

RESOLUCIÓN POR LA QUE SE FORMALIZA LA PRÓRROGA DEL ENCARGO A MEDIO PROPIO DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID A LA FUNDACIÓN DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID (M.P.)¹ PARA LA GESTIÓN DEL PROGRAMA EMPRENDIMIENTO DE LA UAM.

En Madrid a 14 de enero de 2020

D./D.ª Javier Ortega García, en su calidad de Vicerrector/a 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 sobre fomento de la actividad emprendedora de la UAM por el apartado cuarto, letra e) de la Resolución del Rector de la Universidad Autónoma de Madrid de fecha 16 de diciembre de 2019 (BOCM de 7 de enero de 2020).

EXPONE

Primero.

Que el 15 de enero de 2019 se encargó a la FUAM mediante resolución de este Vicerrectorado de Innovación, Transferencia y Tecnología de la Universidad Autónoma de Madrid de la UAM, la gestión económica y administrativa del Programa de Emprendimiento de la UAM.

El resolutivo 7 determina que la FUAM remitirá a la UAM, al final de cada anualidad, una memoria que permita el seguimiento y control de la gestión efectuada. Es por ello que la FUAM ha presentado la memoria de actividades ejecutadas y liquidación del encargo el 13 de enero de 2020 y se ha considerado adecuada por parte de este Vicerrectorado (se anexa a la presente resolución).

¹ Medio Propio.

Segundo.

Que la resolución, en su resolutivo 14, contempla la posibilidad de prorrogar el encargo por dos anualidades adicionales, y en todo caso, hasta el 14 de enero de 2022, siempre que se realice de forma expresa y antes de la finalización del encargo.

Así mismo, se comprueba que continúan dándose las mismas razones que se acreditaron en el anexo 3, programa de actividades, trasladado al año 2020, y que justificaron la necesidad de formalizar el encargo a la FUAM.

Por todo ello y, conforme a la decimocuarta cláusula de citado encargo,

RESUELVO

Primera.

Prorrogar el encargo firmado el 15 de enero de 2019 por un año adicional, del 15 de enero de 2020 al 14 de enero de 2021.

Segunda.

Para 2020 el importe de los gastos derivados del encargo ascienden a **342.409,00 €** de acuerdo con el siguiente desglose:

Ingreso	origen	partida presupuestaria
333.409,00 €	Presupuesto UAM 2020	541E102
9.000,00 €	Presupuesto UAM 2020 (CS)	422N002

La compensación tarifaria de la que resulta acreedora la FUAM ha sido aprobada por la UAM (**anexo 4**) y 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:

- 50% el día 10 de febrero de 2020.
- 50% el día 20 de julio de 2020.



De acuerdo con la Disposición final décima de la LCSP, la compensación tarifaria de la que resulta acreedora la FUAM no está sujeta a IVA.

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 así como los anexos al encargo (1, 2 y 5), y con excepción de los anexos 3 y 4 que se adjuntan como parte integrante de la presente prórroga.



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

**MEMORIA DE ACTIVIDADES Y LIQUIDACIÓN ECONÓMICA
DEL ENCARGO PARA LA GESTIÓN DE LAS ACTIVIDADES
DE EMPRENDIMIENTO PARA 2019**



1. ANTECEDENTES.

El 15 de enero de 2019, la Universidad Autónoma de Madrid (UAM) encarga a la FUAM la gestión del Programa de Emprendimiento en la UAM. El 25 de octubre de 2019 se amplió el encargo para la realización de actividades adicionales en el ámbito del emprendimiento.

El resolutivo séptimo determina que la FUAM remitirá a la UAM, al final de cada anualidad, una memoria que permita el seguimiento y control de la gestión efectuada.

El presente documento viene a cumplir la citada obligación por parte de la FUAM informando a la UAM de dos aspectos del encargo y su ampliación:

1. El resumen de las actividades realizadas a través de este encargo y en cumplimiento del programa marcado en su anexo 3.
2. La liquidación económica que ha supuesto el desarrollo de este encargo.

2. RESUMEN ACTIVIDADES 2019. ACTIVIDADES DE EMPRENDIMIENTO 2019.

Con carácter general el Programa ofrece formación, reconocimiento académico, espacios de trabajo y premios al emprendimiento universitario. A continuación se detallan estas actividades realizadas en el ejercicio.

2.1. Formación.

Los participantes pueden incorporarse a las distintas actividades formativas definidas a continuación según sus necesidades, compromiso y madurez del proyecto. De manera muy sintética los itinerarios que fueron propuestos son:

2.1.1. Programa "Prototipo". Incuba tu Startup.



Memoria de actividades y liquidación económica 2019

A los miembros del ecosistema UAM que tengan una idea de negocio avanzada, y que se considere tenga una Viabilidad Mínima, se les ofreció un Programa de Pre-Incubación cuyo objetivo es llevar la Idea a un Prototipo para que así les permita tener los primeros usuarios, y testear y mejorar la Idea.

- Resumen de Actividades, y horas presenciales.

- Clases Magistrales (8 sesiones; 2h/sesión).
- Mentorización (8 sesiones).
- Taller Desarrollo de Producto (1 sesión).

- Carga de Trabajo.

- Horas Presenciales: 32h.
- Horas Trabajo Individual: 24h.

Sesiones de formación al Emprendimiento

Sesiones	Contenido	Profesores (tentativos)
Design Thinking / Desarrollo de la idea	• Ideación, generación e identificación de oportunidades así como la evaluación del potencial de mercado.	• Esteban Romero • Dinngo
Validación Idea	• Entrevistas de usuario: Cómo validar la idea/solución, entrevistas a usuarios efectivas.	• Aday Guerra • Demium
Métricas	• Métricas necesarias para saber medir cuándo el producto funciona. Saber leer resultados reales y cambios necesarios para la mejora del producto	• Alfonso Villar • Alfonso Prim
Modelos de Negocio	• Conocer los principales modelos de negocio especialmente enfocados en negocios digitales • Analizamos la estructura de los proyectos: Costes, Modelo de ingresos, Socios clave..	• Guillermo Rodríguez Lorbada • Javier Megías
Desarrollo de Producto	• Basado en las tecnologías de interés del proyecto, los equipos aprenderán las bases del desarrollo de producto	
UX/UI	• Principales puntos de UX/UI como centro el usuario.	
Plan de Negocio / Financiación	• Pasos a seguir, qué comunicar, barreras con las que se ha encontrado la Startup que ha sido invertida y cómo evitarlas • Escenarios del Business Plan, necesidades de financiación y previsión de alternativas	• Luis Ángel Fdez de la Vega • Ana Coll
Comunicación en Start-Ups	• Herramientas que utilizar para poder hacer marketing de forma eficaz. • SEO, MEO, Redes Sociales, Análisis de Tráfico • Pasos a seguir para una buena implantación del marketing con pocos recursos, en poco tiempo	• Antonio Salas • Alfonso Prim

2.1.2. Programa "Idea". Promoción del Espíritu Emprendedor.

A los Estudiantes con una idea de negocio, se les propuso un conjunto de más de 50 actividades para acompañarles en el desarrollo de su idea a lo largo del curso académico.

Las actividades engloban: Sesiones de Formación, Experiencias de Emprendedores, Descubrimiento de Áreas para emprender y Dinámicas de Grupo, además de otras actividades de fomento de la Actitud Emprendedora como, Biblioteca de Lectura y Cine con títulos de contenido emprendedor, visitar Start Ups, el Parque Científico y otras muchas actividades.

- Resumen de Actividades, y horas presenciales.

- Sesiones de Formación. A los integrantes del Grupo Idea, se les impartieron 6 sesiones de formación para desarrollar su concepto.
- Pizza Encuentros con Emprendedores. 6 encuentros con otros tantos emprendedores de diversas áreas del conocimiento, y repartidos por todos los centros de la UAM
- Coffe Break: Temas de Emprendimiento. 2 Sesiones dedicadas a Oportunidades en Blockchain y a Modelos de Negocio de las Startups.
- Presentación de Idea. Una final de emprendimiento en Ideas, que se realizó en la última semana de Abril donde se otorgaron los premios en emprendimiento.

- Carga de Trabajo.

- Horas Presenciales: 23h.
- Horas Trabajo Individual: 27h.

Al finalizar el curso se han propuesto premios a las mejores ideas. También a lo largo del curso en algunos eventos especiales (Semana Ciencia, Foro de Empleo). En su conjunto, el presupuesto de estos premios no superaron los 2.000 €.



2.1.3. Programa "Impulsa" de Desarrollo de TFG/M Emprendedor.

Se ha ofrecido la posibilidad de desarrollar tu TFG/TFM o prácticas curriculares y extracurriculares a través del desarrollo de tu propio proyecto empresarial. Ayuda a los emprendedores desarrollando proyectos empresariales y de autoempleo viables. Desarrolla actividades de:

- Asistencia personalizada a cada uno de los equipos para la supervisión y desarrollo del proyecto empresarial.
- Cuatro sesiones de Coaching Ejecutivo por equipo (voluntario).
- Contacto permanente entre los tutores académicos y los tutores de UAM Emprende.

Este programa ha estado dirigido a estudiantes de distintas Facultades:

- Facultad de Psicología Practicum, como alternativa a las prácticas en empresa y a las prácticas de investigación.
- Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, proyecto de Fin de Grado y de Prácticas Curriculares y TFM.
- Facultad de Filosofía y Letras, proyecto de Fin de Grado.
- Facultad de Formación del Profesorado y Educación, estudio personalizado de cada proyecto emprendedor.
- Facultad de Derecho signatura de Practicum.
- Escuela Politécnica Superior. TFG/ TFM y prácticas.
- El reconocimiento de créditos se hace valorando el trabajo final entregado es el correspondiente a la asignatura cursada.

2.1.4. Programa "Emprendimiento en Doctorandos".

Objetivos.

- Que jóvenes doctorandos y doctores evalúen el potencial de su investigación para aplicarlo al tejido industrial y social.
- Que creen un prototipo basado en su investigación y lo evalúen con potenciales clientes y usuarios.

Actividades previstas.

- Formación para el desarrollo de su producto mínimo viable (MVP):
 - o Sesiones de información consistentes en desarrollo de la idea, Validación de la idea, Métricas / Modelos, Desarrollo de producto: UX/ UI, Inversión / Financiación.
 - o Mentorización: emprendedores experimentados guían en la construcción y exposición del Prototipo, y en la elaboración del Pitch Final. Esta mentorización la realiza una figura denominada "Interim CEO" quien ayuda al grupo a validar el MVP, y orientar las posibles aplicaciones al mercado.
- Validación del MVP en el Tejido Productivo. De la mano del "Interim CEO" los grupos realizarán las siguiente tareas:
 - o Selección de 3 empresas que sean clientes potenciales (finales o intermedios) del MVP, y agendar reuniones para evaluación del MVP.
 - o Análisis de las posibles aplicaciones del MVP en los procesos y servicios de cliente. Evaluar el impacto en integrar dicho MVP en la empresa.
 - o Informe de Feedback recibido, y aplicación al MVP.
- Carta de Intenciones y Prueba de Concepto
 - o Intentar la firma de al menos una carta de intenciones para un piloto para validación/ implantación del producto/ servicio/ tecnología y las posibilidades de uso y de implantación dentro del cliente. Dicha Carta será la mejor calificación del MPV pues muestra el interés de la empresa en desarrollarlo.
 - o Idealmente (aunque no necesariamente) que se desarrolle un Plan para realizar una Prueba de Concepto dentro de los



procesos y recursos de la empresa con detalle de la planificación de la misma (tiempo, recursos, objetivos, explicación de la prueba, ...).

- Este Plan identificará cuánto es de viable en la práctica la aplicación del MVP al tejido productivo.

2.1.5. Becas "Talento Joven Emprendedor"

Para reconocer y dar apoyo a jóvenes proactivos, que trabajan en proyectos innovadores y de alto valor social, y para incentivar ideas innovadoras con la capacidad de generar cambios positivos en la comunidad, el Vicerrectorado de Innovación, Transferencia y Tecnología ha creado el Programa UAM Talento Emprendedor para Estudiantes de Nuevo Ingreso.

Durante el año 2019 se ha logrado la aprobación de dicho programa de becas, que serán convocadas durante el año 2020.

Participarán en esta convocatoria todos los estudiantes de nuevo ingreso en cualquiera de los centros propios de la Universidad Autónoma de Madrid, que presenten su proyecto emprendedor en UAM Emprende. El proyecto emprendedor, debe estar enfocado en la solución de un proyecto relevante: con el potencial de influir de manera positiva en la sociedad.

Estos premios tienen como principal objetivo apoyar al estudiante con proyectos innovadores y de alto valor social. Se otorgarán hasta 3 premios consistentes cada uno en:

- Matrícula gratuita en el "Curso de Emprendimiento Digital" de la UAM, de 100 horas de docencia y 12 ETCs, cuya matrícula asciende a 1.570€ estudiante.
- Asignación de mentor para su Proyecto Emprendedor durante todos sus estudios para acompañándole en el desarrollo de su proyecto y su formación como emprendedor.
- Certificado de Talento Emprendedor por la UAM.

- Acceso a programas de formación específica en Emprendimiento, impartida por UAM Emprende, directamente sin necesidad de Convocatorias adicionales.

2.1.6. Curso "Emprendimiento Digital".

Se ha creado un curso de Emprendimiento Digital, 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 era de 1.600€, y no logró el número mínimo de inscripciones, por lo que tuvo que ser cancelado.

Los objetivos de esta formación eran:

- 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.

2.1.7. Seminario "Idea, Prototipa, Emprende" (2 créditos).

- Objetivos generales.

- Estructurar el proceso y actividades a realizar para el lanzamiento de una startup.
- Formar en las actividades principales del Emprendimiento.
- Está dirigido a todos los estudiantes, de cualquier Grado y Máster, en cualquier curso de los mismos.
- Estudiantes Objetivos Identificados:
 - Estudiantes que realicen su TFG y TFM en Modalidad Empresarial.
 - Estudiantes que participen en los Programas de UAM Emprende (1) Idea y (2) Prototipo, para recibir formación estructurada.
 - Estudiantes que quieran estructurar su propio negocio o start-up.

- Contenidos.

1. Modelo de Negocio. Desarrollar su propio lienzo de modelo de negocio o canvas sobre su proyecto.



2. 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).
3. 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.
4. Canal. Comprender los diferentes canales para su negocio.
5. Relación con el Cliente. Identificar la relación con los clientes que mejor se adapte a su modelo de negocio
6. Ingresos. Comprender las fuentes de ingresos de su modelo de negocio. • Evaluar si estas fuentes de ingresos serán suficientes para generar un negocio escalable.
7. 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.
8. Aliados. Analizar las alianzas clave que han desarrollado los equipos hasta ahora Identificar qué alianzas les faltan para poder desarrollar su modelo de negocio.
9. Estructura de Costes. Identificar los costes para desarrollar su modelo de negocio. Tener un presupuesto de mínimos para llevar a cabo su actividad.
10. 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.
11. Taller de Descubrimiento de cliente en el mundo real.
12. Taller de Adquisición de cliente en el mundo real.



-Sistema de evaluación.

- 50%: modelo Canvas presentado.
 - Cumplimentación de todos los puntos del modelo Canvas.
 - Profundidad de los puntos desarrollados.
 - Entrevistas realizadas.
 - Pruebas de concepto realizadas.

- 50%: defensa y discusión del Canvas.
 - Presentación del Canvas ante tribunal.
 - Coherencia de las respuestas a las preguntas.
 - Viabilidad económica.
 - Viabilidad técnica.
 - Estado de avance del Prototipo. Existencia de Usuarios reales.

2.1.8. Hackaton de Emprendimiento.

- **¿En qué consiste Ideas Factory?**
 - Es un evento formativo de 48h de duración durante las cuales todas las personas que participan dan forma a un proyecto real.
 - Se ha realizado los días los días jueves 22 al sábado 24 de Octubre de 2019.
 - En este proceso aprendieron metodologías ágiles y de emprendimiento.
 - Busca pasar de una idea a la acción. Los participantes responden a 4 retos divididos en 4 categorías:



- Impacto Social. Ideas que pueden ayudar a los demás y además son sostenibles. Ideas que puede producir cambios locales y después globales.
 - La App de tu Vida: idea sobre una App que sacie tu necesidad de aplicaciones: salud, moda, transportes, comida, bricomanía, plantas, turismo.
 - Soy Tecki: ideas basadas en Smart Cities, IoT – Internet de las Cosas, Raspebrry Pi, domótica y casas inteligentes, Wearables.
 - Emprendimiento extremo: cualquier otra idea que no encaje en las líneas anteriores.
- Como final, se hizo una exposición de todos los proyectos ante un jurado para decidir el equipo ganador.
- **Objetivos.**
- Motivar y predisponer a los y las participantes a ser proactivos/as, disruptivos/as y dinámicos/as.
 - Crear nuevas ideas y sinergias entre alumnos de todos los Centros de la UAM.
 - Fomentar el trabajo en equipos multidisciplinares.
- **Metodología.**
- Preselección.
 - Para optar a una plaza los estudiantes interesados tuvieron que responder a uno de los 4 retos con una idea original.
 - Se seleccionaron a 70 participantes

2.1.9. Taller "Diseño Web y Redes Sociales".

Se han organizado 2 talleres, de 16 horas presenciales cada uno, para iniciar a la creación y publicación de la página web de tu proyecto emprendedor.



2.2. Espacio de Co-working.

En el caso de que lo necesiten los emprendedores pueden solicitar motivadamente un **espacio** en las instalaciones de UAM_Emprende_Estudiantes para el desarrollo del proyecto de emprendimiento.

Se ponen a su disposición:

- 1 sala/aula con capacidad para 25 personas.
- 1 sala de reuniones con capacidad para 12 personas.
- 2 salas con capacidad para 8 personas en cada una.
- Aula subterránea con capacidad para 50 personas y el Salón de Actos del Pabellón C.

2.3. Premios a los Emprendedores Universitarios.

Al final del curso se celebró la "Final del Emprendimiento" donde se entregaron los tradicionales premios a los 4 mejores proyectos consistentes por orden: 5.000€ más una estancia de 6 meses en el Parque Científico, 3.000€, 2.000€ y 1.000€

La finalidad del premio es contribuir al desarrollo de la empresa, por lo que el uso del mismo debe estar destinado a costes de la empresa legalmente constituida y que sean justificados mediante facturas.



3. LIQUIDACIÓN ECONÓMICA DEL ENCARGO.

Se presenta la liquidación de la primera anualidad del encargo del 15 de enero de 2019.

ENCARGO INICIAL

Partidas presupuestarias	Presupuestado	Ejecutado
Salarios	104.167,00 €	114.285,98 €
Programa Explorer	25.300,00 €	18.890,00 €
Programa Prototipado	49.000,00 €	44.709,88 €
Telefonía	400,00 €	262,07 €
Otros gastos	12.000,00 €	8.482,00 €
Gastos de administración	12.183,00 €	12.183,00 €
TOTAL TARIFA	203.050,00 €	198.812,93 €
Saldo positivo	4.237,07 €	

1) En la partida de salarios se descuenta la aportación de 25.000€ de Consejo Social al igual que se hizo en el presupuesto

2) La ampliación del encargo está pendiente de pago

AMPLIACIÓN ENCARGO

Partidas presupuestarias	Presupuestado	Ejecutado
Salarios	14.210,37 €	11.713,34 €
Gastos de administración	907,04 €	907,04 €
TOTAL TARIFA	15.117,41 €	12.620,38 €
Saldo positivo	2.497,03 €	

Notas:

1. La presente liquidación incluye gastos pendientes de abono por actividades ya ejecutadas (trasladados a los efectos de la liquidación por el Director de la Unidad de Emprendimiento de la UAM).



2. Se incluye, así mismo, la cantidad de 15.117,41€ correspondientes a la ampliación del encargo indicado en el apartado de antecedentes, pendientes de transferencia por parte de la UAM.

Lo que se informa a 13 de enero en cumplimiento del encargo de la UAM a la FUAM de 15 de enero de 2019.



fUAM
Fundación de la
Universidad Autónoma
de Madrid

Fdo.: Fidel Rodríguez Batalla.

Director General FUAM.





PROGRAMA EMPRENDIMIENTO UAM.



ANEXO 3

1. Antecedentes;

La FUAM gestiona y desarrolla las actividades de emprendimiento desde el año 2010 por encomienda de la UAM. Entre las estrategias del Vicerrectorado de Innovación, Transferencia y Tecnología actual cobra especial atención la creación de una Unidad coordinada de emprendimiento para la UAM. Para ello, en 2018 se encomienda a la FUAM la puesta en marcha de la misma a través de una encomienda específica firmada el 15 de marzo del citado año, que ha finalizado en diciembre del citado año con motivo de la entrada en vigor de la Ley de Contratos del Sector Público vigente. En enero de 2019 la UAM encarga a la FUAM la gestión económica y administrativa de las actividades de la Unidad de Emprendimiento.

Es por ello que en el último trimestre de 2019, la Unidad de Emprendimiento ha diseñado el programa de actividades para el ejercicio 2020, con el fin de proceder a prorrogar el Encargo citado.

2. La situación actual: programa de actividades para el 2020.

En 2020, el Vicerrectorado de Innovación, Transferencia y Tecnología desea dar continuidad a las actividades que se iniciaron en 2018, así como nuevas actividades que contribuyan al fomento del emprendimiento universitario.

1. Descripción General de las Actividades de Emprendimiento.

En 2020 el Vicerrectorado de Innovación, Transferencia y Tecnología ha determinado por un lado, consolidar las actividades realizadas en 2019, y por otro lado iniciar nuevas actividades para seguir fomentando el emprendimiento universitario, tales como:



- Hubs de Emprendimiento especializado.
 - o Social, asociado a la Facultad de Formación de Profesorado.
 - o Cultura, comenzado en la Facultad de Filosofía y Letras.
- Programa de pPromoción del número de TFG 's y TFM 's Emprende.
 - o Plan específico Facultad de Ciencias.
- Curso de Herramientas Digitales, que complemente la oferta externa para empresas sobre emprendimiento digital.
- Programas de Emprendimiento con Socios Externos, que deseen fomentar el emprendimiento universitario dentro del campus UAM.

Por todo ello, se programan las siguientes actividades.

1.1. Servicios Soporte Programa "Prototipo" y "Hackaton de Emprendimiento".

1.1.1. Programa "Prototipo". Incuba tu Startup.

A los miembros del ecosistema UAM que tengan una idea de negocio avanzada, y que se considere tenga una viabilidad mínima, se les ofrece un Programa de Pre-Incubación cuyo objetivo es llevar la idea a un prototipo para que les permita tener los primeros usuarios, y testear y mejorar la Idea.

- Resumen de Actividades, y horas presenciales.

- Clases Magistrales (8 sesiones; 2h/sesión).
- Mentorización (8 sesiones).
- Taller Desarrollo de Producto (1 sesión).



- Carga de Trabajo.

- Horas Presenciales: 32h.
- Horas Trabajo Individual: 24h.

Sesiones de Formación al Emprendimiento

Sesiones	Contenido	Profesores (tentativos)
Design Thinking / Desarrollo de la idea	<ul style="list-style-type: none"> • Ideación, generación e identificación de oportunidades así como la evaluación del potencial de mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Esteban Romero • Dinngo
Validación Idea	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevistas de usuario: Cómo validar la idea/solución, entrevistas a usuarios efectivas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aday Guerra • Demium
Métricas	<ul style="list-style-type: none"> • Métricas necesarias para saber medir cuándo el producto funciona. Saber leer resultados reales y cambios necesarios para la mejora del producto 	<ul style="list-style-type: none"> • Alfonso Villar • Alfonso Prim
Modelos de Negocio	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer los principales modelos de negocio especialmente enfocados en negocios digitales • Analizamos la estructura de los proyectos: Costes, Modelo de ingresos, Socios clave.. 	<ul style="list-style-type: none"> • Guillermo Rodríguez Lorbada • Javier Megías
Desarrollo de Producto	<ul style="list-style-type: none"> • Basado en las tecnologías de interés del proyecto, los equipos aprenderán las bases del desarrollo de producto 	
UX/UI	<ul style="list-style-type: none"> • Principales puntos de UX/UI como centro el usuario. 	
Plan de Negocio / Financiación	<ul style="list-style-type: none"> • Pasos a seguir, qué comunicar, barreras con las que se ha encontrado la Startup que ha sido invertida y cómo evitarlas • Escenarios del Business Plan, necesidades de financiación y previsión de alternativas 	<ul style="list-style-type: none"> • Luis Ángel Fdez de la Vega • Ana Coll
Comunicación en Start-Ups	<ul style="list-style-type: none"> • Herramientas que utilizar para poder hacer marketing de forma eficaz. • SEO, MEO, Redes Sociales, Análisis de Tráfico • Pasos a seguir para una buena implantación del marketing con pocos recursos, en poco tiempo 	<ul style="list-style-type: none"> • Antonio Salas • Alfonso Prim

Se encarga la ejecución del Programa Prototipo según la planificación prevista que incluye soporte en formación y eventos. Las actividades que se desarrollarán están encaminadas a asegurar la logística del Programa Prototipo que el menos supone:

- Formación estructurada, 6 sesiones de métodos de creación de empresas Lean Start-Up.
- Sesiones prácticas de prototipado digital: construcción de web, construcción de apps para móvil.



- Sesiones prácticas de entrenamiento del pitch.
- Mentorización personalizada, tanto académica (miembros del entorno de UAM Emprende) como industrial (mentores seleccionados de empresas externas, con experiencia en el área en la que el estudiante está emprendiendo).
- Medición de los resultados de los eventos del segundo semestre.
- Alineamiento con los integrantes de los eventos de Emprendimiento.
- Informe de resultados.

1.1.2. Hackaton de Emprendimiento.

El programa "Hackaton de Emprendimiento" pondrá especial énfasis en:

- Difusión del evento, información y captación de estudiantes y profesores amigos.
- Aseguramiento de la correcta ejecución, con los partners elegidos para el mismo.
- Conclusiones y cierre.

¿En qué consiste Ideas Factory?

- Es un evento formativo de 48h de duración durante las cuales todas las personas que participan darán forma a un proyecto real.
- En este proceso aprenderán metodologías ágiles y de emprendimiento.
- Busca pasar de una idea a la acción. Los participantes deben responder a 4 retos divididos en 4 categorías:



- Impacto Social. Ideas que pueden ayudar a los demás y además son sostenibles. Ideas que puede producir cambios locales y después globales
 - La App de tu Vida: Idea sobre una App que sacie tu necesidad de aplicaciones: salud, moda, transportes, comida, bricomanía, plantas, turismo
 - Soy Tecki: Ideas basadas en Smart Cities, IoT – Internet de las Cosas, Raspebrry Pi, Domótica y casas inteligentes, Wearables...
 - Emprendimiento Extremo: Cualquier otra idea que no encaje en las líneas anteriores.
- Como final, se hizo una exposición de todos los proyectos ante un jurado para decidir el equipo ganador.

Objetivos:

- Motivar y predisponer a los y las participantes a ser proactivos/as, disruptivos/as y dinámicos/as
- Crear nuevas ideas y sinergias entre alumnos de todos los Centros de la UAM
- Fomentar el trabajo en equipos multidisciplinares

Metodología:

- Preselección.
 - Para optar a una plaza los estudiantes interesados tuvieron que responder a uno de los 4 retos con una idea original.
 - Se seleccionaron a 70 participantes

1.2. Servicios Soporte Programas “Explorer”, Curso “Emprendimiento Digital” y Seminario “Idea, Prototipa, Empeñe”.

1.2.1. Programa "Explorer".

El Programa Explorer es un ciclo formativo en Emprendimiento, diseñado por el CISE (Centro de Iniciativas Emprendedoras) y el Banco Santander. Basado en su diseño, UAM Emprende debe ejecutar dicho Ciclo Formativo en las instalaciones de UAM Emprende, y sobre un grupo de 25 Emprendedores seleccionados por el CISE/Santander.

Las actividades que se desarrollarán tienen como objetivo asegurar la logística del Programa Explorer, lo que el menos supone la realización de Eventos asociados al Programa Santander Explorer 18/19, incluyendo:

- Coordinación con CISE.
- Uso de Plataforma Santander X para la gestión.
- Gestión de Candidatos: entrevistas, admisión, seguimiento., etc.
- Gestión de Ponentes: ponentes CISE, gestión curso on-line Santander.
- Actividades adicionales de mentorización, entrenamiento del pitch, seguimiento de proyectos, etc.
- Coordinación de los mentores académicos e industriales (Secot).
- Gestión del espacio de co-working dedicado al Programa Explorer.

1.2.2. Comercialización y Gestión del "Curso de Emprendimiento Digital" y de "Herramientas Digitales".

Se impartirá un curso de Emprendimiento Digital, 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 es 1.600€, y en 2020 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.

Otro de los objetivos para 2020 será impartir un curso de "Herramientas para StartUps" cuyos objetivos serán dotar a emprendedores de herramientas para



gestionar eficientemente las startups o pequeños negocios para hacerlos más productivos. En concreto, el temario pretende cubrir todas las áreas de una startup:

1. Claves prácticas para Wordpress (40 horas).
2. E-commerce: Woocommerce (10 horas).
3. SEM y SEO (20 horas).
4. Analítica de Datos (16 horas).
5. Comunicación y Gestión de Redes Sociales (20 horas).
6. Gestión de Clientes a través de CRM: SUMACRM (14 horas).
7. Planificación de Recursos Empresariales a través ERP: Odoo (14 horas).
8. Gestión de Trabajo en Equipos (14 horas).
9. Gestión Laboral Digital para Empresas ágiles: TRAMITAPP (14 horas).
10. Otras herramientas de productividad (5 horas).

El encargo incluye la ejecución excelente del Curso según lo definido arriba, con especial énfasis en:

- Campaña de comunicación y captación. Aseguramiento de la ejecución de la campaña.
- Servicios de la información y matriculación.
- Servicios de Secretaría del Curso.

1.2.3. Seminario "Idea, Prototipa, Emprende".

- Objetivos generales.



- Estructurar el proceso y actividades a realizar para el lanzamiento de una startup.
- Formar en las actividades principales del Emprendimiento.
- Está dirigido a todos los estudiantes, de cualquier Grado y Máster, en cualquier curso de los mismos.
- Estudiantes a los que va dirigido este seminario:
 - Estudiantes que realicen su TFG y TFM en Modalidad Empresarial.
 - Estudiantes que participen en los Programas de UAM Emprende (1) Idea y (2) Prototipo, para recibir formación estructurada.
 - Estudiantes que quieran estructurar su propio negocio o start-up.

- Contenidos.

1. Modelo de Negocio. Desarrollar su propio lienzo de modelo de negocio o canvas sobre su proyecto.
2. 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).
3. 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.
4. Canal. Comprender los diferentes canales para su negocio.
5. Relación con el Cliente. Identificar la relación con los clientes que mejor se adapte a su modelo de negocio.



6. Ingresos. Comprender las fuentes de ingresos de su modelo de negocio. Evaluar si estas fuentes de ingresos serán suficientes para generar un negocio escalable.
7. 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.
8. Aliados. Analizar las alianzas clave que han desarrollado los equipos hasta ahora Identificar qué alianzas les faltan para poder desarrollar su modelo de negocio.
9. Estructura de Costes. Identificar los costes para desarrollar su modelo de negocio. Tener un presupuesto de mínimos para llevar a cabo su actividad.
10. 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.
11. Taller de Descubrimiento de cliente en el mundo real.
12. Taller de Adquisición de cliente en el mundo real.

- Sistema de evaluación.

- 50%: modelo Canvas presentado.
 - Completitud de todos los puntos.
 - Profundidad de los puntos desarrollados.
 - Entrevistas realizadas.
 - Pruebas de concepto realizadas.
- 50%: defensa y discusión del Canvas.



- Presentación del Canvas ante tribunal.
- Coherencia de las respuestas a las preguntas.
- Viabilidad económica.
- Viabilidad técnica.
- Estado de avance del Prototipo. Existencia de Usuarios reales.

En encargo incluye perseguir la ejecución excelente del Seminario según lo definido arriba, con especial énfasis en:

- Campaña de comunicación y captación. Aseguramiento de la ejecución de la campaña.
- Servicios de la información y matriculación.

1.3. Servicios Programas "Idea" e "Impulsa".

1.3.1. Programa "Idea". Promoción del Espíritu Emprendedor.

Programa dirigido a los estudiantes con una idea de negocio, a los que se les propone un conjunto de más de 50 actividades para acompañarles en el desarrollo de su idea a lo largo del curso académico.

Las actividades engloban sesiones de formación, experiencias de emprendedores, descubrimiento de áreas para emprender y dinámicas de grupo, además de otras actividades de fomento de la actitud emprendedora como, biblioteca de lectura y cine

con títulos de contenido emprendedor, visitar Start Ups, el Parque Científico y otras actividades relacionadas.

- Resumen de Actividades, y horas presenciales.

- Sesiones de Formación (6 sesiones; 1h/sesión).
- Pizza Encuentros con Emprendedores (6 sesiones; 1h/sesión).
- Coffe Break: Temas de Emprendimiento (6 sesión; 1h/sesión).
- Jam Session (4 sesión; 1h/sesión).
- Presentación de Idea (1 sesión; 1h/sesión).

- Carga de Trabajo.

- Horas Presenciales: 23h.
- Horas Trabajo Individual: 27h.

Al finalizar el curso se propone conceder premios a las mejores ideas. También a lo largo del curso en algunos eventos especiales (Semana Ciencia, Foro de Empleo). En su conjunto, el presupuesto de estos premios no superará los 2.000 €.

1.3.2. Programa "Impulsa" de Desarrollo de TFG/M Emprendedor.

Ofrece la posibilidad de desarrollar tu TFG/TFM o tus prácticas curriculares y extracurriculares a través del desarrollo de tu propio proyecto empresarial. Ayuda a los emprendedores desarrollando proyectos empresariales y de autoempleo viables.



Desarrolla actividades de:

- Asistencia personalizada a cada uno de los equipos para la supervisión y desarrollo del proyecto empresarial.
- Cuatro sesiones de Coaching Ejecutivo por equipo (voluntario).
- Contacto permanente entre los tutores académicos y los tutores de UAM Emprende.

Dirigida a estudiantes de distintas facultades:

- Facultad de Psicología Practicum, como alternativa a las prácticas en empresa y a las prácticas de investigación.
- Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, proyecto de Fin de Grado y de Prácticas Curriculares y TFM.
- Facultad de Filosofía y Letras: Proyecto de Fin de Grado.
- Facultad de Formación del Profesorado y Educación, estudio personalizado de cada proyecto emprendedor.
- Facultad de Derecho, signatura de Practicum.
- Escuela Politécnica Superior, TFG/ TFM y prácticas.
- El reconocimiento de créditos se hace valorando el trabajo final entregado es el correspondiente a la asignatura cursada.

En 2020 se hará un plan enfocado a las facultades de Ciencias y de Filosofía y Letras que integrará:



1. Hubs de Emprendimiento Especializado.
 - Social, asociado a la Facultad de Formación de Profesorado.
 - Cultura, comenzado en la Facultad de Filosofía y Letras.
2. Programa de Promoción del número de TFG´s y TFM´s Emprénde.
 - Plan específico Facultad de Ciencias.
3. Gestión de Programas avanzados, que surgen durante el curso.
 - Ej. Programa Idea Fundación JXIII.

1.4. Servicios de Taller de Diseño Web y de Gestión de la Web UAM Emprénde.

Ejecución de 2 talleres, de 16 horas presenciales cada uno, para iniciar a la creación y publicación de la página web de tu proyecto emprendedor.

El servicio incluye además el diseño, actualización, operación y mantenimiento de la Web "UAM Emprénde".

1.5. Servicios del Subdirector y del Programa "Doctorandos".

- Desarrollo del negocio.
 - o Búsqueda de socios externos interesados en fomentar el emprendimiento universitario asociado al emprendimiento corporativo.
- Desarrollo de relaciones internacionales.
 - o Establecer relaciones con otros ecosistemas de emprendimiento universitario, con especial foco en los ecosistemas europeos, para la puesta en marcha de iniciativas comunes.
- Programa Doctorandos.



1.5.1. Programa “Emprendimiento en Doctorandos”.

- Objetivos.

- Que jóvenes doctorandos y doctores evalúen el potencial de su investigación para aplicarlo al tejido industrial y social.
- Que creen un prototipo basado en su investigación y lo evalúen con potenciales clientes y usuarios.

- Actividades previstas.

- Formación para el desarrollo de su producto mínimo viable (MVP):
 - Sesiones de información consistentes en: Desarrollo de la idea, Validación de la idea, Métricas / Modelos, Desarrollo de producto: UX/UI, Inversión / Financiación.
 - Mentorización: emprendedores experimentados guían en la construcción y exposición del Prototipo, y en la elaboración del Pitch Final. Esta mentorización la realiza una figura denominada “Interim CEO” quien ayuda al grupo a validar el MVP, y orientar las posibles aplicaciones al mercado.
- Validación del MVP en el tejido productivo. De la mano del “Interim CEO” los Grupos realizarán las siguiente tareas:
 - Selección de 3 empresas que sean clientes potenciales (finales o intermedios) del MVP, y agendar reuniones para evaluación del MVP.
 - Análisis de las posibles aplicaciones del MVP en los procesos y servicios de cliente. Evaluar el impacto en integrar dicho MVP en la empresa.
 - Informe de Feedback recibido, y aplicación al MVP.
- Carta de Intenciones y Prueba de Concepto:



- Intentar la firma de al menos una carta de intenciones para un piloto para validación/ implantación del producto/ servicio/ tecnología y las posibilidades de uso y de implantación dentro del cliente. Dicha Carta será la mejor calificación del MPV pues muestra el interés de la empresa en desarrollarlo.
- Idealmente (aunque no necesariamente) que se desarrolle un Plan para realizar una Prueba de Concepto dentro de los procesos y recursos de la empresa con detalle de la planificación de la misma (tiempo, recursos, objetivos, explicación de la prueba,).
- Este Plan identificará cuánto es de viable en la práctica la aplicación del MVP al tejido productivo.

1.5.2. Espacio de Co-working.

En el caso de que lo necesiten los emprendedores pueden solicitar motivadamente un **espacio** en las instalaciones de UAM_Emprende_Estudiantes para el desarrollo del proyecto de emprendimiento.

Se ponen a su disposición:

- 1 sala/aula con capacidad para 25 personas.
- 1 sala de reuniones con capacidad para 12 personas.
- 2 salas con capacidad para 8 personas en cada una.
- Aula subterránea con capacidad para 50 personas y el Salón de Actos del Pabellón C.

1.5.3. Premios.



- **Premios Mejores Proyectos de Emprendimiento UAM.**

Al final del curso se celebra la "Final del Emprendimiento" donde se entregan los tradicionales premios a los 4 mejores proyectos consistentes por orden: 5.000€ más una estancia de 6 meses en el Parque Científico, 3.000€, 2.000€ y 1.000€.

La finalidad del premio es contribuir al desarrollo de la empresa, por lo que el uso del mismo debe estar destinado a costes de la empresa legalmente constituida y acreditado mediante documentos justificativos del gasto.

- **Becas "Talento Joven Emprendedor".**

Para reconocer y dar apoyo a jóvenes proactivos, que trabajan en proyectos innovadores y de alto valor social, así como incentivar ideas innovadoras con la capacidad de generar cambios positivos en la comunidad, el Vicerrectorado de Innovación, Transferencia y Tecnología crea el Programa UAM Talento Emprendedor para Estudiantes de Nuevo Ingreso.

Podrán participar en esta convocatoria todos los estudiantes de nuevo ingreso en cualquiera de los Centros Propios de la Universidad Autónoma de Madrid, que lo soliciten y cumplan los siguientes requisitos:

- Acceder a la Universidad por primera vez en el curso 2019/2020.
- Formalizar la matrícula en al menos 4 asignaturas.
- Haber presentado su proyecto emprendedor en UAM Emprende.



El proyecto emprendedor debe:

- Estar enfocado en la solución de un proyecto relevante con el potencial de influir de manera positiva en la sociedad.
- Tener, al menos, un prototipo del producto o servicio. Se excluyen, por tanto, los proyectos en fase de idea.
- Tener un avance en la validación con potenciales clientes o usuarios.

Estos premios tienen como principal objetivo apoyar al estudiante con proyectos innovadores y de alto valor social. Se otorgarán hasta 3 premios consistentes cada uno en:

- Matrícula Gratuita en el “Curso de Emprendimiento Digital” de la UAM, de 100 horas de docencia y 12 ETCs, cuya matrícula es de 1.570€ a celebrar durante el curso 2019/20. El objetivo es mejorar significativamente durante el curso 2019/20 el Proyecto Emprendedor del estudiante.
- Asignación de Mentor para su Proyecto Emprendedor durante todos sus estudios: para acompañamiento y desarrollo de su proyecto y su formación como emprendedor.
- Certificado de Talento Emprendedor por la UAM.
- Acceso a programas de Formación Específica en Emprendimiento, impartida por UAM Emprende, directamente sin necesidad de Convocatorias adicionales.

1.6. Servicios del Director.



- Planificación y Aprobación ante el Vicerrector de actividades y plan anual.
- Coordinación con otros agentes de la UAM (Consejo Social, FUAM, otros Vicerrectores, etc.).
- Diseño de nuevas actividades, como:
 - o Programas de emprendimiento en colaboración con empresas interesadas.
 - o Actividades conjuntas con socios destacados como es el Banco de Santander, etc.
- Evaluación de Programas de formación asociados a Emprendimiento.
 - o Benchmark de situación emprendedora comparada con referentes del mercado.
 - o Negociación con suministradores.
 - o Equipamiento, sesiones, etc.
 - o Gestión económica.
- Representación de la UAM en Emprendimiento (agentes sociales, otras universidades, etc.).

Por ello, es decisión del Vicerrectorado que la gestión del mismo continúe en el marco de la FUAM que actualmente dispone de medios técnicos y recursos suficientes para poder afrontar la segunda fase de consolidación de estas actividades.


Fundación de la
Universidad Autónoma
de Madrid


EL VICERRECTOR DE INNOVACIÓN, TRANSFERENCIA Y TECNOLOGÍA.

En Madrid a 15 de enero de 2020



Anexo 4

D. Teodoro Conde Minaya, Gerente de la Universidad Autónoma de Madrid, actuando en virtud de las competencias delegadas por resolución de 16 de diciembre de 2019 (BOCM de 7 de enero de 2020), del Rector de la Universidad Autónoma de Madrid, DICE:

Único.- Que el artículo 32.2.a) de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público establece que en los encargos de los poderes adjudicadores a medios propios personificados la compensación se establecerá por referencia a tarifas aprobadas por la entidad pública de la que depende el medio propio personificado para las actividades objeto de encargo.

En virtud de lo expuesto, **RESUELVE:**

Único. - Aprobar las tarifas que se relacionan en anexo 1 a este documento de aprobación, aplicables a las actuaciones a realizar por la Fundación de la Universidad Autónoma de Madrid, como medio propio personificado de la Universidad Autónoma de Madrid, en relación con el encargo correspondiente al Programa Emprendimiento en la UAM.

En Madrid a 14 de enero de 2020.

El Gerente



Fdo. Teodoro Conde Minaya

A handwritten signature in blue ink, written over a long, thin horizontal line that extends across the page.

Anexo 4.1

MEMORIA DE TARIFAS 2020 PARA ENCARGO DE LA GESTIÓN DEL PROGRAMA EMPRENDIMIENTO EN LA UAM.

El Comité Ejecutivo de la Fundación en sesión de 29 mayo de 2019 ha autorizado los criterios para la aplicación a los encargos que se firmen en sustitución a las encomiendas vigentes.

En estos criterios se ha tenido en cuenta que en el desarrollo de las actividades encargadas por la UAM a la FUAM es necesario el mantenimiento de un nivel básico de estructura para atender el servicio prestado por la Fundación, con independencia de los parámetros básicos de evolución de la actividad prestada (número de contratos firmados, contratados, facturas, pagos, número de títulos gestionados, etc.).

Con estos supuestos, el sistema de tarifas aprobado se basa en el histórico de costes de estructura de la FUAM del ejercicio precedente. Estos costes se reparten entre las diferentes actividades realizadas mediante criterios básicos de contabilidad analítica, basados en parámetros de porcentaje sobre ingresos totales y número de apuntes aplicados, así como en la asignación de personal específico para el desarrollo de determinadas actividades.

Este reparto da como resultado un coste que se traslada a precio hora y horas asignadas por actividad, dando cobertura al sistema exigido por el artículo 32 de la Ley de Contratos del Sector Público la LCSP, que determina que la tarifa debe estar asociada a costes reales incurridos en la prestación del servicio encargado.

Así mismo, los costes de estructura abarcan los costes de los servicios generales y así como costes generales entre los que se encuentran:

- Uso de los edificios por el personal de estructura de la FUAM, gastos de arrendamientos y amortización, suministros (energía, agua, telefonía), equipamiento de oficinas, consumibles y materiales auxiliares.

A blue handwritten signature or mark, possibly a stylized 'J' or 'L', located at the bottom right of the page.

- Servicios generales: gastos de telefonía, mensajería, limpieza, reprografía, correos, retirada de residuos, seguros, transporte de materiales.
- Sistemas de información: gastos de mantenimiento de la infraestructura de sistemas de la información (Hardware y software).
- Auditoría y consultoría de gestión: gastos de trabajos de auditoría y consultoría de gestión por profesionales independientes (cuentas anuales, laboral, fiscal, jurídico).
- Formación: gastos de cursos y programas anuales de formación de personal impartidos por especialistas o instituciones especializadas.

En conclusión, con los criterios enunciados, en el caso de la gestión económica y administrativa del Programa de Emprendimiento de la UAM, los costes calculados son los siguientes:

PROGRAMA EMPRENDIMIENTO UAM	
Salarios (1)	232.798,05 €
Programas (Explorer, Prototipado, etc.)	74.300,00 €
Telefonía	600,00 €
Otros gastos (indirectos)	14.166,41 €
Gastos de administración (un total de 468 horas anuales a 31,15 € precio medio /hora y el 1,96% de gastos generales (2))	20.544,54 €
TOTAL TARIFA	342.409,00 €

NOTAS

1 Este programa cuenta con financiación del Consejo Social

2 Incluye imputación de costes generales y asignación de horas según criterios autorizados por el Comité Ejecutivo de la FUAM en reunión del 29 de mayo de 2019

A handwritten signature in blue ink, consisting of a stylized 'J' followed by a horizontal line.