pueden aprovechar muchas oportunidades para colaborar con empresas y otro tipo de organizaciones a través de iniciativas de innovación abierta. Concursos de Innovación abierta, crowdsourcing y crowdfunding, joint ventures
8. **Legal y Propiedad Intelectual:** Introducción a la normativa para crear una empresa dentro de la UAM, ventajas, escrituras de constitución

2.2 Emprendimiento en Salud. Orientado a la Facultad de Medicina.

2.2.a. Emprendimiento para Estudiantes de Salud Humana-

Junto con la Facultad de Medicina se está analizando la mejor dinámica de potenciar el emprendimiento. Las opciones a evaluar serán:

1. Programa de Emprendimiento para estudiantes de la Facultad
 - a. 8 Sesiones
 - b. 30 estudiantes / 30 proyectos
 - c. Temario estándar de emprendimiento, generalista, que de cabida a las propuestas de los estudiantes
 - d. Incluye propuestas de Medicina, Farmacia, y otras (Nutrición, Bioquímica...)
2. TFG Emprendedor I: Temas propuestos por los estudiantes, para implantar en los Servicios Médicos por los que han rotado
 - a. Innovación en temas como: Protocolos, Diagnósticos, Atención al paciente, etc...
 - b. Presentación a agentes eventualmente interesados: hospitales, farmacias, etc..
3. TFG Emprendedor II: Análisis estadístico / técnicas de IA para el diagnóstico automatizado

- a. Workshop de utilización de herramientas de IA para aplicación al diagnóstico
- b. Presentación de varias herramientas y entornos de análisis, incluyendo idealmente historiales clínicos
- c. Capacidad de incluir los datos propios de los estudiantes para mejorar los diagnósticos

2.2.b. Emprendimiento para Investigadores de Salud Humana.

La actividad consiste en el diseño del curso junto con la Facultad, e impartición de acuerdo con el calendario elegido por la Facultad.

- 1 10 Proyectos de Emprendimiento, de 10 Grupos de Investigadores (20-25 investigadores en total)
- 2 Validación de un resultado de investigación en el tejido industrial y social. 8 sesiones impartidas por especialistas en emprendimiento en salud, que incluye
 - Preparación del concepto de servicio o producto
 - Aproximación a 3 empresas para obtener sus opiniones y posibilidades de desarrollo
 - Presentación final de los 10 proyectos a un panel de 5-10 empresas farmas y/o de salud.
3. Eventual Certificado de participación en Formación en Valoración de Resultados de Investigación

2.3. Comercialización y Gestión del "Curso Negocios Digitales".

La formación básica en emprendimiento está razonablemente bien cubierta con los programas existentes, sin embargo, se detecta que para que sea más eficaz es necesaria ampliarla con formación en herramientas digitales que son las que verdaderamente potencian a las startups y les dotan de una ventaja competitiva. Para ello se plantea ir construyendo una serie de cursos de pago, que permita acumular una base de temario y profesores para ofrecer dicha formación.

Se impartirá un curso de Negocios Digitales, con un doble objetivo estratégico:

- Proporcionar formación avanzada a los emprendedores.
- Identificar profesores de la UAM y Externos para poder impartir formación.

El curso va dirigido a:

- Profesionales de empresas que quieran desarrollar un perfil en negocios digitales.
- Emprendedores que quieran crear un proyecto digital.

El precio del curso será de 1.075€.y en Octubre/2021 se pondrá en marcha una nueva edición.

Los objetivos de esta formación son:

- Ayudar a los profesionales y emprendedores a estructurar su proceso de diseño y validación de su proyecto.
- Proporcionar al profesional o emprendedor las herramientas para posicionarlo en el mundo digital: web y redes sociales.
- Utilizando las principales herramientas del sector digital: Wordpress, Analytics, Adwords, Keyword Planner, Trends, Adsense.
- Diseño páginas web: HTML, content management systems, recopilación de datos.
- Posicionamiento en buscadores: optimización, Web Analytics, etc.
- Validar el servicio de las startups: atributos, interés, precio, clientes potenciales, formulario y venta digital.
- Dominar Adwords y Adsense: selección de keywords, landing pages, conversión. Google optimizer: estrategias Cost Per Click, Click Through Ration, Cost per acquisition.

1.3. Programa de Mentores para Emprendimiento.

En Emprendimiento, cada vez toma más relevancia la mentorización de los proyectos por profesionales de la industria trabajando en el sector del proyecto

emprendedor. UAM Emprende pretende crear un Club de Mentores que den servicio a todos los programas y en especial a Prototipo, Explorer e Investigadores.

Para ello, serán necesarias acciones en las siguientes líneas:

- Acuerdos con entidades de mentorización, como SECOT.
- Búsqueda de profesionales industriales, que quieran ser mentores altruistamente.
- Búsqueda de aceleradoras e incubadoras que quieran aportar mentores y contactos del sector del proyecto emprendedor.

Con dicho Programa se pretende captar y activar mentores suficientes para dar servicio a 75 proyectos emprendedores al año.

Por ello, el presente documento viene a constatar la necesidad de modificar el encargo, mediante anexo formal, para la ampliación del mismo, de tal modo que permita implementar y cumplir con los objetivos estratégicos de este Vicerrectorado en el marco de la Innovación y Transferencia del Conocimiento de la UAM.

Propone la aprobación del gasto que se expresa.

Madrid, 29 de abril de 2021.

EL VICERRECTOR DE INNOVACIÓN
TRANSFERENCIA Y TECNOLOGÍA

Fdo. Javier Ortega-García.

