VII Edición

Informe

Centro YUZZ Universitat Jaume I de Castellón

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN 4

2. EL PROGRAMA YUZZ 5

3. TRABAJO Y RESULTADOS 6

3.1. FASE PREVIA: SELECCIÓN. PERFIL DE PARTICIPANTE 6

- VARIABLES DEMOGRÁFICAS 6
- PERCEPCIONES SOBRE SUS VALORES Y APTITUDES PARA EMPRENDER 12

3.2. FASE DE INCUBACIÓN: DESARROLLO DE LAS IDEAS 21

- FORMACIÓN 21
- RECURSOS FORMATIVOS 22
- PLATAFORMA DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO 27

3.3. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS 28

- RETOS 28
- YUZZ DAY 29
- OTRAS ACTIVIDADES 32

3.4. FASE FINAL LOCAL: PLAN DE EMPRESA, EVALUACIÓN Y PREMIOS 34

- ELABORACIÓN DEL PLAN DE EMPRESA 34
- CONSTITUCIÓN DEL JURADO 34
- PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO 34
- EVALUACIÓN DEL JURADO 35
- PREMIOS: PASO A LA FASES FINALES Y VIAJE A SAN FRANCISCO 35

3.5. FASE FINAL NACIONAL 36

- CONSTITUCIÓN DEL JURADO 36
- EVALUACIÓN DEL JURADO 37
- PREMIOS NACIONALES 37
- PREMIO YUZZ MUJER 40
- PREMIO YUZZ FINTECH 41

4. YUZZ. MEDIOS DE COMUNICACIÓN Y SOCIAL MEDIA 42

5. YUZZ UNIVERSITAT JAUME I DE CASTELLÓN 44

5.1. EL CENTRO YUZZ UNIVERSITAT JAUME I DE CASTELLÓN 44
- ENTIDADES COLABORADORAS 44
- INSTALACIONES 44
- COORDINACIÓN 45

5.2. PARTICIPANTES 45
5.3. ACTIVIDADES FORMATIVAS 54
- FORMACIÓN EN EL CENTRO 54
- TUTORÍAS Y ASESORAMIENTO 55

5.4. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS 56
- RETOS 56
- ACTIVIDADES DE INTERACCIÓN 57
- OTRAS ACTIVIDADES 57

5.5. PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS 58
- GANADORES LOCALES 58

ANEXOS 60

AX.I TRIPTICO PROMOCIONAL VI ENCUENTRO NACIONAL 60
AX.II TABLA DE VALORACIÓN JURADOS 61
AX.III PLAN FORMATIVO. UNIDADES DE APRENDIZAJE 62
AX.IV PROGRAMA VIAJE A SILICON VALLEY 67

PARTNERS Y COLABORADORES 68

1. INTRODUCCIÓN

Este documento pretende cumplir con el compromiso asumido por el **Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE), en su labor de dirección y coordinación del Programa YUZZ,** de plasmar y justificar de este modo el trabajo realizado y los recursos dispuestos conjuntamente con todos los socios y colaboradores del Programa para el desarrollo de la edición de este año.

YUZZ tiene como objetivo fundamental acelerar el crecimiento de las personas y con ello, el de sus proyectos cimentados en un proceso de formación junto con el apoyo y asesoramiento de expertos durante el desarrollo de sus propuestas de negocio.

El Programa YUZZ comenzó en 2009 con dos centros, uno en Barcelona y otro en Madrid, como un vivero tecnológico de grandes ideas. Desde entonces se han completado siete ediciones, creciendo de forma exponencial y extendiéndose a todo el territorio nacional gracias a una amplia red de socios y colaboradores, públicos y privados, llegando en esta última edición, la séptima, a 48 Centros.

El plan de desarrollo de YUZZ prevé un afianzamiento en el territorio nacional en la próxima edición y, a corto-medio plazo, su implantación en otros países, comenzando en países iberoamericanos, con la ambición de constituirse en una de las mayores redes experienciales del mundo a nivel económico y social. Asimismo, pretende ir asentando su coordinación con otros programas que, como él, se enfoquen al progreso de las culturas emprendedora e innovadora de la sociedad.

2. EL PROGRAMA YUZZ

YUZZ es un Programa de apoyo al emprendimiento de los jóvenes a través de la formación, el asesoramiento experto y la tutoría de profesionales para que los participantes en el mismo desarrollen y establezcan sus proyectos de negocio. Para ello se seleccionan a jóvenes, de entre 18 y 31 años, creativos y con inquietud por desarrollar ideas innovadoras con fundamentos o apoyos tecnológicos, para integrarlos en un ecosistema de alto rendimiento en el cual hacer crecer sus proyectos hasta convertirlos en un modelo de negocio.

YUZZ es un Programa colaborativo, de 5 meses de duración, que cuenta con un itinerario formativo aplicado en el conjunto de sus centros y con ayuda de una red de mentores y asesores multidisciplinares que acompañan a los jóvenes en el desarrollo de sus ideas de negocio, apoyándoles en la búsqueda de información y resolviendo sus dudas durante el proceso.

El Programa ha ofrecido a los 1.003 jóvenes de esta edición, seleccionados de entre las 2.642 solicitudes, la oportunidad de desarrollar su creatividad y capacidad de innovación, constituyéndose en un trampolín de talento y relación entre emprendedores de todo el territorio nacional. En YUZZ el trabajo en equipo, presencial y en red es una poderosa herramienta para el desarrollo de oportunidades.

YUZZ facilita todo este proceso combinando la formación y el asesoramiento experto con un sistema de premios para las propuestas mejor valoradas de cada centro, destacando dos particularmente: un viaje a San Francisco para visitar Silicon Valley para todos los ganadores de cada centro, con una completa agenda de eventos y experiencias, y 60.000 euros destinados a los tres mejores proyectos nacionales. Todo esto supone más de 300.000 euros en incentivos formativos y premios.

Además, en esta edición gracias a la iniciativa del Área Corporativa de Innovación de Banco Santander se ha creado el premio YUZZ FINTECH, de tecnología financiera, dirigido a jóvenes participantes que promuevan proyectos de negocio innovadores basados en la aplicación de tecnologías en el ámbito de la banca y de los servicios financieros. Contarán con cuatro meses de aceleración de su idea en los espacios de innovación de la Ciudad Grupo Santander que contará con la supervisión y orientación de profesionales del Área Corporativa de Innovación de Banco Santander.

Por último, patrocinado por la Fundación EY se concederá el premio YUZZ Mujer, de emprendimiento femenino, que pretende distinguir y reconocer la participación de la mujer en proyectos de emprendimiento de alto impacto. La ganadora obtendrá 20.000 euros de financiación y apoyo de los equipos consultores de E&Y para acelerar su proyecto.

3. TRABAJO Y RESULTADOS

3.1. FASE PREVIA: SELECCIÓN. PERFIL DE PARTICIPANTE

El Programa se inicia con una Convocatoria abierta a jóvenes de entre 18 y 31 años, con inquietudes por emprender, que son seleccionados en función de sus capacidades creativas y la motivación por desarrollar ideas innovadoras con alguna base tecnológica. En la Convocatoria se reflejan las Bases Programa YUZZ 2016.

En esta edición se presentaron, en las fechas en las que estuvo abierta la convocatoria, del 22 de octubre al 14 de diciembre, 2.642 jóvenes de toda España, de los cuales 1.003 fueron seleccionados para formar parte de alguno de los 48 centros YUZZ de este año.

El **perfil del participante YUZZ** ha sido elaborado en base a una encuesta realizada al colectivo de jóvenes seleccionados para participar en YUZZ en el conjunto de centros de toda España en su edición 2016. El número de respuestas recibidas ha sido de 692.

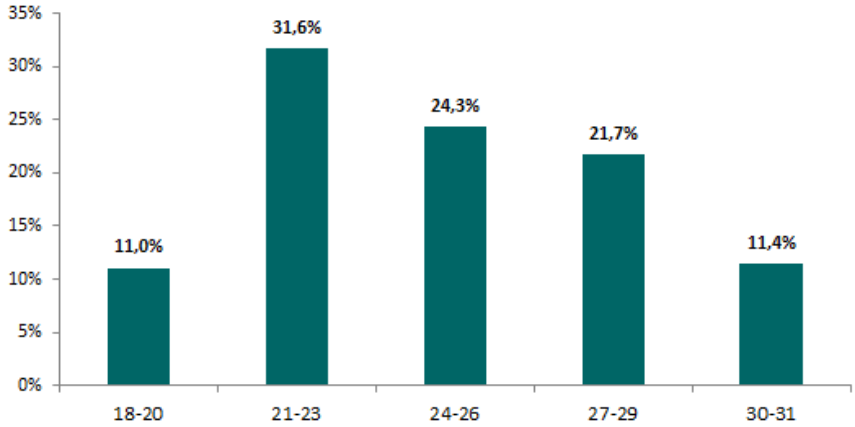
La encuesta se divide en dos grandes bloques: el primero analiza las **variables demográficas** del participante, necesarias para entender cómo son las personas involucradas en la puesta en marcha y crecimiento de nuevas empresas, y el segundo bloque analiza las percepciones de los participantes YUZZ sobre sus propias **valores y aptitudes** para emprender.

- **VARIABLES DEMOGRÁFICAS**

Distribución por edades

La edad de las personas involucradas en actividades emprendedoras es una de las características demográficas que varía de acuerdo a la fase del proceso emprendedor. Se ha preguntado a los encuestados el rango de edad en el que se encontraban, siendo las respuestas posibles 18-20 años, 21-23 años, 24-26 años, 27-29 años y 30-31 años. Los resultados obtenidos se muestran en el Gráfico 1.

Gráfico 1. Distribución YUZZers según edad



Se observa que el grueso de los participantes se concentra en el rango de 21-29 años; siendo reseñable que la mayor parte de los participantes tienen menos de 26 años. En concreto el valor medio de edad se encuentra en **24,7** años.

Distribución por género

En términos generales la actividad emprendedora suele estar marcada por una participación masculina comparativamente mayor que la femenina, como muestran los datos del Informe GEM Global 2015:

Tabla 1. TEA Hombres-Mujeres 2015

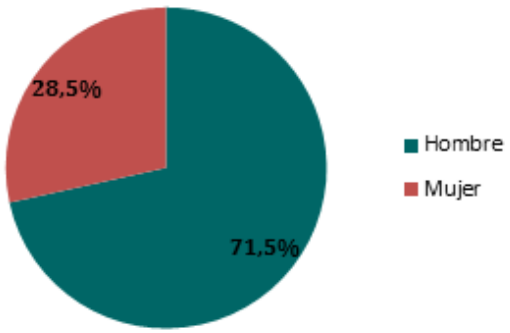
Country	Male TEA (% of Adult Male Population		Female TEA (% of Adult Female Population)	
	Rank/60	Score	Rank/60	Score
Spain	56	6.4	45T	5.0
Sweden	47	9.4	48T	4.8
Switzerland	46	9.5	44	5.1
United Kingdom	48	9.1	48T	4.8
Total		10.1		5.4

Fuente: Informe GEM Global 2015

Según esta tabla, para España la TEA (Tasa de Actividad Emprendedora) masculina se sitúa en 6,4 frente a un 5,0 de la TEA femenina. Esto significa que el 61,5% de las iniciativas emprendedoras recogidas en el parámetro TEA viene dada por hombres.

En el caso de los participantes YUZZ los resultados obtenidos en base al sexo muestran también un mayor porcentaje de hombres, 71,5% frente al 28,5% de mujeres (Gráfico 2).

Gráfico 2. Distribución YUZZers en función del género

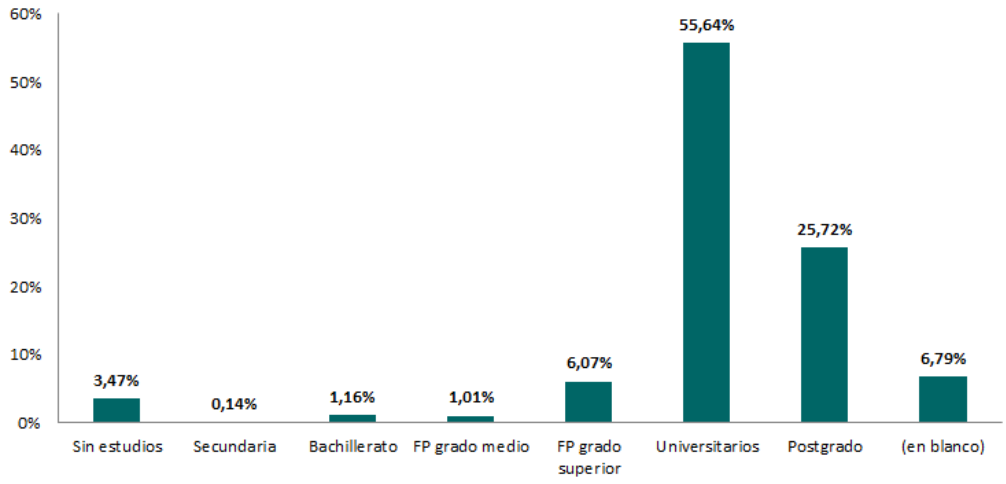


La diferencia entre los valores de 61,5% (Datos GEM) y 71,5% (Perfil YUZZ) puede obedecer a razones relacionadas con la tipología de proyectos participantes en YUZZ, de corte tecnológico, en los que las mujeres puede que participen en menor medida.

Distribución por nivel de educación

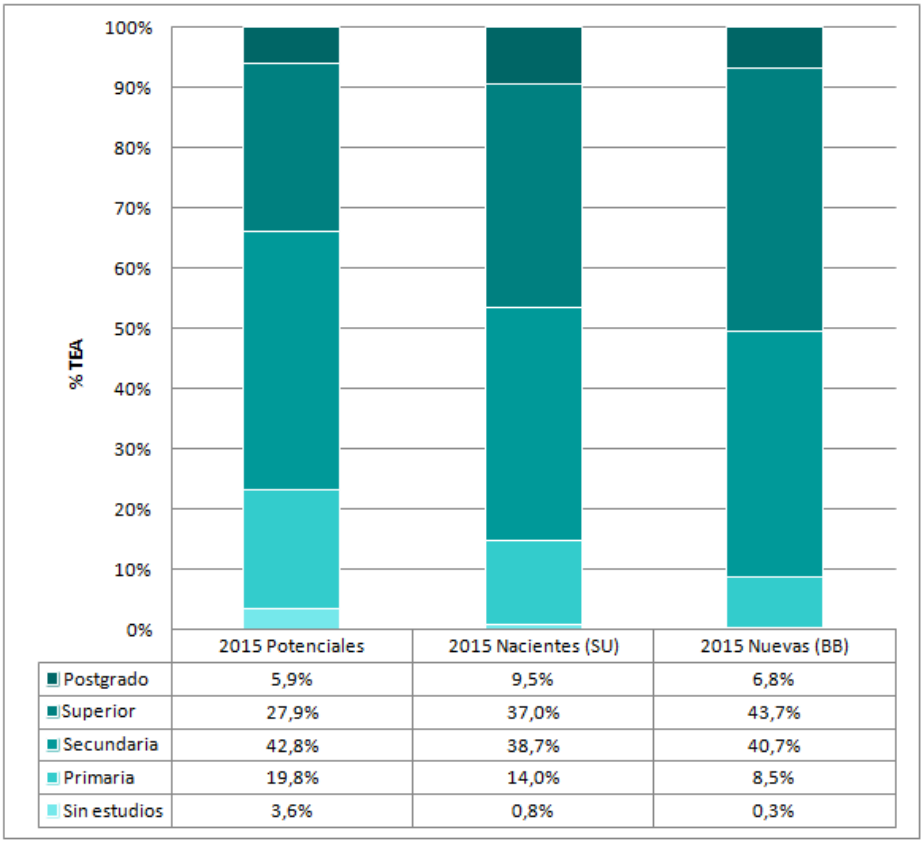
En el Gráfico 3 se muestran los resultados comparativos obtenidos para el nivel de estudios de los participantes YUZZ. En los gráficos 5 y 6 se recoge la distribución por sexo.

Gráfico 3. Distribución según el nivel educativo



Comparando estos resultados con los ofrecidos en el Informe GEM España 2015 (ver Gráfico 4) se puede apreciar que el colectivo YUZZ posee un nivel de formación, por lo general, más elevado de la media de emprendedores nacionales, ya sea potenciales, nacientes o emprendedores con empresas de nueva creación. La causa de esta desviación se puede encontrar en el rango de edad en años de cada una de las muestras GEM (18-64) y YUZZ (18-31 años), así como al contexto de base tecnológica del programa YUZZ.

Gráfico 4. Nivel de formación emprendedores España



	2015 Potenciales	2015 Nacientes (SU)	2015 Nuevas (BB)
Postgrado	5,9%	9,5%	6,8%
Superior	27,9%	37,0%	43,7%
Secundaria	42,8%	38,7%	40,7%
Primaria	19,8%	14,0%	8,5%
Sin estudios	3,6%	0,8%	0,3%

Fuente: GEM España, APS 2015.

Gráfico 5. Distribución según el nivel educativo (Hombres)

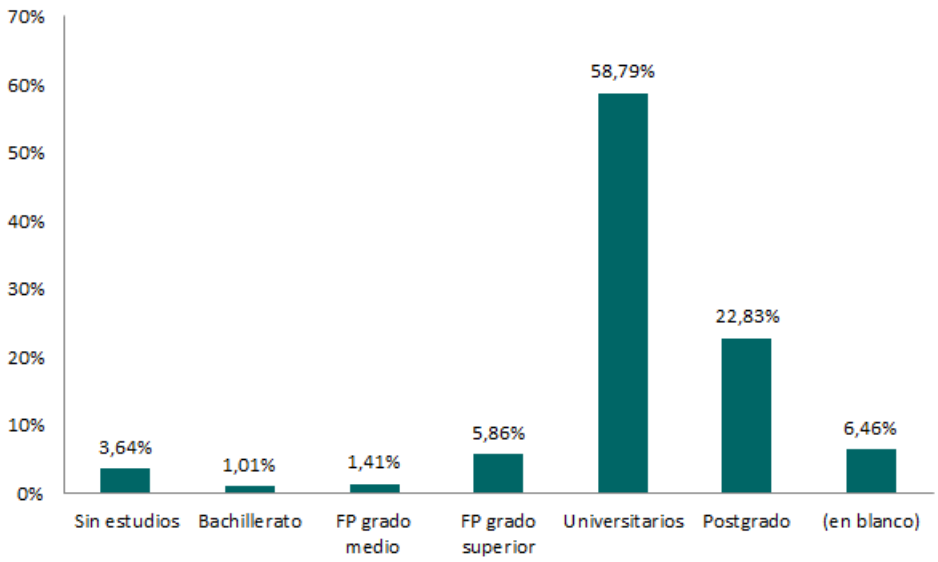
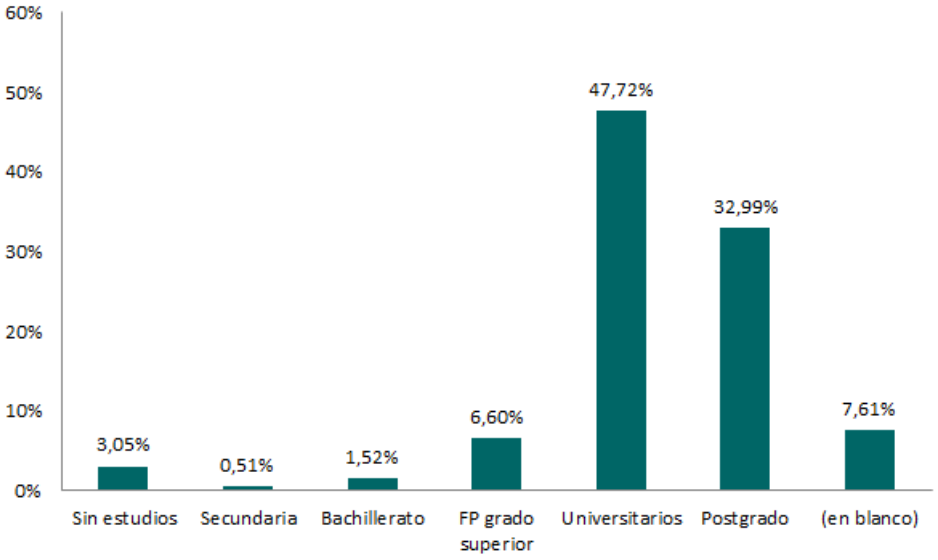


Gráfico 6. Distribución según el nivel educativo (Mujeres)

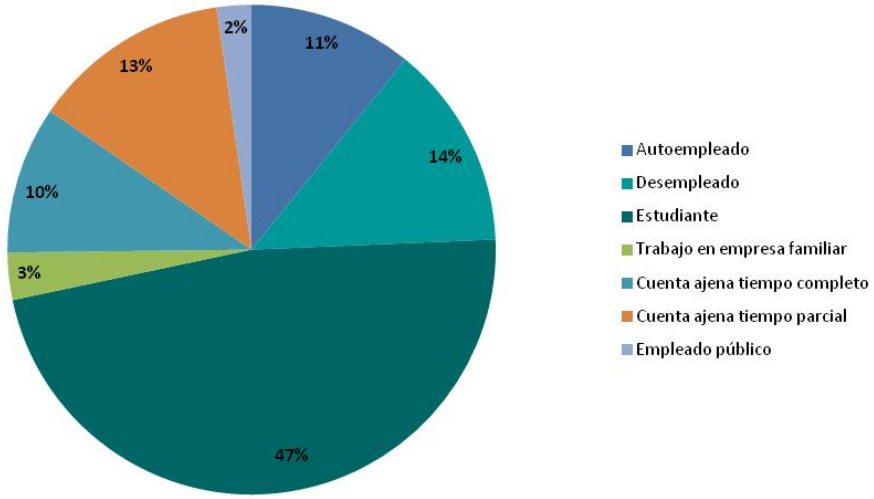


De los gráficos anteriores se puede determinar que una gran mayoría de los participantes YUZZ son universitarios (81%), siendo relevante también el grupo de aquellos que están cursando estudios de postgrado (25,7%). La distribución en función del sexo no arroja diferencias significativas, siendo similar para hombres y mujeres. En ambos casos el porcentaje de universitarios está en torno al 81%. Sí que se aprecia un mayor porcentaje en el grupo de mujeres universitarias que están realizando estudios de postgrado (32,9%) frente al 22,8% en los hombres. Cabe mencionar también que existe un 3,4% de participantes que responden no tener estudios.

Situación laboral

En el siguiente apartado se ofrecen los resultados obtenidos en relación con la situación laboral de los YUZZers en el momento de entrar al programa.

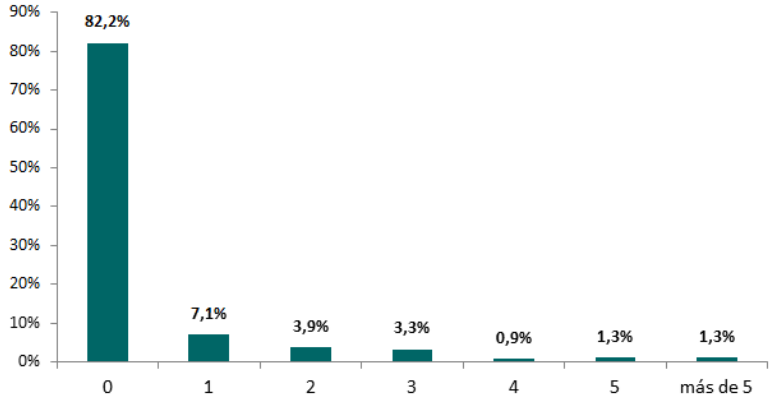
Gráfico 7. Situación laboral de los YUZZers



En el Gráfico 7 se puede apreciar que la mayoría de ellos son estudiantes. Hay un 23% de jóvenes que trabajan por cuenta ajena, aunque sólo el 10% lo hacen a tiempo completo. Es interesante observar el porcentaje de encuestados que responde estar en situación de autoempleo, con un 11%.

El dato de autoempleo es positivo, haciendo referencia a la capacidad de la iniciativa o proyecto en disminuir la tasa de desempleo, generando recursos económicos que sustenten al promotor. Esta información se complementa con una pregunta de la encuesta que pide indicar el número de empleados con el que se cuenta en el momento de realizar la encuesta. La suma de jóvenes autoempleados y de empleos generados es un buen indicador de fomento laboral. El Gráfico 8 muestra los resultados obtenidos respecto al número de personas que tienen empleadas.

Gráfico 8. Número de empleados en iniciativas YUZZ

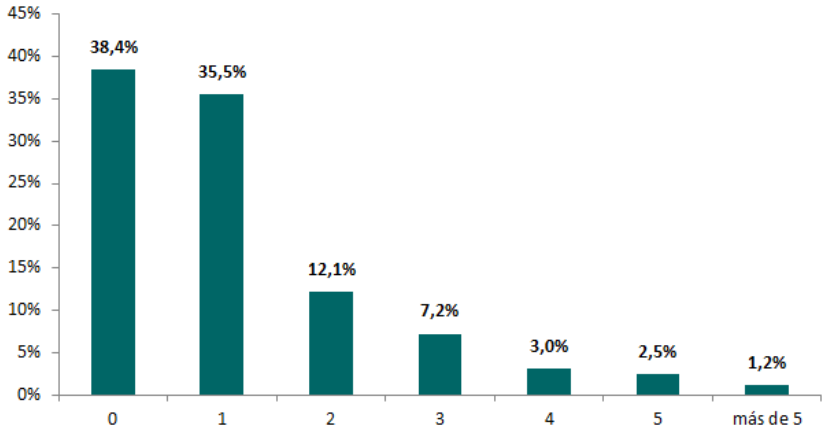


Emprendedor en solitario o en equipo

La actividad emprendedora puede realizarse en solitario, o bien en grupo, con la colaboración de dos o más personas. El cuestionario YUZZ incluye una pregunta donde se les solicita el número de socios que concurren en la iniciativa con la que participan en YUZZ.

Los resultados, agrupados a nivel de promedio para los diferentes centros, se muestran en el Gráfico 9.

Gráfico 9. Número de socios en iniciativas YUZZ



El valor medio es de **1,2**.

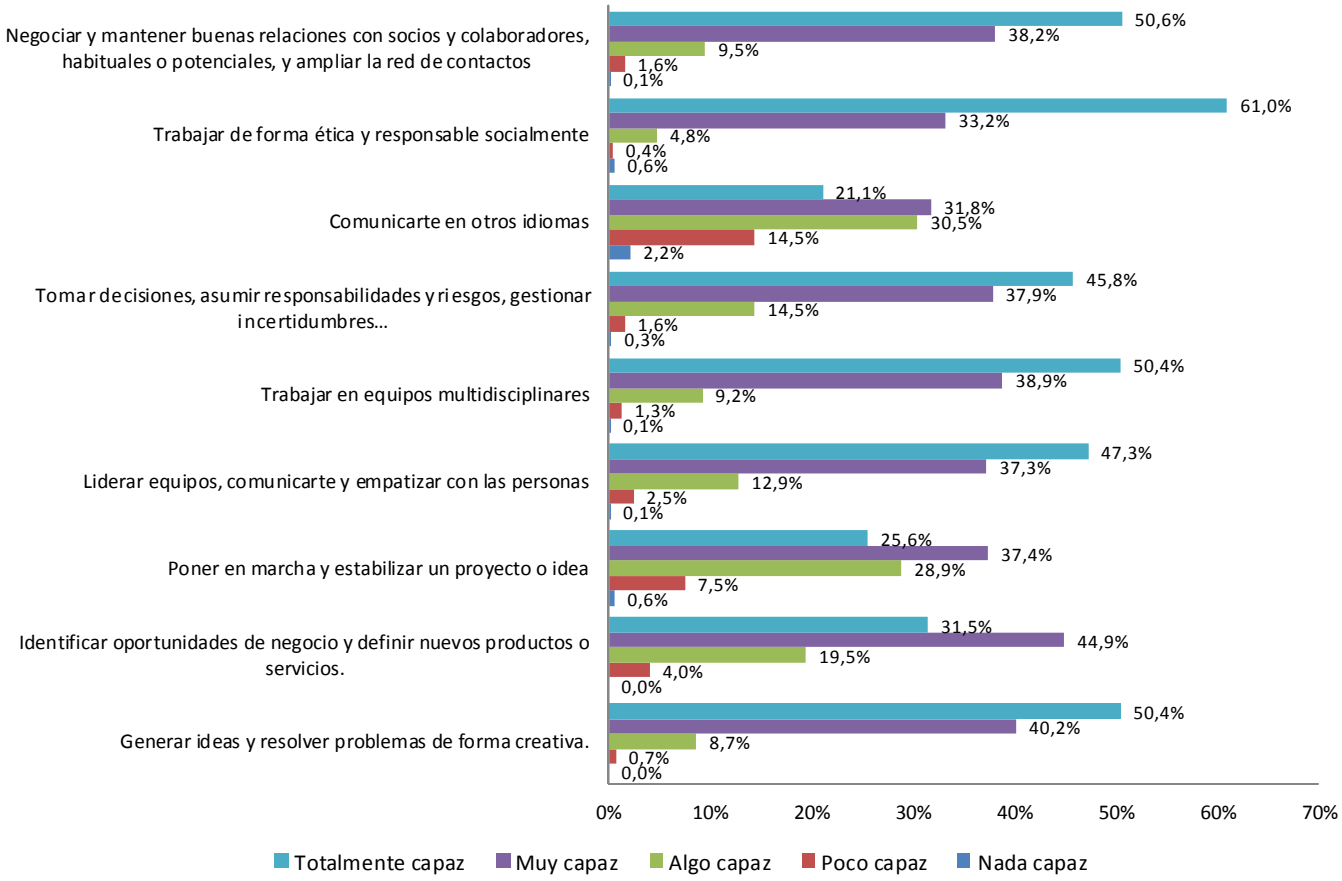
- **PERCEPCIONES SOBRE SUS VALORES Y APTITUDES PARA EMPRENDER**

Estudios previos reconocen que el elemento detonante de un proceso emprendedor suele ser un estado de alerta del cual emerge el reconocimiento, el descubrimiento o la generación de una oportunidad de negocio que, directa o indirectamente, aportará un valor económico o social. Por lo general, un estado de alerta suele estar condicionado por una serie de características individuales (conocimientos, habilidades, miedo al fracaso, modelos de referencia…) y contextuales (estándares de vida, la imagen del emprendedor en la sociedad…). A través del tiempo, las condiciones de los individuos y del contexto se van combinando hasta llegar a convertirse en una serie de valores, percepciones y aptitudes que posee una población vinculadas a la actividad emprendedora en su entorno [Informe GEM España 2015].

Capacidades

Las variables analizadas mediante el cuestionario YUZZ en relación con las capacidades son las que muestran el Gráfico 10, donde los YUZZers reflejan lo capaces que se sienten para desarrollar esas actividades (valorando cada variable de 1 a 5, siendo 1: nada capaz y 5: muy capaz).

Gráfico 10. Percepción de capacidades de los YUZZers



Los valores medios alcanzados en cada una de las capacidades analizadas se muestran a continuación (Tabla 2). En términos generales los YUZZers se ven muy capaces de desarrollar las actividades planteadas, destacando (con un 4,5 sobre 5) *Trabajar de forma ética y responsable socialmente,* y percibiéndose menos preparados para *Comunicarse en otros idiomas* (3,6 sobre 5).

Tabla 2. Valoraciones medias de la percepción de capacidades de los YUZZers (Valoraciones entre 1 y 5)

Capacidades	Valor medio
Negociar y mantener buenas relaciones con socios y colaboradores, habituales o potenciales, y ampliar la red de contactos	4,4
Trabajar de forma ética y responsable socialmente	**4,5**
Comunicarte en otros idiomas	**3,6**
Tomar decisiones, asumir responsabilidades y riesgos, gestionar incertidumbres.	4,3
Trabajar en equipos interdisciplinares	4,4
Liderar equipos, comunicarte y empatizar con las personas	4,3
Poner en marcha y estabilizar un proyecto o idea	3,8
Identificar oportunidades de negocio y definir nuevos productos o servicios	4,0
Generar ideas y resolver problemas de forma creativa	4,4

Percepciones del entorno

En el presente bloque se ha preguntado a los encuestados sobre su percepción acerca del entorno, pidiendo que indiquen su grado de conformidad con una serie de cuestiones que se muestran en el Gráfico 11.

Gráfico 11. Percepción del entorno de los YUZZers

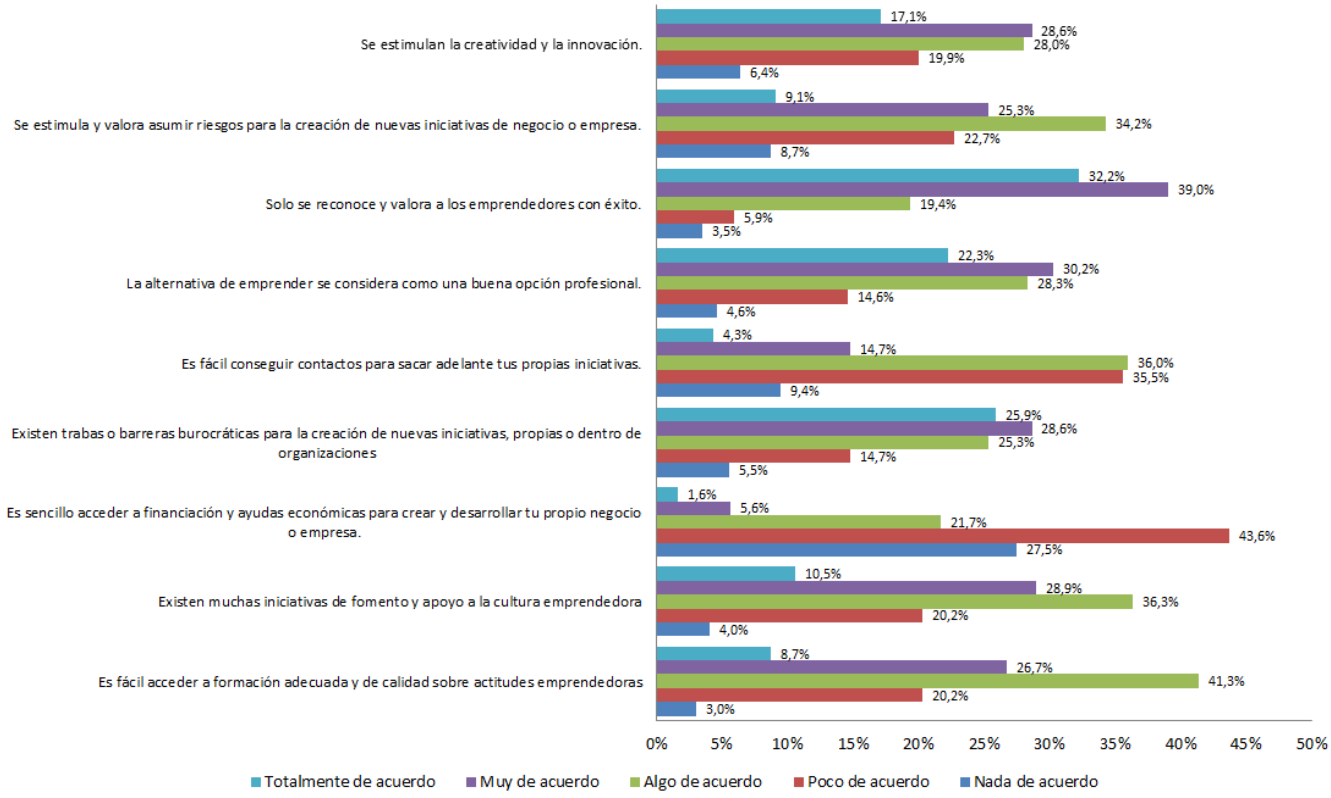


Tabla 3. Valoraciones medias de la percepción del entorno de los YUZZers (Valoraciones entre 1 y 5)

Entorno	Valor medio
Se estimulan la creatividad y la innovación	3,3
Se estimula y valora asumir riesgos para la creación de nuevas iniciativas de negocio o empresa	3,0
Solo se reconoce y valora a los emprendedores con éxito	**3,9**
La alternativa de emprender se considera como una buena opción profesional	3,5
Es fácil conseguir contactos para sacar adelante tus propias iniciativas	2,7
Existen trabas o barreras burocráticas para la creación de nuevas iniciativas, propias o dentro de organizaciones	3,5
Es sencillo acceder a financiación y ayudas económicas para crear y desarrollar tu propio negocio o empresa	**2,1**
Existen muchas iniciativas de fomento y apoyo a la cultura emprendedora	3,2
Es fácil acceder a formación adecuada y de calidad sobre actitudes emprendedoras	3,2

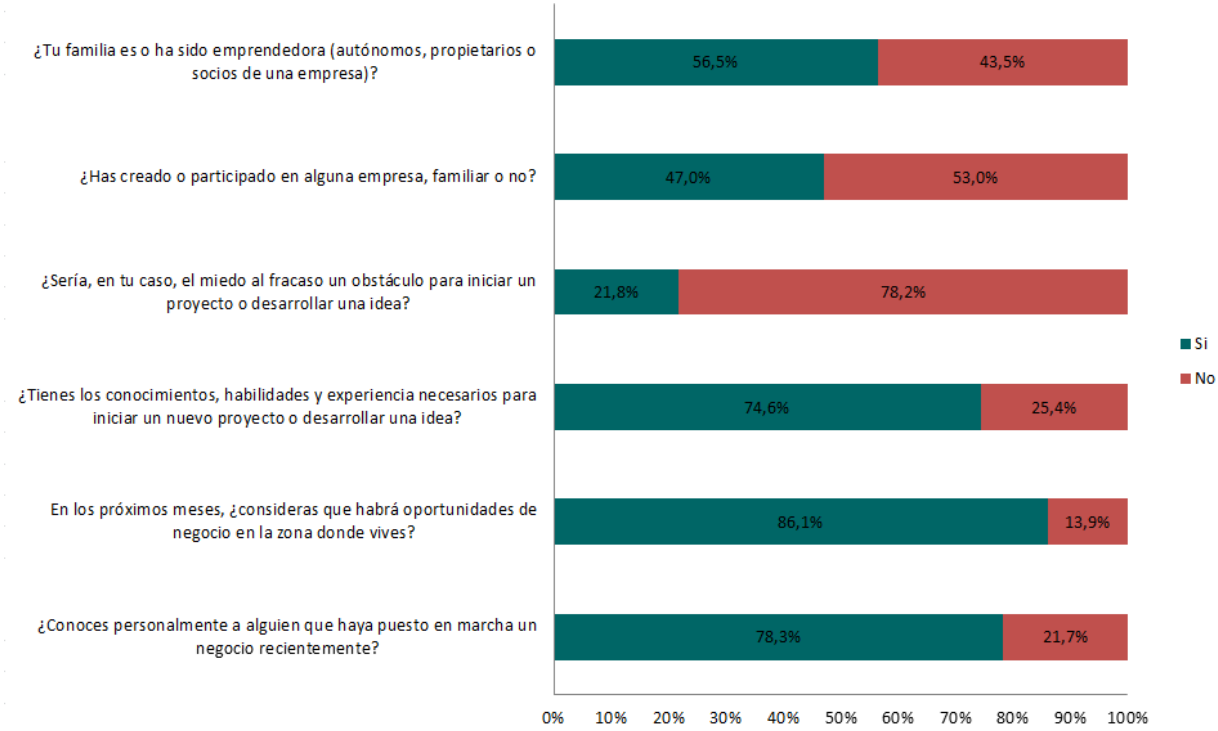
El análisis de los datos arroja información valiosa (Gráfico 11 y Tabla 3). En primer lugar, los emprendedores YUZZ advierten que el acceso a la financiación no es para nada sencillo, siendo

uno de los aspectos menos valorados (2,1 sobre 5). En segundo lugar, identifican que no resulta sencillo conseguir los contactos, o establecer las relaciones necesarias para sacar adelante sus iniciativas. Otra observación interesante es la relacionada con la variable que obtiene una puntuación mayor (3,9 sobre 5) donde los YUZZers destacan que sólo se valora a los emprendedores con éxito, lo que denota que socialmente no se tiene en suficiente consideración el aprendizaje generado de las iniciativas que no tienen éxito.

Oportunidad y contexto

En el siguiente bloque se analiza la percepción que tienen los YUZZers acerca de las oportunidades que se le presenta en el contexto temporal cercano, la disposición para aprovecharlas, impedimentos para no hacerlo y contexto familiar que puede ayudar a que se materialice el emprendimiento. Los resultados obtenidos se muestran a continuación (ver Gráfico 12).

Gráfico 12. Percepción del entorno cercano de los YUZZers



Los resultados determinan que la práctica totalidad de los YUZZers están decididos a desarrollar su propio proyecto porque detectan oportunidades de negocio en los próximos meses (86,1%) y consideran que tienen los conocimientos, habilidades y experiencia necesaria para desarrollar un proyecto (74,6%). El 78,3% afirma conocer personalmente a un emprendedor que ha puesto en marcha un negocio recientemente; incluso un 56,5% de los YUZZers forman parte de una familia que es o ha sido emprendedora. Un 47% han participado de una empresa creada, familiar o no. Estos altos niveles de contacto con entornos emprendedores cercanos propicia que la aversión al riesgo no sea muy elevada ya que el 78,2% de los encuestados manifiesta que el miedo al fracaso no es un impedimento a la hora de crear su propia empresa.

Tabla 4. Percepciones sobre valores y actitudes para emprender en España 2015

Tabla 1.1.1. Percepción de la población española sobre sus valores y actitudes para emprender desde la perspectiva de género, 2015						
% de la población española de 18-64 años que percibe que	Involucrada en el proceso emprendedor			No involucrada en el proceso emrpendedor		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
...existen oportunidades para emprender en los próximos 6 meses	42,0%	36,3%	39,6%	25,4%	22,1%	23,8%
...posee los conocimientos y habilidades para emprender	88,8%	83,6%	86,6%	42,7%	35,1%	38,8%
...el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender	22,9%	27,8%	24,9%	42,3%	49,3%	45,9%
...conoce a otras personas que han emprendido el año anterior	53,3%	49,3%	51,6%	32,2%	29,7%	30,9%

Fuente: GEM España, APS 2015.

Comparando estos datos con los del Informe GEM España 2015, aplicado al colectivo de personas involucradas en el proceso emprendedor, podemos sacar una serie de conclusiones:

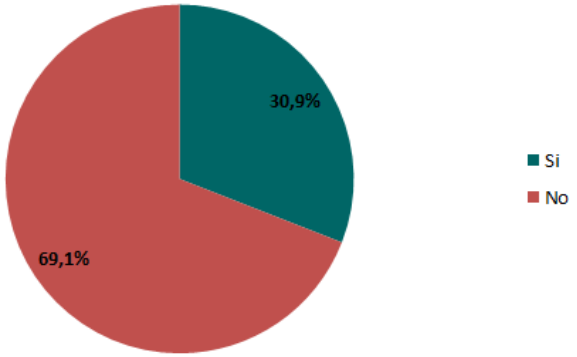
- Percepción de oportunidad: Es un parámetro en el que claramente los participantes YUZZ (86,1%) están muy por encima de la media nacional calculada en el GEM (39,6%).
- Conocimientos y habilidades: Tanto los YUZZers (74,6%) como los GEM (86,6%) se mantienen en valores muy altos. Esto confirma que las personas que participan en iniciativas emprendedoras poseen los conocimientos y habilidades necesarias para ello. En personas no involucradas en procesos emprendedores este porcentaje se reduce hasta el 38,8%.
- El miedo al fracaso es probablemente una de las causas que históricamente se han asociado a la disminución de las aspiraciones de muchos emprendedores. Los YUZZers manifiestan en sólo un 21,8% que el miedo al fracaso supone un obstáculo para emprender. Los datos facilitados por GEM identifican un valor de 24,9% para personas

involucradas en procesos emprendedores y del 45,9% en aquellos que no. Parece demostrarse que cuanto más conocimiento existe sobre el proceso emprendedor menor es la aversión al riesgo.

- Contacto con emprendedores: La mayoría de los YUZZers (78,3%) dice conocer emprendedores que hayan puesto en marcha su negocio en el trascurso del último año. Los datos aplicados al conjunto de la muestra GEM arroja unos datos del 51,6% para emprendedores y de un 30,9% para no emprendedores.

De igual forma, tal y como se muestra en el Gráfico 13, se ha preguntado a la comunidad YUZZ, si habían participado previamente en algún programa de fomento del emprendimiento, o si habían recibido formación especializada. Los resultados evidencian que menos de un tercio de los encuestados tenían formación especializada previa.

Gráfico 13. Formación previa en emprendimiento

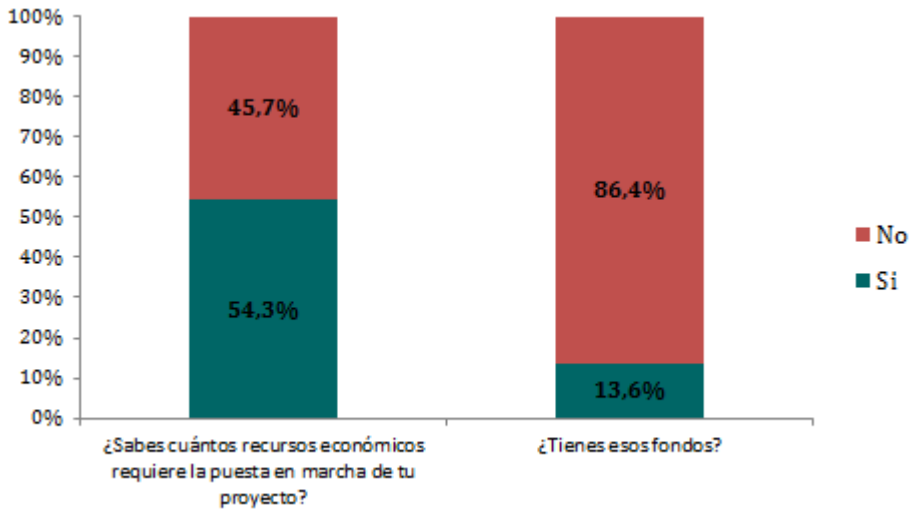


Proyectos YUZZ

Por último, se analizan algunos parámetros muy estrechamente relacionados con los proyectos impulsados por los participantes YUZZ y la viabilidad a la hora de ponerlos en marcha.

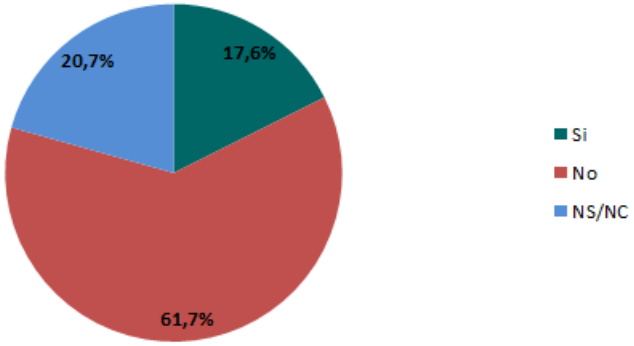
En primer lugar, se consulta si los YUZZers saben cuántos **recursos económicos** necesitan y si disponen de ellos en el momento de entrar en el programa (Gráfico 14). Los resultados muestran que más de la mitad (54,3%) no tienen aún claro cuál es el importe económico que pueden necesitar para desarrollar su proyecto y que en su mayoría no disponen de ese capital (86,4%).

Gráfico 14. Recursos económicos



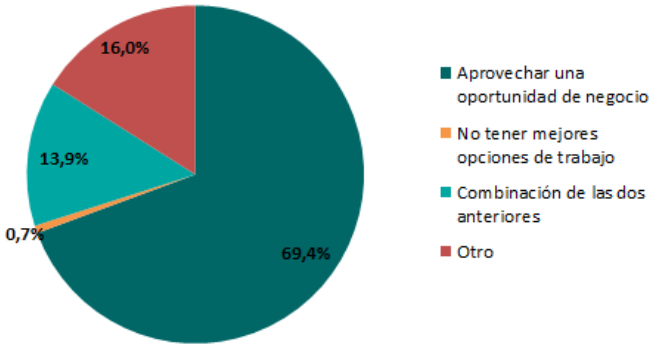
Los YUZZers responden mayoritariamente (61,7%) que sus **clientes** no están fuera del país donde ofrecen sus productos o servicios, lo que indica que las iniciativas YUZZ principalmente están centradas en un entorno más próximo (Gráfico 15).

Gráfico 15. Los clientes están fuera del país donde se ofrecen los productos/servicios



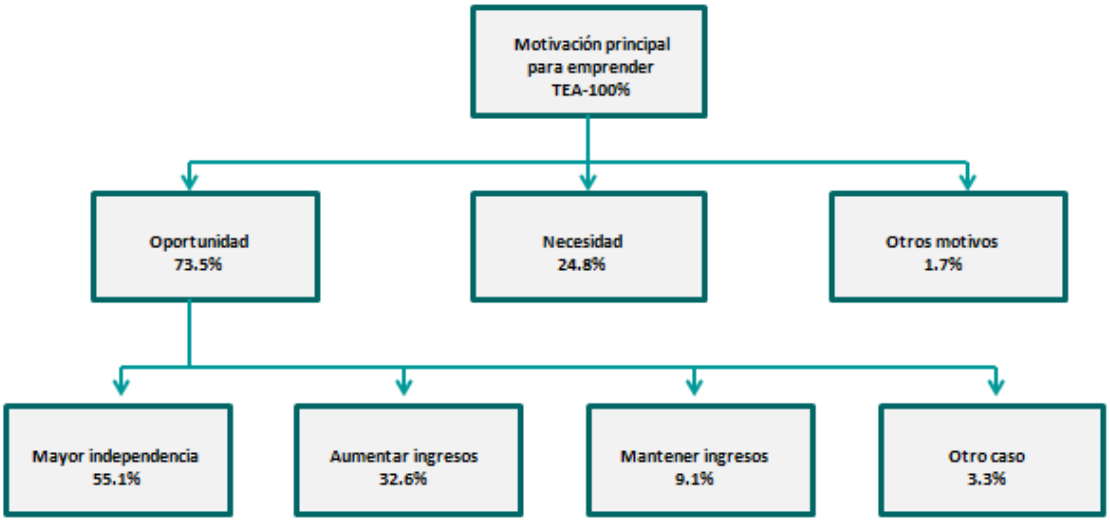
En relación con la **principal motivación** que impulsa a los YUZZers para poner en marcha sus proyectos los resultados muestran claramente que no lo hacen por no tener mejores opciones de trabajo (0,7%) sino que su mayor motivación viene de querer aprovechar una oportunidad de negocio (69,4%). Cabe destacar también el porcentaje de la opción 'Otro' ya que alcanza un 16%. En esta opción los YUZZers han mostrado principalmente factores psicosociales, vinculados al desarrollo personal, querer impulsar mejoras sociales en su entorno, etc. (Gráfico 16).

Gráfico 16. Principal motivo para poner en marcha el proyecto



Los resultados obtenidos en esta pregunta van en la línea de los recogidos en el Informe GEM España 2015, donde el porcentaje más elevado está en la oportunidad (73,5%).

Tabla 5. Actividad emprendedora en función del principal motivo para emprender en España



Fuente: GEM España, APS 2015.

3.2. FASE DE INCUBACIÓN: DESARROLLO DE LAS IDEAS

Todos los jóvenes seleccionados para participar en YUZZ se sumergen en un proceso de aceleración guiado, que combina la formación y el asesoramiento experto con un sistema de retos y premios a los proyectos mejor valorados para favorecer el desarrollo de los objetivos del Programa.

- **FORMACIÓN**

El objetivo del Programa es desarrollar en los jóvenes la competencia emprendedora. La puesta en práctica de la competencia emprendedora no puede conceptualizarse, sino que debe experimentarse y hacerse. Por ello, el trabajo siempre debe ser práctico y orientado al desarrollo de proyectos e iniciativas.

El resultado final evaluable del programa será que todos los YUZZers estén preparados para crear un plan de empresa realista de su idea y sean capaces de comunicarlo ante un jurado de expertos, a través de un *pitch*.

El desarrollo de proyectos tecnológicos innovadores cuenta con tres planos en los que hay que trabajar de forma simultánea: las personas, las ideas y la empresa en las tres fases de la puesta en marcha de un proyecto:

- **FASE 1: Concepto o ideación**. En esta fase, se trabaja con los emprendedores en la conceptualización y entendimiento de los conceptos básicos y los requisitos que hay detrás de su idea de negocio.

  Esta fase se ha desarrollado del **11 de enero al 26 de febrero**.

- **FASE 2: Negocio.** En esta fase, se trabaja con los emprendedores en iterar su idea con el mercado y en construir los fundamentos de un equipo capaz de ejecutar la definición de un negocio.

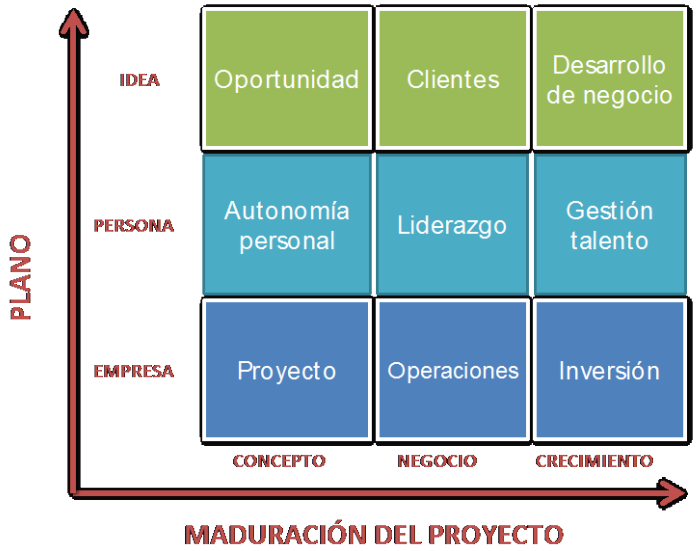
  Esta fase se ha desarrollado del **29 de febrero al 22 de abril**.

- **FASE 3: Crecimiento.** Una vez que se ha demostrado que tanto la idea como el equipo son válidos, durante esta fase el foco se mueve hacia el crecimiento sostenido de la empresa, creando sus fundamentos como compañía, pero manteniendo la atención a los supuestos de la fase anterior.

  Esta fase se ha desarrollado del **25 de abril al 31 de mayo**.

De este modelo de desarrollo de proyectos emprendedores, deriva el plan formativo que se estructura en las siguientes **9 unidades de aprendizaje**:

Gráfico 17. Unidades de Aprendizaje



En el Anexo III se adjunta una descripción de las unidades de aprendizaje que componen el plan formativo YUZZ.

- **RECURSOS FORMATIVOS**

La formación se dota de los siguientes recursos:

- Sesiones presenciales de formación con profesionales y expertos:
  - Sesiones Roadshow
  - Sesiones de Voluntario Corporativo
  - Sesiones de expertos locales, aportados por el centro
- Programa de tutorías y de asesoría multidisciplinares.
- Curso de emprendimiento online
- Plataforma Emprender es Posible

Formación con profesionales y expertos. Sesiones Roadshow

Esta formación presencial es impartida por profesionales destacados por sus conocimientos y experiencia en el mundo del emprendimiento, en la gestión de la innovación y empresarial, así como de las tecnologías, con una alta capacitación docente e investigadora.

En esta edición del Programa los 48 Centros han contado con el apoyo de cerca de 150 expertos. Con ellos, todos los participantes han tenido un total de **diez sesiones** que totalizaron **cuarenta horas de formación presencial** como parte del itinerario formativo.

La valoración media de las sesiones Roadshow es de **4,5** sobre 5 posibles.

Tutorías y asesoramiento multidisciplinar

Los jóvenes participantes reciben apoyo tutorial personalizado y presencial para el desarrollo de sus ideas y la elaboración de su plan de negocio.

Los tutores o mentores son empresarios "senior", asesores de empresas o profesionales con experiencia contrastada en la formulación de planes de negocio de empresas innovadoras o de base tecnológica.

Los colaboradores de SECOT, más de 300 tutores, han sido el apoyo principal para la realización de tutorías.

Además, en esta edición, siguiendo con la idea de crear sinergias entre los integrantes del tejido emprendedor, se ha invitado a los empresarios de las Pymes de Santander Advance a convertirse en tutores voluntarios. Este programa del Banco Santander está orientado a desarrollar a los directivos y profesionales de las pymes en materias de máxima actualidad e interés estratégico, acordes al actual entorno de enorme cambio, a través de nuevas habilidades y conocimientos.

Un total de 21 gerentes y directivos de Pymes han colaborado en la tutorización de los proyectos participantes en YUZZ repartidos por diferentes centros a nivel nacional.

Tabla 6. Distribución territorial Directivos Santander Advance

PROVINCIAS	TUTORES
Barcelona	4
Castellón	1
Gran Canaria	1
La Rioja	1
Madrid	5
Asturias	2
Sevilla	1
Valencia	5
Valladolid	1
Total	**21**

Los datos arrojados de la encuesta final que se les pasa a los participantes, permiten realizar una valoración de los recursos tutoriales activados durante la presente convocatoria.

- Disponibilidad de tutores. Los resultados de la encuesta muestran una valoración muy positiva en cuanto a la capacidad de acceso a los tutores. Sobre una valoración máxima de 5 obtiene un resultado de 4,3. El medio preferido para el trabajo con los tutores ha sido el de las reuniones presenciales, seguido de herramientas como el skype, correo electrónico o teléfono.
- Ayuda del tutor. De igual forma, se valora positivamente el apoyo que los tutores han brindado en el desarrollo de los proyectos de los participantes. Sobre una valoración máxima de 5 obtiene un resultado de 4.
- Valoración del tutor. Alineado con los dos apartados anteriores, la valoración de los tutores recoge una nota muy positiva. Sobre una valoración máxima de 5 obtiene un resultado de 4,1.
- Dedicación. En la encuesta se ha pedido a los participantes que indiquen el número total de horas de tutoría que han requerido. Los resultados son los siguientes.

Tabla 7. Datos dedicación tutorías

HORAS	PORCENTAJE
<5 horas	18,7%
5-10 horas	49,8%
11-15 horas	18,0%
> 15 horas	13,5%

Voluntariado corporativo Santander

El programa de voluntariado pretende promover la participación de empleados de Banco Santander, así como de otras empresas colaboradoras, en el Programa YUZZ, como medio para ayudar a jóvenes con talento y espíritu emprendedor a desarrollar sus ideas innovadoras.

La participación de estos voluntarios en el Programa YUZZ se puede concretar de dos maneras, bien como expertos, ofreciendo clases magistrales o bien como tutores, acompañando a los YUZZers en el desarrollo del plan de empresa.

Se decantaron por esta última opción 17 voluntarios, mediante sesiones de tutorías que se desarrollaron a lo largo de los cinco meses en que se maduran los proyectos. Son sesiones de una duración de hora y media aproximadamente, con periodicidad mensual, celebrándose al menos una al mes. La distribución geográfica fue la siguiente:

Tabla 8. Distribución territorial Tutores Santander

PROVINCIAS	TUTORES
Madrid	12
Bizcaia	1
León	1
Barcelona	2
Málaga	1
Total	**17**

Como hemos comentado la otra opción de voluntariado es participar como experto, para ello los voluntarios deben elegir una temática de las que se recogen en el itinerario formativo de YUZZ, se decantaron es su mayoría por “Mercados de capitales y fuentes y tipos de financiación”. También se trataron otros temas como, clientes, modelos de negocio, liderazgo, gestión de personas, Big Data, planificación y gestión de proyectos, etc.

Se impartieron un total de 25 sesiones a cargo de 20 voluntarios, cuya distribución geográfica fue la siguiente:

Tabla 9. Distribución territorial Expertos Santander

PROVINCIAS	EXPERTOS
Madrid	12
Santander	1
Tarragona	1
Barcelona	4
Lleida	1
Valencia	1
Total	**20**

Además, dada la importancia que tiene el componente financiero para el Programa YUZZ, CISE en colaboración con el proyecto "**Finanzas para mortales"** de la Fundación UCEIF, desarrolló el programa **"Finanzas para Emprendedores**", de 8 horas de duración distribuido en 2 sesiones, con el objetivo de acercar los diferentes conceptos de financiación al colectivo de jóvenes emprendedores y dar respuesta a las principales dudas que pueden surgir en la búsqueda de financiación para poder implementar sus proyectos.

En la presente edición este programa pudo implantarse como experiencia piloto en 18 Centros YUZZ, impartiéndose 36 sesiones formativas a cargo de 24 voluntarios, con la intención de instaurarlo en la próxima edición en todo los Centros.

Curso de emprendimiento online

Además de la formación presencial mencionada, CISE ha diseñado con la colaboración de UNIMOOC un MOOC específico para YUZZ, con el que los participantes han podido potenciar su formación.

Este curso consta de **cinco módulos** que, aunque son independientes entre sí, constituyen un conjunto formativo de **85 horas** de duración que complementan la formación presencial en el centro:

- Generación de ideas de negocio (5 horas). Enmarcado en la unidad de aprendizaje uno relativo a la Oportunidad.
- Crea tu Startup con Steve Blank (25 horas). Recogido en la unidad de aprendizaje cuatro que se refiere a los Clientes.
- Legislación para emprendedores (20 horas). Encuadrado en la unidad de aprendizaje seis que trata sobre las Operaciones.

- Trabaja con seguridad en la economía digital (15 horas). Agrupado en la unidad de aprendizaje seis relativa a las Operaciones.
- Casos de éxito de emprendedores (20 horas). Aparece en la unidad de aprendizaje nueve que habla sobre Inversión.

Emprender es posible

La plataforma **"Emprender es Posible"** es fruto de un acuerdo de colaboración entre la Fundación Princesa de Girona e INDRA para servir de ayuda a todo emprendedor, así como a los profesionales y agentes que fomentan el espíritu emprendedor.

Con esta filosofía en colaboración con CISE ofrecen esta herramienta a los YUZZers, que de manera complementaria posibilita hacer un primer estudio de sus ideas de negocio, facilitando información, bibliografía y enlaces de interés para todas las fases del proceso emprendedor.

Los objetivos de la plataforma son:

- Facilitar información de manera sencilla, útil y con filosofía integradora
- Permitir crear una idea de manera estructurada (modelo CANVAS) y privada
- Crear un espacio colaborativo donde poder compartir experiencias los emprendedores

- **PLATAFORMA DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO**

Esta plataforma tiene el objetivo principal de favorecer la gestión de todas las diferentes actividades que se realizan durante el Programa en los diferentes centros.

Uno de los principales valores de esta herramienta es su capacidad para construir la comunidad YUZZ fomentando la cultura colaborativa y de participación abierta entre todos sus diferentes miembros: jóvenes emprendedores, coordinadores, expertos, tutores, voluntarios, etc. Esta plataforma en definitiva permite que, como comunidad, los participantes vivan todos los proyectos YUZZ.

El uso de esta herramienta resulta útil a los coordinadores para la gestión y el seguimiento del centro y de los YUZZers a nivel formativo, de logística y coordinación de actividades con terceros, y de comunicación.

Para reforzar la actividad de aprendizaje en el aula cada sesión formativa cuenta en la plataforma con un apartado de comentarios en el que poder plantear dudas de la clase al experto YUZZ o compartir inquietudes con el resto de compañeros del centro YUZZ.

Además, para facilitar el intercambio de información entre YUZZers, durante la presente edición se ha desarrollado un foro de acceso general en el que estos pueden compartir información, buscar ayuda para sus proyectos o, entre otros temas, estar al día de eventos del sector y de las convocatorias vigentes.

En esta edición, los más de 1.000 YUZZers registrados han accedido con asiduidad a la plataforma registrándose casi 1.400 intervenciones en los foros de discusión y debate. Así, se han cargado más 5.000 archivos en la misma, entre planes de empresa, infografías, documentación de sesiones, retos o eventos.

3.3. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

Durante el desarrollo del Programa se promueven diversas actividades para favorecer la interacción y comunicación entre los jóvenes, dentro del propio centro y con el resto de centros, potenciando su alcance mediante el aprovechamiento de sinergias entre diferentes participantes y proyectos.

- **RETOS**

Una de las acciones desarrolladas esta edición ha sido el lanzamiento de retos, comunes a todos los centros, con el objetivo específico de dinamizar la actividad de la comunidad YUZZ. Los retos propuestos han sido:

Un minuto con…

Para favorecer el conocimiento de los diferentes centros se estableció un concurso donde los participantes, trabajando en grupo, debían hacer un vídeo en el que presentasen su centro de la forma más ingeniosa y creativa, transmitiendo los valores YUZZ. El ganador sería el vídeo del centro que tuviese más “Likes” en el canal de YouTube de YUZZ donde se subieron los vídeos de los 46 Centros que participaron en el concurso. Para visualizar los vídeos se puede consultar el siguiente enlace.

En global, la lista de reproducción obtuvo un total de 93.382 visitas y 31.073 "Likes" consiguiendo la iniciativa tener un gran impacto digital.

El centro YUZZ de la Universidad Rey Juan Carlos ganó el premio con un total de 6.191 "Likes" y 6.704 visitas.

Además, se entregó un segundo premio otorgado por los Coordinadores de los diferentes Centros YUZZ del que fue ganador YUZZ Universitat de Valencia.

Este es mi Pitch

El último reto que se desarrolló en el Programa fue "Este es mi pitch", su objetivo fue estimular e incentivar el aprendizaje de los jóvenes en la elaboración de un pitch, útil para presentar sus proyectos en tiempos reducidos delante de inversores, además de contribuir a la difusión y visibilidad de los proyectos participantes.

Consistía en que los YUZZers de cada centro realizasen un vídeo de dos minutos en el que explicasen su proyecto. De todos los vídeos presentados, los diferentes Centros preseleccionaron 88 pitch.

El premio para los diez mejores pitch fue la presentación de sus ideas en el concurso "10 Up Corners" dentro del Encuentro Nacional YUZZ en el que participaron por ganar un viaje a Silicon Valley.

- **YUZZ DAY**

Las actividades de interacción para conocer otras personas y experiencias, además de diferentes ciudades y entornos emprendedores, son uno de los valores de YUZZ. En esta edición se ha ofrecido a los YUZZers su participación en el YUZZ Day que tuvo lugar en Santander el 6 de mayo, con la asistencia de más de 500 personas de todo el país.

Se quiso ir más allá complementando la experiencia del YUZZ Day, se organizó la II Reunión de Coordinadores el día 5 de mayo para hacer balance del desarrollo del Programa YUZZ hasta el momento, así como para analizar los hitos venideros más importantes. Pero lo más destacable de este encuentro fue el debate abierto sobre las diferentes líneas de mejora de YUZZ.

Ilustración 1. II Reunión de Coordinadores

El YUZZ Day posibilita la reunión de todos los YUZZers, en una jornada de networking, formación y ocio. Se trata de un evento que tiene como objetivo concentrar en un día a toda la comunidad YUZZ con una agenda repleta de sesiones donde acuden representantes de las entidades colaboradoras del programa, coordinadores, expertos y emprendedores. Se puede observar el tríptico del evento en el Anexo I.

Como novedad los YUZZers que lo solicitaban tuvieron alojamiento becado para dos noches y aprovecharon la tarde noche del día 5 para comenzar el networking y descubrir la ciudad guiados por los integrantes de YUZZ Cantabria.

Entre las actividades se combinó la formación, a través de conferencias de emprendedores reconocidos y gestores de innovación, con el desarrollo del concurso "10UP Corners" y el networking.

Durante el concurso "10UP Corners", un mercado de ideas en el que diez YUZZers tuvieron la oportunidad de presentar en detalle sus proyectos y obtener financiación ficticia de los asistentes, convertidos en business angels, para ser seleccionados para la fase final, donde se ponía en juego una plaza para viajar a Silicon Valley. A estos proyectos se les dio una ayuda económica de **100 € por proyecto** y un obsequio de la empresa Wolder.

Tras la valoración de los propios compañeros y participantes en el Encuentro, los tres proyectos con mayor apoyo pasaron a una fase final donde expusieron sus propuestas ante un jurado de expertos. Los ganadores y sus premios fueron:

Tabla 10. Ganadora y Finalistas YUZZDAY

Centro	Nombre y apellidos	Proyecto	Clasificación
YUZZ Santiago	Andrea Aguilella	Enelatril	Primer premio |Viaje a Silicon Valley
YUZZ Murcia	Manuel Elena	X-Migrations	Accésit | 500 euros
YUZZ Univ. Valencia	Daniel García	Lotness	Accésit | 500 euros

Por la tarde, los jóvenes pudieron ser protagonistas en la zona maker, un espacio dedicado a la impresión 3D, el desarrollo de aplicaciones móviles, la generación de prototipos, la robótica y la realidad virtual. También hubo un espacio para el SpeedDating, que en clave chillout (con sillones y música), invitó a los emprendedores a conocerse e intercambiarse tarjetas en entrevistas rápidas de cinco minutos.

Además de estas actividades, YUZZday 2016 contó con ponencias a cargo de expertos como Leandro Fernández Macho, director de Neurozona, Amparo de San José, Business Angel y directora de la red de inversores de IESE, Simón Menéndez Sardonil, responsable de educación de Ashoka España, y Ana Borrego, directora de dominio de emprendimiento en el área corporativa de innovación de Banco Santander.

El sábado los jóvenes emprendedores pudieron disfrutar de actividades turísticas, culturales y de ocio para conocer de primera mano no sólo la ciudad de Santander, sino toda Cantabria. Y esto no podría haber sido posible sin la colaboración de entidades y organismos públicos de toda la región.

Ilustración 2. Foto de grupo YUZZ Day 2016

- **OTRAS ACTIVIDADES**

El Centro YUZZ Tenerife invitó a participar en el concurso "Canarias, paraíso startup" al resto de Centros YUZZ. Trasladándoles la posibilidad de participar en su evento Mentor Day que se celebra el primer jueves de cada mes y acceder a sus más de 60 premios, costeándoles el desplazamiento y el alojamiento. Los interesados debían enviar un vídeo pitch explicando su idea y porque debían instalarse en Canarias. De todos los aspirantes escogieron a los siguientes proyectos:

- Centro YUZZ Alicante: **Marinalia**.

- Centro YUZZ Cantabria: **Giftup**

- Centro YUZZ Castellón: **Closetek**.

- Centro YUZZ Murcia: **Infis**.

Ilustración 3. Foto de grupo

Además, pertenecer a la comunidad YUZZ posibilita acceder a los mejores eventos que se organizan para startup en España con ciertas ventajas, en esta ocasión a los siguientes:

- SPIN2016, es el mayor encuentro de emprendimiento universitario iberoamericano. Organizado por RedEmprendia se celebra cada dos años, en esta edición en Santiago de Compostela del 29 de septiembre al 1 de octubre. Este evento incluye conferencias, marketplace, talleres y seminarios; además de premios a los mejores proyectos emprendedores y un foro de inversión.

La participación de los YUZZers en el mismo será a través de 15 stands, elegidos entre los ganadores locales y finalistas de los diferentes Centros YUZZ. Se les facilitará alojamiento gratuito durante 3 noches a los integrantes de los diferentes proyectos.

- South Summit**,** evento anual que pretende recopilar las innovaciones más significativas del sur de Europa y Latinoamérica fomentando su relación con empresas e inversores durante tres días en Madrid.

Los YUZZers han podido optar a 10 plazas directas al "Fast Track", la fase final de evaluación de proyectos registrados en la Startup Competition de South Summit.

- Start Up Olé, es un evento que conecta startups y talento digital y tecnológico con empresarios, inversores, aceleradoras, universidades y medios de comunicación de toda Europa. Se celebrará el 7 y 8 de Septiembre en Salamanca. Un máximo de 10 proyectos seleccionados entre los ganadores y finalistas de Castilla y León, tendrán la opción de disponer de dos stands para la presentación de sus proyectos.

3.4. FASE FINAL LOCAL: PLAN DE EMPRESA, EVALUACIÓN Y PREMIOS

- **ELABORACIÓN DEL PLAN DE EMPRESA**

A lo largo del Programa los YUZZers han trabajado en la elaboración de un Plan de Negocio, siendo conscientes de que ese documento debía identificar, describir y analizar su oportunidad de negocio, examinar la viabilidad técnica, económica y financiera de la misma, y desarrollar todos los procedimientos y estrategias necesarios para convertir su idea en un proyecto empresarial concreto. Todo ello con el apoyo y asesoramiento de expertos y tutores.

Finalmente, el Plan de Empresa es la carta de presentación de los emprendedores y de su proyecto ante el jurado constituido para valorar su trabajo.

- **CONSTITUCIÓN DEL JURADO**

En cada centro YUZZ se ha constituido un jurado local integrado por un miembro de la entidad local colaboradora, un representante de los equipos tutoriales, un representante de Banco Santander y un representante de CISE. Además, el Coordinador del Centro actúa como secretario del mismo.

- **PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO**

Las presentaciones de cada proyecto ante el Jurado se hacen con una duración de 7 minutos por participante, tiempo en el que los jóvenes explican su idea de negocio, pudiendo utilizar cualquier medio auxiliar que consideren oportuno, ya sean presentaciones, prototipos, etc.

A continuación, los YUZZers cuentan con otros 7 minutos para responder las preguntas de los miembros del jurado, debiendo tener éstas un carácter constructivo que ponga en valor el bagaje del participante en el Programa y le sirva de aprendizaje.

- **EVALUACIÓN DEL JURADO**

La evaluación para seleccionar al mejor proyecto de cada de unos de los centros la realiza el jurado en base a los Planes de Empresa y Resúmenes Ejecutivos de todos los participantes que han completado satisfactoriamente el Programa. Los criterios de evaluación del jurado para determinar los mejores proyectos son:

- La capacidad de comunicación a través de la calidad del pitch.
- La calidad conceptual del proyecto, por su componente innovadora, los objetivos y su propuesta de valor.
- El potencial impacto en el mercado, por la oportunidad, tamaño y capacidad de crecimiento según su estrategia comercial.
- La viabilidad del modelo de negocio, por su modelo de gastos e ingresos, las alianzas estratégicas…

Además, el Coordinador del Centro YUZZ valora los proyectos a través del siguiente criterio:

- Nivel de asistencia y participación en las actividades programas en el centro, así como la colaboración e interacción con su tutor y sus compañeros.

Los miembros del tribunal disponen de un documento en el que deberán valorar del 1 al 5 cada uno de los ítems mencionados anteriormente, según la tabla que se recoge en el Anexo II, resultando ganadora la idea que obtenga la valoración total más alta.

- **PREMIOS: PASO A LA FASES FINALES Y VIAJE A SAN FRANCISCO**

Los premios son un complemento a la formación y el apoyo de los expertos que tratan de acelerar la evolución de los modelos de negocio y la puesta en marcha y desarrollo de las correspondientes empresas.

Los proyectos mejor valorados de cada uno de los Centros YUZZ, y con ellos los jóvenes que los promueven, consiguen pasar a la siguiente fase del Programa. Además, reciben como premio

un viaje a San Francisco para visitar Silicon Valley, uno de los centros neurálgicos de la innovación mundial.

El viaje tiene una duración de una semana. En el mismo, los jóvenes seleccionados tienen la oportunidad de visitar algunas empresas tecnológicas emblemáticas de gran relevancia internacional como Google, Facebook o Linkedin, interactuar con diferentes actores del entorno académico y empresarial participando en conferencias en prestigiosas universidades como Berkeley o Standford, y realizar actividades de "networking" de acuerdo con una agenda de trabajo diseñada por la organización del Programa YUZZ. Además podrán conocer el SpainTech Center (STC) -impulsado por Banco Santander, ICEX y Red.es-, cuya meta es facilitar la implantación de PYMES de base tecnológica española en uno de los entornos más dinámicos y competitivos del mundo.

El programa de este año se puede consultar en el Anexo IV.

Como novedad este año en cada Centro se escogerá un finalista para el Premio YUZZ Mujer, de emprendimiento femenino y otro para el Premio YUZZ Fintech.

3.5. FASE FINAL NACIONAL

- **CONSTITUCIÓN DEL JURADO**

En octubre de 2016, un jurado constituido por miembros de Banco Santander, CISE, SECOT, Fundación Princesa de Girona e INDRA se reunió para evaluar los proyectos ganadores de cada uno de los centros YUZZ y seleccionar los tres mejores proyectos nacionales. Este jurado estuvo compuesto por:

- Manuel Ausaverri, Director de Estrategia, Innovación y Gabinete de Indra.
- Salvador Maneu, Director Técnico de la Fundación Princesa de Girona.
- Rafael Puyol, Presidente de SECOT, Voluntariado Senior de Asesoramiento Empresarial.
- Adolfo Gil, Consejero Asesor del Centro Internacional Santander Emprendimiento y Presidente de TuDespensa.com.
- Salvador Medina, Subdirector General de Banco Santander y Director del Área Institucional e Impacto Social de Santander Universidades.

- **EVALUACIÓN DEL JURADO**

Para la evaluación, el jurado contó con los Planes de Empresa, los Resúmenes Ejecutivos y, de forma adicional, con vídeos en el que los promotores explicaban y complementaban sus proyectos.

Los criterios de evaluación del jurado fueron los mismos con los que los proyectos fueron seleccionados a nivel local.

- **PREMIOS NACIONALES**

Los ganadores fueron anunciados el 26 de octubre de 2016, en el acto de entrega de premios que tuvo lugar en la Ciudad Financiera del Grupo Santander en Boadilla del Monte.

El acto de entrega de premios fue presentado por la periodista Silvia Intxaurrondo. Los tres proyectos ganadores fueron:

- Primer premio: **NanoCore Biotech**, impulsado por **Yolanda González Fernández y Edurne Imbuluzqueta Iturburua** del centro YUZZ Navarra, proyecto centrado en el campo de la oncología infantil. Han creado unas nanopartículas que funcionan como cápsulas inteligentes que dirigen los fármacos utilizados en la quimioterapia directamente hacia las células tumorales, evitando así los efectos secundarios que estos medicamentos generan en el resto del organismo, un tratamiento alternativo que podrían realizarse en el propio domicilio. El premio está dotado con **30.000 euros**.

Ilustración 4 Fotografía de Rodrigo Echenique, Vicepresidente y Consejero Ejecutivo de Banco Santander, entregando el primer premio a NanoCore Biotech (Centro YUZZ Navarra).

- Segundo premio: **Light Energy**, desarrollado por **Miriam Rueda Noriega y Luis Miguel Sanz Moral** del centro YUZZ Valladolid, ofrece una solución a la baja autonomía de vuelo de los drones que funcionan con baterías de Litio. Para superar esta barrera tecnológica, LightEnergy va a producir y suministrar celdas de combustibles de hidrógeno. El premio está dotado con **20.000 euros.**

Ilustración 5 Fotografía de Esteban Morcillo, Rector de la Universidad de Valencia y Vocal del Comité Permanente de CRUE Universidades, entregando el 2º premio a Light Energy (Centro YUZZ Valladolid).

- Tercer premio: **Nao Therapist,** cuyos promotores son **José Carlos Pulido Pascual y José Carlos González Dorado** del centro YUZZ Universidad Carlos III de Madrid. Este proyecto es una herramienta terapéutica de rehabilitación motriz para niños con discapacidades en las extremidades superiores en la que un robot terapeuta social e interactivo es capaz de percibir las reacciones del paciente y determinar si hace correctamente sus ejercicios. Se trata de un método innovador que aumenta la motivación de los niños y ayuda a reducir su tiempo de recuperación agilizando las tareas de los profesionales médicos. El premio está dotado con **10.000 euros.**

Ilustración 6 Fotografía de Mónica Margarit, Dª General de la Fundación Princesa de Girona, entregando el tercer premio a Nao Therapist (Centro YUZZ Universidad Carlos III de Madrid).

- Además, el jurado quiso distinguir con una mención especial al proyecto **Plactherm** de **Lluc Martí Fibla**, centro YUZZ Deusto Business School, por su extraordinaria trayectoria y por el excelente trabajo realizado.

Ilustración 7 Fotografía de Javier Roglá, Director de Santander Universidades, entregando la mención especial a Plactherm (Centro YUZZ Deusto Business School).

Ilustración 8 Fotografía de todos los finalistas y jurados en la Gala de Entrega de Premios.

- **PREMIO YUZZ MUJER**

Un Comité Evaluador, integrado por representantes de la Fundación EY, CISE y Banco Santander seleccionaron los cinco mejores proyectos de entre de los 48 finalistas y que fueron valorados por un Jurado integrado por:

- Maite Ballester, Presidenta de la Fundación EY.
- Isabel Tocino, Consejera de Banco Santander.
- María Benjumea, Presidenta de South Summit.
- Ana Bolado, Subdirectora General de Banco Santander.

El Premio YUZZ Mujer de emprendimiento femenino fue otorgado finalmente a **Matilde Durán Lobato y Sofía Mendes Saraiva** del centro YUZZ Santiago con el proyecto **SADVIA**, una startup de asesoría para la transferencia de conocimiento que ofrece a empresas con necesidades de innovación soluciones científicas y tecnológicas provenientes de grupos de investigación, utilizando una metodología propia que permite obtener una cartera virtual no accesible a personal no investigador. Este premio supone una dotación económica de 20.000 euros y aceleración por parte de la Fundación EY.

Ilustración 9 Fotografía de Maite Ballester, Presidenta de la Fundación EY, entregando el Premio YUZZ Mujer a SADVIA (Centro YUZZ Santiago).

- **PREMIO YUZZ FINTECH**

Un Comité Evaluador, integrado por miembros del equipo técnico del Área Corporativa de Innovación de Banco Santander, seleccionó los diez mejores proyectos de entre los 30 propuestos por los centros YUZZ y que fueron valorados por un Jurado integrado por:

- Manuel Cantalapiedra, Director de Innovación de Banco Santander España.
- Antonio Suárez-Pumariega, Director de Estrategia Digital de Santander Universidades.
- Javier de Antonio, Especialista del Área Corporativa de Innovación del Banco Santander.

Finalmente este jurado designó como ganadora del Premio YUZZ FINTECH 2016 a **GliQueT**, impulsado por **Pilar Asensi Blasco** del centro YUZZ Universitat de València. GliQueT es una multiplataforma Fintech en la nube, que tiene como objetivo reforzar los lazos entre los comercios, autónomos y usuarios finales mediante el uso de tecnologías innovadoras para la emisión, trasmisión y gestión electrónica de los documentos comerciales, tiquets, facturas y vales promocionales. La ganadora recibirá el apoyo de los expertos de innovación de Banco Santander para impulsar su proyecto.

Ilustración 10 Fotografía de Pedro Alonso, Director de Santander Universidades España, entregando el Premio YUZZ Fintech a Gliquet (Centro YUZZ Universitat de València).

4. YUZZ. MEDIOS DE COMUNICACIÓN Y SOCIAL MEDIA

Conscientes de la importancia de aunar a la comunidad de emprendedores YUZZ y de visibilizar el programa, YUZZ cuenta con una activa presencia online a través de las redes sociales y su blog corporativo. Gracias a estos espacios la iniciativa se abre al mundo permitiendo a sus seguidores conocer lo que pasa dentro del Programa, a la vez que abre un diálogo que trasciende el día a día de los centros y la comunidad YUZZ principal.

Con más de 38.000 seguidores (Facebook y Twitter) la comunidad online de YUZZ es una pieza clave a la hora de establecer relaciones entre la comunidad YUZZ y otros actores externos y una plataforma muy valiosa cuando se trata de dar visibilidad a los proyectos de los participantes y el trabajo llevado a cabo dentro del programa. Los participantes del Programa disponen así mismo de un grupo profesional en Linkedin en el que hay 1.316 miembros.

Estos canales son utilizados como vía para compartir recursos y noticias de interés relacionadas con el emprendimiento, negocios, marketing, tecnología. Además de utilizarse para reforzar la difusión de los centros locales, impulsar el conocimiento de los proyectos que se van desarrollando a lo largo del programa y dotar de visibilidad a la actividad diaria de YUZZ.

YUZZ está presente también en Flicker y YouTube. Ambas sirven como repositorio del contenido sobre la actividad de los centros que los coordinadores envían y como plataforma para los retos audiovisuales.

La comunidad online aglutina distintos tipos de perfiles: antiguos participantes, expertos, emprendedores no relacionados directamente con el programa, participantes…

La comunidad YUZZ se articula también de forma interna alrededor de los foros de la plataforma. Durante la pasada edición se realizó un trabajo de evaluación y análisis para poder desarrollar un nuevo foro que pudiese servir de espacio para compartir inquietudes y comentarios más allá de los foros existentes y ligados a las sesiones formativas.

Una vez entendida la necesidad de brindar a los participantes un espacio privado este se organizó alrededor de los siguientes apartados:

- **General:** es la sección más popular y para dotarle de orden se estructura alrededor de los siguientes temas; Offtopic, noticias, proyectos, busco – ofrezco y dudas y consultas. Este apartado sigue recibiendo comentarios a medida que los YUZZers avanzan con su proyecto y les surgen nuevas inquietudes y necesidades. Es aquí donde buscan sugerencias para su marca, solicitan ayuda para desarrollar aplicaciones o buscan

compañeros de viaje o colaboradores para los puntos en los que encuentran más dificultades.

- **Encuentros/eventos**: es la sección desde la que planificar el viaje al YUZZday y en la que compartir información de eventos relacionados con el emprendimiento.
- **Formación**: este espacio está dedicado a la formación que brindan los expertos en YUZZ. Esta sección convive con los foros dedicados a cada sesión particular siendo estos los utilizados para solventar las dudas o añadir recursos complementarios.
- **Retos**: en este apartado los YUZZers comparten los resultados de sus retos y buscan complicidad para convertirse en ganadores.
- **Recursos:** documentación útil, convocatorias abiertas o herramientas para desarrollar sus proyectos son los recursos que se comparten en esta sección por parte de CISE y los YUZZers.

Esta última sección junto a Busco/ofrezco son las que más comentarios y debate generan. Convirtiendo el foro en un espacio de comunidad en el que colaborar e informarse de recursos y convocatorias que les permitan seguir avanzando con sus proyectos.

El blog corporativo es el espacio en el que se recogen novedades y noticias del programa y en el que los YUZZers, a través de la figura del Corresponsal, son invitados a participar redactando artículos sobre las sesiones formativas que reciben. Desde el lanzamiento de la convocatoria en Diciembre hasta mediados de Junio se han publicado 100 artículos en el blog lo que ha generado más de 34.000 páginas vistas.

La difusión del contenido del blog se realiza a través de los canales online y de la newsletter mensual que se envía a los participantes y antiguos participantes del Programa. La tasa media de aperturas es del 42% y su tasa de click un 19%. Además del contenido del blog este boletín contiene eventos y convocatorias de interés para los emprendedores.

En cuanto a la repercusión en prensa de la presente edición se han recogido, hasta Julio, más de 800 impactos. Esta cifra aumentará tras los hitos comunicativos pendientes: comunicación de las actividades del viaje y difusión de la resolución de los premios nacionales por los que tres ganadores recibirán financiación para desarrollar su idea de negocio, así como la resolución de los premios Fintech y YUZZ Mujer.

5. YUZZ UNIVERSITAT JAUME I DE CASTELLÓN

5.1. EL CENTRO YUZZ UNIVERSITAT JAUME I DE CASTELLÓN

- **ENTIDADES COLABORADORAS**

La coordinación local de YUZZ en Castellón la lleva a cabo la Universitat Jaume I a través de la Cátedra INCREA de Innovación, Creatividad y Aprendizaje. Ambas entidades tienen entre sus prioridades básicas el fomento de todas aquellas actuaciones que permitan dinamizar y aprovechar las oportunidades de creación de empleo, apoyando en este sentido todo tipo de actividades de formación de carácter especializado que posibiliten la generación de proyectos emprendedores e innovadores y así la creación y consolidación de empresas.

- **INSTALACIONES**

El centro YUZZ Castellón se encuentra en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Económicas de la Universitat Jaume I. Se trata de un espacio idóneo en el que los estudiantes tienen la oportunidad de desarrollar su talento emprendedor, de estudiar la viabilidad y aplicabilidad de sus ideas de negocio, de compartir con otros sus inquietudes y, también, de encontrar socios con los que embarcarse en su aventura empresarial. El Centro YUZZ de la Universitat Jaume I es el lugar idóneo en donde las ideas de negocio de los estudiantes pueden convertirse en empresas innovadoras.

Ilustración 11. Imágenes del centro YUZZ Universitat Jaume I de Castellón

- **COORDINACIÓN**

Todos los centros YUZZ disponen de un Coordinador Local designado por las entidades colaboradoras con objeto de asegurar que el Programa se desenvuelve de forma adecuada de conformidad con los objetivos, actividades y calendario previsto por la organización. Además ejerce de facilitador de las actividades locales, de hilo conductor del Programa en los centros YUZZ y de animador del proceso de aprendizaje de los emprendedores.

En el Centro YUZZ Castellón la coordinación ha estado a cargo de Laura Martínez Peris.

5.2. PARTICIPANTES

El programa se inició con 24 participantes de los cuales el 58%, 14 jóvenes, han completado el ciclo formativo YUZZ, lo que ha supuesto 12 proyectos desarrollados.

La relación final de participantes y proyectos ha sido la siguiente:

Nombre	Apellidos	Proyecto	Tutor | Entidad
José Manuel	Albalat Sastriques	The Good Map	Álvaro Remolar / SECOT
Asier	Pineda Cordero	The Good Map	Álvaro Remolar / SECOT
Vicente	Aragó Salvador	Rotavator	Vicente Reig Urios / Advance
Sheila	Curto Sastre	Curvie	Juan José Montoro Fernández / SECOT
Aaron	Gómez de Segura Sáez	CLOSETEK	Jesús Merino Zorrilla / SECOT
Clara	López Zuriaga	Sea Finder	Francisco Negre Medall / Otros
Antoni	Marqués Altava	citow	Fernando Martínez Marques / SECOT
Lorena	Mengual Morera	WalKilo	José Daniel Escrig Zaragoza / SECOT
Aitor	Morcillo Sevilla	WalKilo	José Daniel Escrig Zaragoza / SECOT
Javier	Moliner Urdiales	TENGO	Fernando Martínez Marques / SECOT
Aida	Monfort Muriach	Towin	Manuel Robles Cia / SECOT
Marc	Romero Bou	992 Longboards	Rafael Tarin Corberan / SECOT
Antonio	Rueda Lozano	AKAD.E.M.Y.	Vicente Nebot Vilar / SECOT
Luis	Vicente Cantero	Plaint	Jesús Merino Zorrilla / SECOT

Tabla 11. Participantes y Proyectos Finalizados

El perfil de los participantes de este centro en esta edición se puede ver en las gráficas siguientes, en base a las respuestas obtenidas de la encuesta inicial, lanzada en el arranque del programa YUZZ. En el centro YUZZ Universitat Jaume I de Castellón, se recabaron 20 respuestas por parte de los participantes.

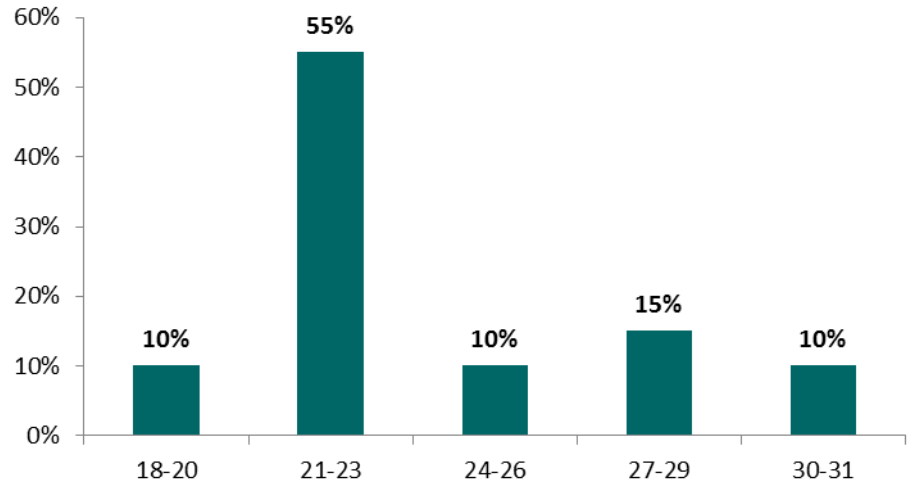
Género

El porcentaje de hombres/mujeres es **79/21**, dato obtenido en base a los participantes que comenzaron el Programa.

Edad

La edad predominante entre los participantes en este centro está comprendida entre los 21 y 23 años (55%).

Gráfico 17. Distribución participantes por edad



Nivel de estudios finalizados y nivel de estudios actual.

Los participantes del centro YUZZ Universitat Jaume I de Castellón son eminentemente universitarios y de postgrado, como nos indican los gráficos 18 y 19.

Gráfico 18. Nivel de estudios finalizados

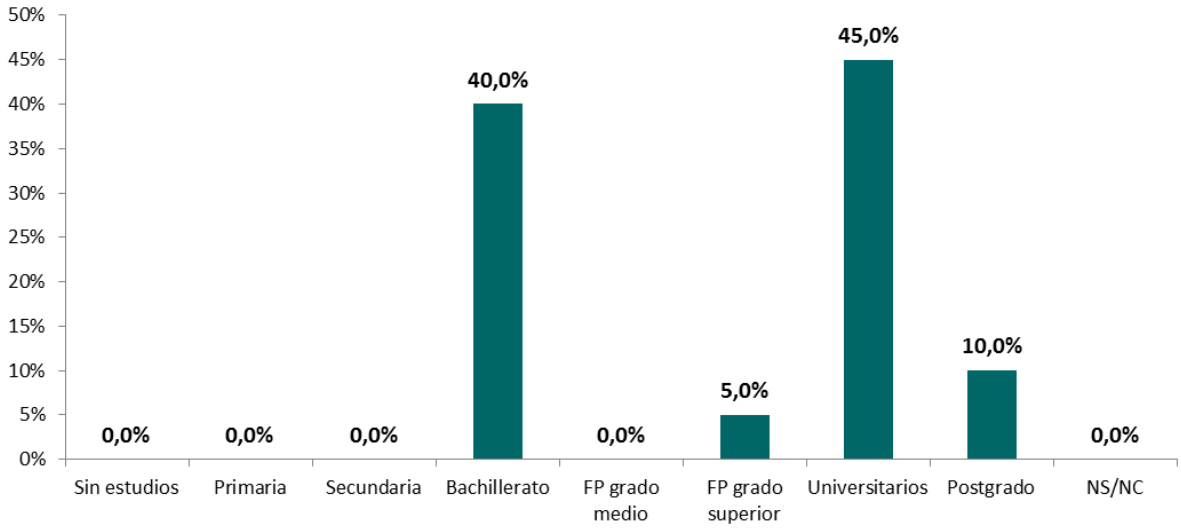
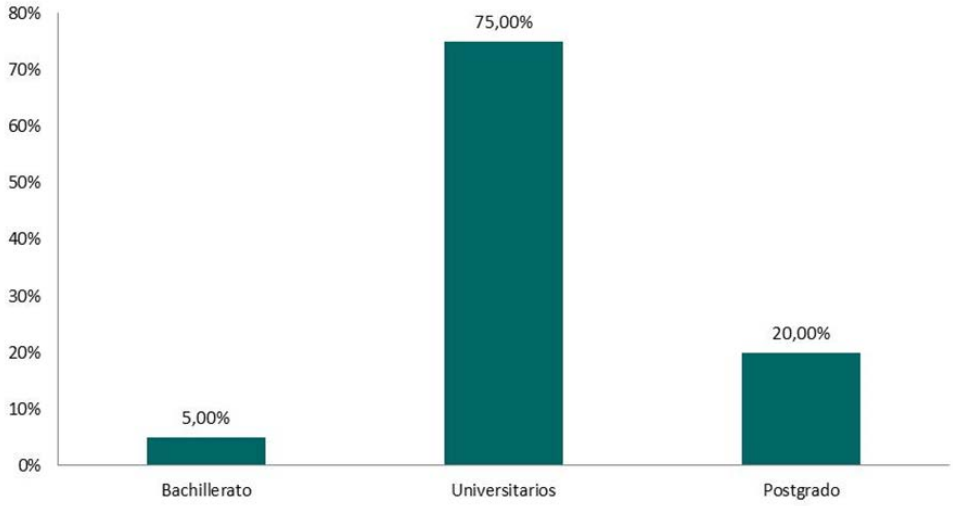


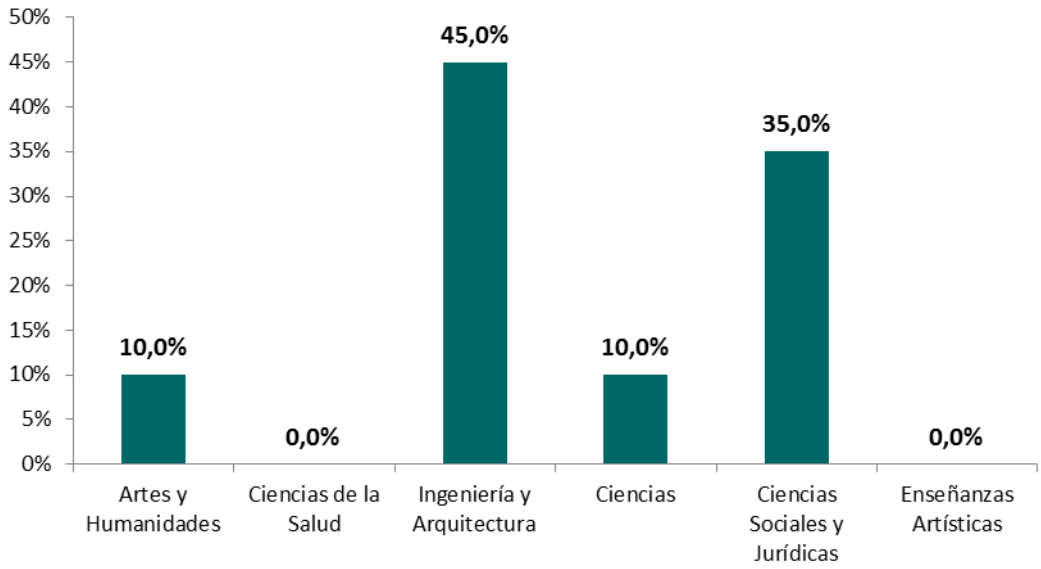
Gráfico 19. Nivel de estudios actual



Área de conocimiento

Además de ver el nivel de estudios de los participantes también se analiza su correspondiente área de conocimiento. De entre estas áreas, los participantes del centro pertenecen, en su mayoría, a la rama de Ingeniería y arquitectura (45,0 %) y Ciencias sociales y jurídicas (35,0 %).

Gráfico 20. Área de conocimiento

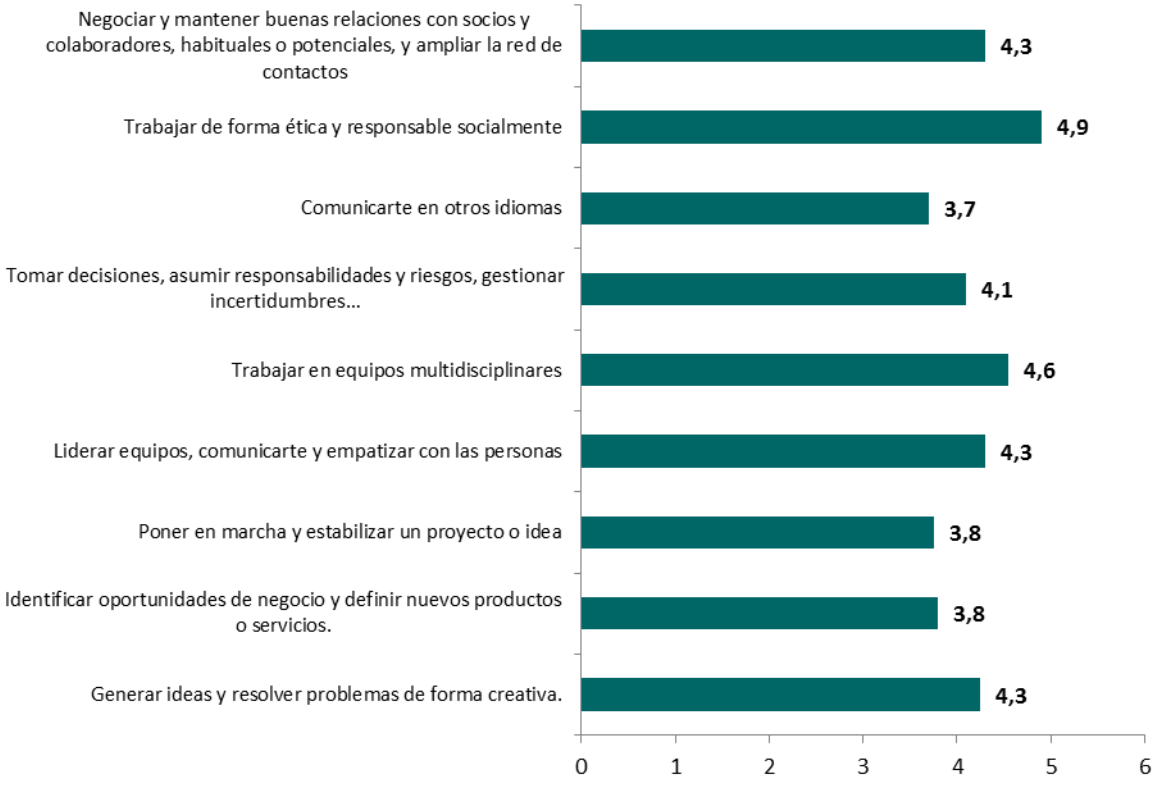


Capacidades

Los participantes de YUZZ Universitat Jaume I de Castellón se muestran especialmente capacitados para *Trabajar de forma ética y responsable socialmente* (4,9 sobre 5), y para *Trabajar en equipos multidisciplinares* (4,6 sobre 5). En el lado opuesto, es decir, donde se siente menos capaces es a la hora de *Comunicar en otros idiomas* (3,7 sobre 5).

Gráfico 21. Valoraciones medias de la percepción de las capacidades de los YUZZers Universitat Jaume I de Castellón

(Valoraciones entre 1 y 5)



Entorno

En cuanto al análisis del entorno, los YUZZers de Castellón advierten que el acceso a la financiación no es sencillo, siendo uno de los aspectos menos valorados (1,7 sobre 5). Por otro lado destacan con una valoración mayor (4,2 sobre 5) que solo se reconoce y valora a los emprendedores con éxito.

Gráfico 22. Valoraciones medias de la percepción del entorno de los YUZZers Universitat Jaume I de Castellón

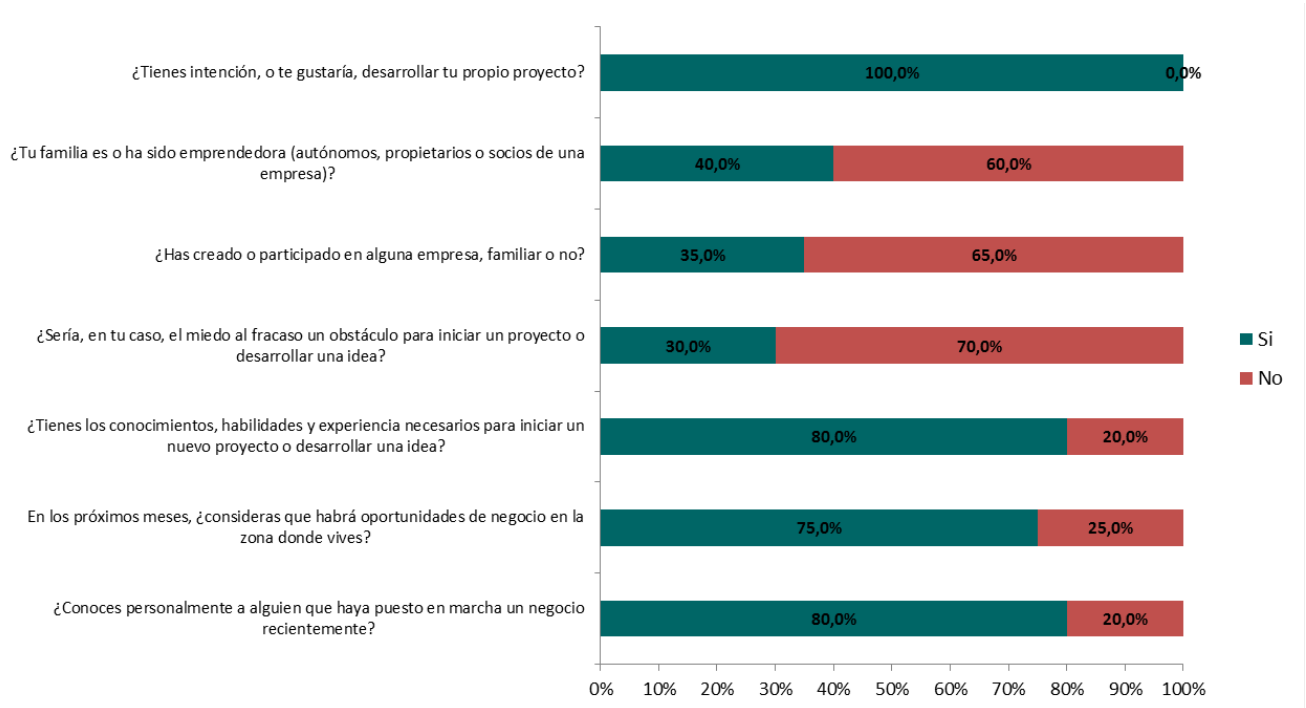
(Valoraciones entre 1 y 5)

Entorno cercano

En cuanto a la percepción que tienen los YUZZers sobre las oportunidades que se le presentan en el contexto más cercano, su disposición para aprovecharlas y el contexto familiar, la mayoría de ellos manifiestan que en los próximos meses, en su entorno cercano, habrá oportunidades para iniciar nuevos negocios (75 %). Un 80 % conoce personalmente a alguien que haya iniciado un negocio recientemente, un 40 % indica que su familia es o ha sido emprendedora, el miedo al fracaso no es un obstáculo para desarrollar una idea (70 %) y en un 80 % consideran que tienen los conocimientos, habilidades y experiencia necesarios para iniciar un nuevo proyecto.

Ante la pregunta de si tienen intención de desarrollar su propio proyecto todos responden positivamente (100 %).

Gráfico 23. Percepciones sobre el entorno cercano



Proyectos.

En cuanto a los recursos económicos que los YUZZers de Castellón necesitan para poner en marcha su proyecto el 50 % indica que sí saben cuánto es ese importe pero en su mayoría no disponen de ese capital (95 %). El cliente de estos proyectos es principalmente (60 %) del país donde ofrecen los productos o servicios.

Gráfico 24. Recursos económicos

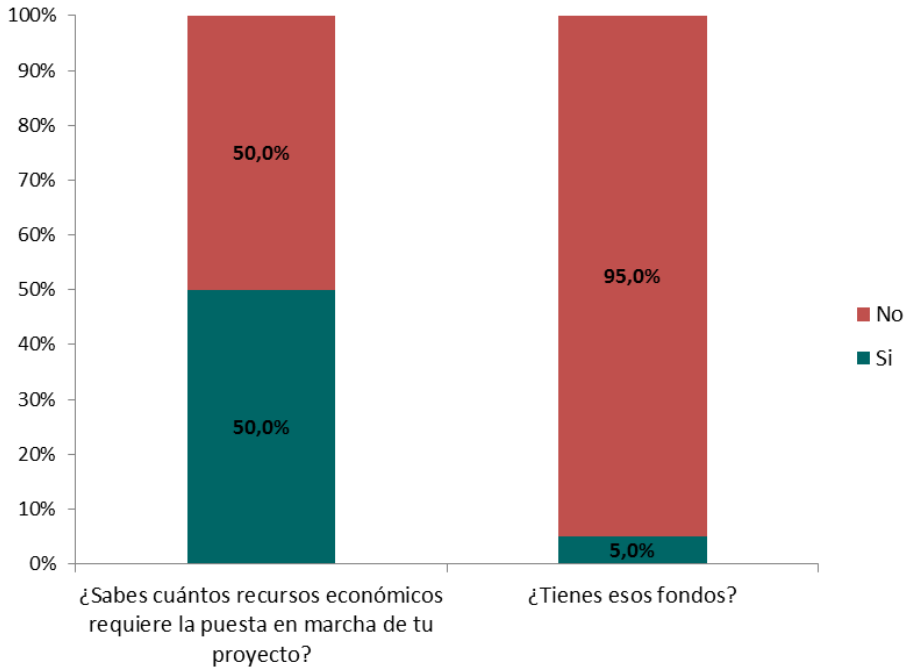
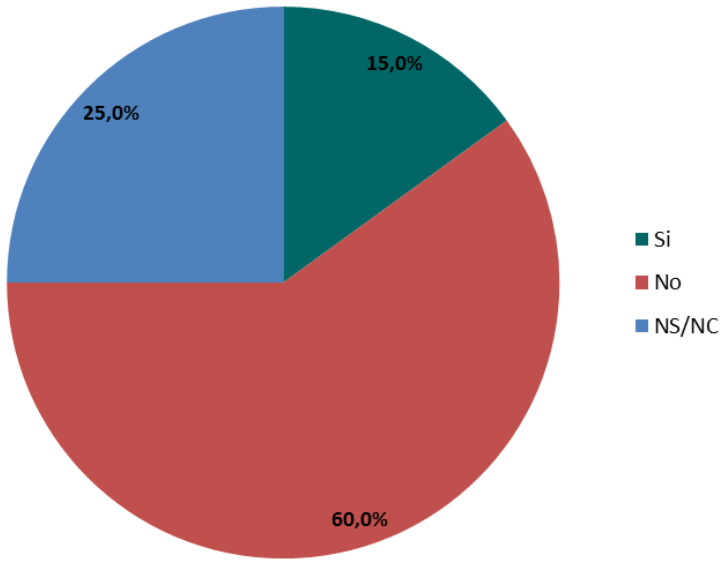


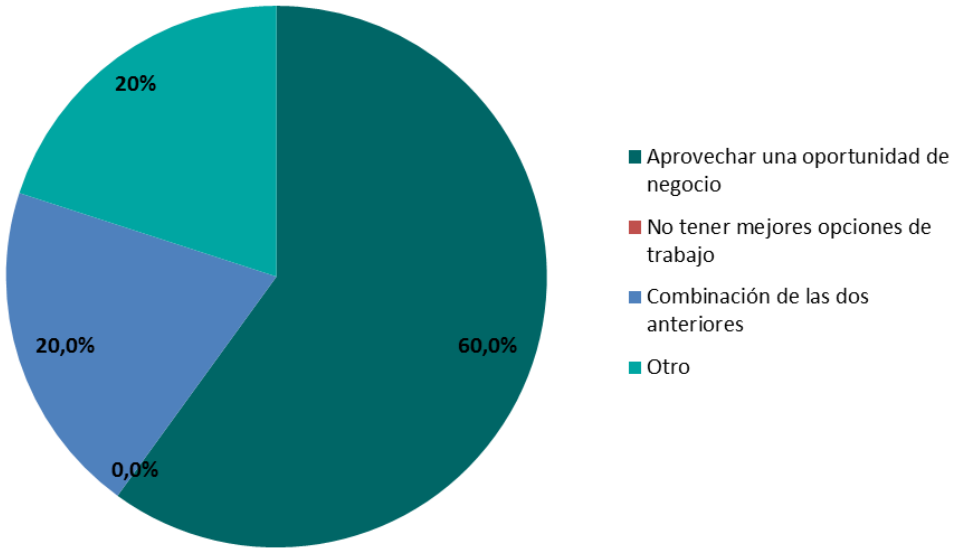
Gráfico 25. Clientes internacionales



Motivación para emprender.

Entre los participantes del centro YUZZ Universitat Jaume I de Castellón, el 60 % señala que su principal motivo para desarrollar su proyecto es aprovechar una oportunidad de negocio. Un 20 % afirma que se trata de una combinación entre no disponer de mejores opciones de trabajo y detectar oportunidades de negocio.

Gráfico 26. Principal motivo para poner en marcha el proyecto



5.3. ACTIVIDADES FORMATIVAS

- **FORMACIÓN EN EL CENTRO**

Siguiendo el itinerario formativo YUZZ, en este centro se han llevado a cabo un total de **17** sesiones presenciales de formación, clasificadas en los siguientes tipos según la naturaleza del experto que impartió la charla: **10** de expertos YUZZ, **3** de expertos locales, **2** de SECOT y **2** de voluntarios.

Sesiones de expertos YUZZ

El Programa YUZZ pone a disposición de los participantes una amplia red de expertos integrada por profesionales destacados del mundo del emprendimiento, de la empresa, de las aplicaciones tecnológicas y docentes e investigadores del ámbito académico especializados en la innovación. Estos expertos están distribuidos por todo el territorio nacional y acceden a los centros donde comparten con los participantes su experiencia docente o profesional a través de charlas o talleres.

En YUZZ Universitat Jaume I de Castellón, se han impartido un total de **10** sesiones de expertos tratando aspectos relacionados con las 9 unidades de aprendizaje del plan formativo. Las sesiones han sido impartidas por: Mercedes Segarra, Yolanda Ruiz, Juan Sobejano, Cristina Ordoñez, Jan Vos, Mª Victoria Petit Lavall, Marta Díaz Barrera, Néstor Guerra, José Miguel Tirado Beltrán y Andreu Blesa.

La asistencia media a las sesiones en el centro ha sido de **14** personas y la valoración media de los expertos de **4,3** sobre 5 posible.

Sesiones de expertos SECOT

La Asociación de Voluntariado Senior de Asesoramiento Empresarial, SECOT, ha tenido un doble papel en el Programa, participando en la tutorización de los YUZZers e impartiendo 2 sesiones formativas que trataron los siguientes temas:

- Plan de Negocio

- Plan Financiero

Estas sesiones fueron impartidas por Daniel Escrig.

Sesiones de expertos locales

Los YUZZers han tenido formación complementaria impartida por profesionales de su entorno, destacados por sus conocimientos y experiencia en el mundo del emprendimiento, en la gestión de la innovación y empresarial, así como en el ámbito tecnológico. Es importante resaltar la creación de sinergias entre estos profesionales y los YUZZers a raíz de dichas actividades.

Se han realizado un total de **3** sesiones de expertos locales, impartidas por:

- Laura Martínez Peris de la Universitat Jaume I de Castellón sobre la Fase 2 Negocio.

- Laura Martínez Peris de la Universitat Jaume I de Castellón sobre la segunda entrega del Plan de Empresa.

- Francisco Negre de Espaitec sobre Plan de acción.

Sesiones de Finanzas para Mortales

Los integrantes del proyecto Finanzas para mortales de la Fundación UCEIF, ha desarrollado un programa de formación con el objetivo de acercar los diferentes conceptos de financiación al colectivo de jóvenes emprendedores y dar respuesta a las principales dudas que pueden surgir en la búsqueda de financiación para poder implementar sus proyectos. Lo que se plasmó en el curso "Finanzas para Emprendedores", impartido por David Soro Moles, los días 10 y 16 de mayo de 2016.

- **TUTORÍAS Y ASESORAMIENTO**

El Programa YUZZ ofrece apoyo tutorial personalizado para cada uno de los participantes. Los tutores apoyan el aprendizaje y ofrecen atención permanente a los emprendedores, contribuyendo al desarrollo de habilidades desde la experiencia y orientando a los jóvenes en la formulación de sus Planes de Empresa.

En este centro, las tutorías han sido realizadas por SECOT, voluntariado Sénior de Asesoramiento Empresarial, por voluntarios Advance y Espaitec**.** El número total de tutorías ha sido de **72,** llevadas a cabo por **10** tutores, 8 de SECOT, 1 de Advance y 1 de Espaitec.

5.4. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

- **RETOS**

Un minuto con…

Con la intención de dar a conocer los diferentes Centros YUZZ y crear las primeras sinergias, se propuso la elaboración de un vídeo de presentación de cada Centro, propiciando el trabajo en equipo y colaborativo entre los YUZZers, e intentando favorecer un ambiente en el que fluyesen ideas ingeniosas y creativas.

El video del centro YUZZ de **Castellón** recibió 727 visitas con 272 likes.

Más información en Lista de reproducción "Un minuto con..."

Este es mi pitch

Se retó a los participantes a elaborar un vídeo explicando su proyecto, mediante un pitch de dos minutos de duración, con el objetivo de estimular e incentivar el aprendizaje de los YUZZers en la exposición pública de sus ideas, así como contribuir a la difusión y visibilidad de sus proyectos.

En cada centro se seleccionaron dos ganadores para optar a ser seleccionados y exponer sus proyectos de forma presencial en el espacio “10 Up Corners” del Encuentro Nacional. De este centro fueron:

- Clara López Zuriaga, del proyecto Sea Finder
- Aaron Gómez de Segura, del proyecto Closetek

Más información en Lista de reproducción "Este es mi pitch"

A Clara López Zuriaga le fue adjudicado un Corner en el YUZZDay para presentar su proyecto.

- **ACTIVIDADES DE INTERACCIÓN**

YUZZ Day

Al VI Encuentro Nacional YUZZ, celebrado el 6 de mayo 2016 en el Palacio de Festivales de Santander, asistieron más de **500** personas que pudieron disfrutar de un emocionante día de reencuentros, desvirtualizaciones y un programa repleto de expertos dispuestos a compartir sus conocimientos. En representación del **centro de Castellón** acudieron:

- Javier Moliner Urdiales
- Aida Monfort Muriach
- Vicente Aragó Salvador
- Aitor Morcillo Sevilla
- Sheila Curto Sastre
- Clara López Zuriaga
- Luis Vicente Cantero
- Raul Razvan Bordea
- Laura Martínez Peris (coordinadora)

- **OTRAS ACTIVIDADES**

En los Centros YUZZ no solo se han organizado actividades formativas, se ha dado cabida a otro tipo de actividades con un contenido más experiencial o lúdico, tales como:

- Taller Investor`s Day: 17 Claves para que un inversor apueste por tu empresa.
- Jornada “Cooperar para emprender”
- Jornada "Industria 4.0: la importancia de la tecnología en las industrias del futuro"
- Taller: ¡Emprendedor, da vida a tu propio proyecto con crowdfunding!
- Sesión en streaming: RedEmprendia Crowdfunding.
- Charla: “El tiempo es oro”, impartida por Vanesa Tejada.
- Taller: "Truco o Trato para inversión en Startups" en el CEEI Castellón.
- Conferencia: "Cómo aplicar los valores del deporte en la empresa. Los retos del emprendedor". Ponente: Josef Ajram. Trader, empresario y deportista.

5.5. PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS

- **GANADORES LOCALES**

El Jurado del centro YUZZ Universitat Jaume I de Castellón estuvo integrado por las siguientes personas:

- Dña. María Ripollés Meliá, en representación de la Universitat Jaume .
- D. Antonio Ojeda, en representación del Banco Santander.
- D. José Luis Manso, en representación de SECOT.
- Dña. Laura Martínez Peris, coordinadora del centro YUZZ Universitat Jaume I de Castellón.
- Dña. María Corredera Marcos, en representación de CISE.

Se presentaron un total de 11 proyectos, tras cuya valoración resultó ganador Aarón Gómez de Segura, promotor del proyecto CLOSETEK.

El proyecto galardonado, CLOSETEK de Aarón Gómez de Segura se apoya en los pagos móviles, el BI, el GIS, la inteligencia artificial, el IoT comercial y en tecnología propia patentada, para solucionar las pérdidas generadas por las colas en los restaurantes de comida rápida. Adaptando la experiencia del usuario al nuevo contexto digital. CLOSETEK pretende eliminar las colas. A nadie le gusta tener que esperar!

Por otro lado el Premio YUZZ Mujer de emprendimiento femenino lo recibió Aida Monfort Muriach con la idea Towin, consistente en una herramienta que permite una forma de comunicación nunca vista hasta ahora. Gracias a sus novedosas técnicas de geoposicionamiento y análisis geoespaciales, además de las actuales formas de comunicación que nos proporcionan las redes sociales, los usuarios de Towin también pueden comunicarse con zonas concretas (e.g. distrito, barrios, etc.) o zonas personalizadas. Mediante Towin los usuarios podrán decidir qué información quieren recibir. El componente geoespacial permite que el usuario pueda escoger de dónde y qué tipo de información quiere recibir.

El Premio YUZZ Fintech fue declarado desierto.

Ilustración 12. Foto del jurado de Castellón con los proyectos participantes.

AX.I TRIPTICO PROMOCIONAL VI ENCUENTRO NACIONAL

AX.II TABLA DE VALORACIÓN JURADOS

INDICADORES	CRITERIOS A PUNTUAR	Participante: Proyecto: VALORAR DEL 1 AL 5	Participante: Proyecto: VALORAR DEL 1 AL 5
1.- Presentación	Calidad del pitch		
2.- Calidad conceptual	Componente Innovador		
	Descripción clara de los objetivos y metas del proyecto		
	Propuesta de valor para el cliente		
3.- Impacto potencial en el mercado	Oportunidad, tamaño y crecimiento del mercado		
	Estrategia comercial		
4.- Viabilidad de la idea de negocio	Modelo de ingresos		
	Primeros pasos y equipo de trabajo		
	Alianzas estratégicas		
5.- Pertenencia y desarrollo	Colaboración grupal		
	Asistencia al espacio YUZZ y a las Sesiones Formativas		
	Involucración con el tutor		
TOTAL PUNTUACIÓN (Sumatorio)			

AX.III PLAN FORMATIVO. UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. OPORTUNIDAD

OBJETIVOS
• Ser capaz de generar o estructurar ideas de negocio y estimar conceptualmente el potencial que esas ideas tienen en el mercado. Se trata de huir de la generación de las ideas por las ideas y ser capaz de llegar un paso más allá para determinar el impacto o alcance que esas ideas deben tener en un mercado.
TEMARIO DETALLADO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE
1. Innovación e ideación. • Entender de dónde surgen las ideas y las oportunidades de innovación: ideación, invención, descubrimiento y diseño. • El pensamiento creativo. Modelos mentales que favorecen la creatividad. Introducción al *design thinking*. • Metodologías de creación de ideas y su conceptualización. Pensamiento visual. 2. Identificación de oportunidades. Técnicas de análisis estratégico. • Evaluar la oportunidad . • De las ideas a la innovación: la creación sostenida de valor. • Innovación en mercados existentes. Estrategias de océanos azules y "White space" de mercado. • Análisis y priorización de ideas de negocio: Concepto de negocio. 3. Evaluar el potencial de mercado. • Análisis de mercados. Tamaño de la oportunidad. • De la cadena de valor al ecosistema. Entendiendo el papel que juegan los agentes en la oportunidad. • El cliente. Conceptos básicos de segmentación.

2. AUTONOMÍA PERSONAL

OBJETIVOS
1. Ser capaz de determinar el triángulo de activos del emprendedor (valores clave, competencias básicas y habilidades fundamentales) y cómo ponerlos en valor para articular una visión y engarce con otras personas que alimenten el equipo. 2. Definir una visión coherente y factible del proyecto emprendedor, que emocione a otros y que sea ambiciosa pero no suicida.
TEMARIO DETALLADO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE
1. Propósito y valores: 1.1. Valores personales y su impacto en la toma de decisiones. 1.2. Cultura organizacional. 1.3. Gestión por valores. 2. Gestión del riesgo: 2.1. Lógica del riesgo vs. Lógica de la incertidumbre. 2.2. Hecho emprendedor, metodologías ágiles o predictivas. 2.3. Incertidumbre y mercados complejos.

3. Habilidades comunicativas: 3.1. Construcción del discurso. 3.2. Herramientas de comunicación: voz, imagen, escucha activa. 3.3. Puesta en escena, la gestión de las emociones. Empatía.

3. PROYECTO

OBJETIVOS
1. Establecer una línea de partida de acción basada en el análisis conceptual inicial de la idea y las motivaciones. Ayudar a la reflexión sobre los recursos necesarios y la forma de estructurarlos. 2. Definir un curso de acción inicial y aprender a definir el progreso necesario y a medir los esfuerzos necesarios. 3. Conocer los fundamentos básicos de las finanzas para el diseño de los modelos de negocio y la interlocución con expertos financieros.
TEMARIO DETALLADO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE
1. Planificación y gestión de proyecto: 1.1. Conceptos básicos de la gestión de proyectos. El triángulo de objetivos, recursos y tiempos. 1.2. Estructura y organización del proyecto. Documentación. Comunicación. 1.3. Escuela tradicional: waterfall / PMI. Modelos predictivos. Introducción al Modelo MPBoK. 1.4. Escuela ágil: Los valores y principios. Modelos emergentes e iteración. Herramientas básicas. Kanban. Scrum básico. 2. Introducción a las finanzas: 2.1. Conceptos básicos: Balance, Gestión de tesorería, flujos de caja, cuenta de resultados. 2.2. Ratios financieros. Proyecciones y modelos financieros básicos. 2.3. Diseño financiero: modelos de ingresos, margen bruto, operaciones, flujos de caja y financiación. 3. Plan de empresa: Estructura de un plan de empresa. Utilidad. Documentación.

4. CLIENTES

OBJETIVOS
1. Diseñar la forma en la que su idea genera valor para el cliente y para la propia empresa e identificar y priorizar las hipótesis y riesgos que esto supone. 2. Tomar una aproximación estructurada para iterar con el mercado, refinar la oportunidad y eliminar riesgos e incertidumbres del proyecto. 3. Utilizar técnicas de emprendimiento ágil para atraer clientes tempranos al proyecto, en búsqueda de una demostración de que la idea es factible y vendible.
TEMARIO DETALLADO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE
1. Modelos de negocio: 1.1. Taxonomía de creación de valor de una empresa. Modelo de negocio. 1.2. Misión de una startup frente a una empresa establecida. 1.3. Creación de nuevos modelos de negocio. Análisis y eliminación de riesgos sistemática. Variante Lean Canvas.

2. El Ajuste Problema / Solución.
   2.1. Metodologías de desarrollo de cliente.
   2.2. Segmentación por predisposición al cambio. Early adopters.
   2.3. Metodologías de entrevistas customer discovery. Priorización de hipótesis.
3. El Ajuste Solución / Producto:
   3.1. Prototipado. Utilizando elMínimo Producto Viable.
   3.2. Entendiendo el modelo de experiencia de cliente. Diseño User eXperience (UX)
   3.3. Product readiness model: modelos de relación y precio.

5. LIDERAZGO

OBJETIVOS
1. Entender los procesos de toma de decisiones y el impacto que causa en su equipo más cercano. 2. Aprender las claves de la influencia en los demás y de la generación de implicación del equipo generando alineamiento estratégico y ejecución ordenada de las tareas en entornos de alta incertidumbre y estrés.
TEMARIO DETALLADO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE
1. Toma de decisiones: 1.1. Analítica y fuentes de información. Pensamiento racional. 1.2. Intuición y toma de decisiones emocionales. 2. Liderazgo, motivación y trabajo en equipo: 2.1. Liderazgo emocional, claves de la empatía y la influencia. 2.2. Factores motivacionales extrínsecos e intrínsecos. 2.3. Construcción e hibridación de equipos diversos. 3. Negociación, resolución de conflictos y creación de valor: 3.1. Asertividad y gestión de las decisiones. 3.2. Tipologías y procesos de negociación para la creación de valor. 3.3. Gestión y resolución de incidencias y conflictos.

6. OPERACIONES

OBJETIVOS
1. Enmarcar los requisitos básicos que impactan en la creación de una sociedad jurídica en España. Tipologías de sociedades, básicos de la legislación aplicable a sociedades, manejo del gobierno corporativo y fiscalidad. 2. Conocer el impacto de los modelos operativos en la ejecución de la empresa, entendiendo conceptos como la cadena de suministro, la producción o la organización operativa de los recursos, a fin de poder hacer las primeras estimaciones de su estructura de costes.
TEMARIO DETALLADO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE
1. Legalidad y fiscalidad básica: 1.1. Personas físicas y jurídicas, tipos de sociedades. 1.2. Gobierno corporativo de las sociedades. Pactos de socios en el entorno emprendimiento. 1.3. Fiscalidad básica: personal, sociedades, IVA, introducción a la fiscalidad internacional.

2. Organización:
   2.1. Definiendo los recursos. Cadena de suministro. Proveedores y partners.
   2.2. Procesos y operaciones. Diseñando una operación predecible. Introducción a la calidad.
   2.3. Estructuras organizativas, activos intangibles, propiedad intelectual y gestión del conocimiento.
3. Plan financiero:
   3.1. Diseñando el uso de los recursos: modelos de costes y gestión presupuestaria.
   3.2. Planificando los ingresos: precios, planes de ventas, pipeline, previsiones, gestión de flujos de caja
   3.3. Sistemas operativos críticos: CRM y ERP.

7. DESARROLLO DE NEGOCIO

OBJETIVOS
1. Establecer una primera aproximación a la captación de clientes, definiendo cuáles son las opciones de las que se dispone para atraer clientes y mediante programas de marketing a fin de evaluar sus costes potenciales. 2. Definir un modelo comercial, llevar a cabo las primeras ventas para validar si el modelo definido es viable y estimar su coste y escalabilidad. 3. Conocer las implicaciones que el escalado internacional tendría en el modelo de negocio y las opciones para considerar en las fases iniciales del desarrollo empresarial.
TEMARIO DETALLADO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE
1. Fundamentos de marketing: 1.1. Diseñando la oportunidad: conectando los segmentos con la propuesta. Posicionamiento y branding. 1.2. Estrategias de comunicación: push y pull. Publicidad, comunicación corporativa, gestión de clientes. 1.3. Marketing online: canales de tracción, inbound marketing, growth hacking, social media. 2. Gestión comercial: 2.1. Modelos de gestión comercial. Efectividad y eficiencia. Canales high touch y low touch. 2.2. El proceso de compra, gestión del riesgo y los procesos de decisión. 2.3. Planificación comercial, concepto de pipeline o previsión de ventas. Proceso comercial. 3. Expansión y crecimiento: internacionalización. 3.1. Análisis de mercados internacionales: definiendo la oportunidad. 3.2. Modelos de crecimiento internacional: directo, partners, licencia, etc. 3.3. Planeando la internacionalización: recursos, opciones, programas de soporte.

8. GESTIÓN DEL TALENTO

OBJETIVOS
1. Definir cuál es el modelo de liderazgo más adecuado según el perfil personal. 2. Conocer las técnicas para el desarrollo del mapa de recursos y competencias más adecuado para llevar a cabo el plan estratégico fijado. 3. Adquirir conocimientos sobre la gestión del talento y la evaluación del desempeño.

TEMARIO DETALLADO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE
1. Habilidades directivas: 1.1. Planificación y asignación de recursos. 1.2. Dirección por objetivos, evaluación del desempeño. 1.3. Delegación y supervisión. 2. Gestión de talento: 2.1. Procesos clave de gestión de talento: definición de funciones, selección y desarrollo. 2.2. Contratación y administración de personal. 2.3. Desarrollo y crecimiento, planes de sucesión. 3. Gestión y desarrollo de personas: el triángulo valores - competencias - habilidades: 3.1. Los valores y su impacto en la gestión de personas. 3.2. Perfiles y modelos competenciales. 3.3. Habilidades y planes de formación.

9. PLAN DE ACCIÓN

OBJETIVOS
1. El estudiante conocerá Conocer las acciones necesarias para balancear el esfuerzo necesario para conseguirlo y centrarse en el desarrollo de su propio mercado. 2. Estar preparado para identificar dónde y cómo presentar el proyecto para conseguir la financiación necesaria en las mejores condiciones y negociar la entrada del inversor adecuado.
TEMARIO DETALLADO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE
1. Mercados de capitales y financiación de proyectos empresariales. 1.1. Financiación sin capital: ayudas públicas, préstamos y financiación bancaria. 1.2. Inversores privados: crowdfunding, redes de business angels, venture capital, private equity. 1.3. Escalando el negocio hacia el éxito: industria, bolsa, otras opciones. 2. Construyendo una historia convincente: storytelling 2.1. El teatro y la puesta en escena. La comunicación visual y emocional. 2.2. Las claves del contenido. Minimizando el riesgo del inversor. 2.3. Los continentes. Del elevator pitch al plan de negocio. 3. El proceso de captación y gestión de las inversiones de terceros. 3.1. Dimensionando las necesidades de capital: un plan de acción realista. 3.2. Valoración de empresas. Poniéndose en los zapatos del inversor. 3.3. Vendiendo la empresa: cómo negociar la entrada de un inversor.

AX.IV PROGRAMA VIAJE A SILICON VALLEY

SILICON VALLEY `16

DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

LUNES 17/10
LUNES 24/10

* Algunas actividades pueden estar pendientes de confirmación

YUZZ

Santander UNIVERSIDADES

CISE CENTRO INTERNACIONAL SANTANDER EMPRENDIMIENTO UCEIF

OBJETIVOS

El objetivo de esta experiencia es inspirar y potenciar a jóvenes emprendedores para acelerar el desarrollo de sus startups, brindándoles conexiones para la internacionalización de sus proyectos y la búsqueda de financiación.

El programa incluye visitas únicas a empresas y universidades, presentaciones e interacciones con líderes de Silicon Valley.

Los participantes reciben la oportunidad de explorar el ecosistema del valle y de adquirir un fuerte conocimiento de lo que significa crear y desarrollar una empresa de éxito.

LUNES - 17 DE OCTUBRE

- EL grupo llega a San Francisco a las 5:00 pm
- Cena | Presentación del programa
- Charla con Carla Suhr, cofundadora española de IDESLI

MARTES - 18 DE OCTUBRE (San Francisco y Palo Alto)

- Visita a **Founders Space,** una de las incubadoras de negocio más grandes del mundo. Presentación por su fundador Steve Hoffman
- Visita al **HP garage**
- Visita al **Museo de Intel**
- Visita guiada a la **Universidad de Stanford** y Comida en Campus
- Encuentro con **investigadores españoles** de la Universidad de Standford.

(Regreso aprox a San Francisco 19:00 pm)

MIÉRCOLES - 19 DE OCTUBRE (San Francisco)

Mañana

- Panorámica San Francisco incluyendo el puente "Golden Gate" + Comida en el Restaurante Bubba Gump.
- **Visita de medio día**. Comenzaremos con el distrito del Centro Cívico, la Casa de la Opera y la Misión Dolores, donde se fundó la ciudad. Nos detendremos en el mirador de Twin Peaks y en el Parque Golden Gate para recorrer el Jardín Japonés. Continuaremos por la carretera de la costa admirando playas y acantilados antes de subir al barrio histórico de Presidio para ver la Bahía de San Francisco y la isla de Alcatraz desde este punto panorámico. Finalmente, atravesaremos el Golden Gate Bridge.

Tarde

- **Sesión:** Cultura de negocios en Silicon Valley
  Cómo innovan las empresas de S.V.
  Comunicación y networking en el ecosistema de San Francisco.
- Sesión de preguntas y respuestas con **emprendedores españoles**

JUEVES - 20 DE OCTUBRE

Mañana

- Visita **Nuevo Campus Google** en San Franscico. Presentaciones organizadas por Google para el grupo

Tarde

- Visita **Google** en Palo Alto: Tour del Campus y tienda de Google
- Visita a **Facebook**

(Regreso aprox a San Francisco 19:00 pm)

VIERNES – 21 DE OCTUBRE

(San Francisco)

Mañana

Mañana libre

Tarde

Visita a **Linkedin**

Evento de Networking. Live Shark Tank Networwing Event

SÁBADO - 22 DE OCTUBRE (San Francisco)

Master Class sobre Lean Silicon Valley Entrepreneurship con la profesora de UC Berkeley Whitney Hischier

Charla STC

Charla con un **serial entrepreneur & investor** de Silicon Valley ¿Qué buscan los inversores en los proyectos?

(Tarde Libre)

DOMINGO - 23 DE OCTUBRE

- Sesión de cierre con equipo CISE | Mañana libre

- Salida de San Francisco. Vuelo de regreso a España

INFORMACIÓN DE VUELOS

08:00 - Presentación en el aeropuerto **Madrid–Barajas**, en mostradores de la compañía **BRISTISH AIRWAYS,** para los trámites de facturación.

Asistencia por acompañante de **HALCON VIAJES** en el aeropuerto para los trámites de facturación de equipajes y entrega de la documentación de viaje (etiquetas, tarjetas de embarque, etc.).

Obligatorio: PASAPORTE Y ESTA

BA 457	17.10.16	10.50 – 12.15	Madrid-Londres
BA 287	17.10.16	14.05 – 17.00	Londres- San Francisco
BA 286	23.10.16	19.15 – 13.40 +1	San Francisco-Londres
BA 462	24.10.16	15.05 – 18.35	Londres - Madrid

Enchufes: En Estados Unidos se utilizan enchufes de dos clavijas planas; por eso, no debe olvidar en su equipaje un adaptador. Existen adaptadores universales que sirven para más de 150 países.

Equipaje de mano: Normalmente las compañías aéreas permiten en clase turista subir a bordo un bulto de más o menos 10 kg, 50cm de largo por 40cm de ancho y por 25 cm de alto. Sólo está permitido llevar en su equipaje de mano pequeñas cantidades de líquidos. (máxima 100 ml.)

PERSONAS DE CONTACTO

CISE

NACHO RODRÍGUEZ - jignacio@cise.es | 679.761.555

RAFA RUIZ BADA - rafael@cise.es | 699.433.709

HOTEL

Holiday Inn San Francisco Golden Gateway - +1 415-441-4000 | 1500 Van Ness Ave, San Francisco, CA 94109

LEGALITAS SEGUROS DE VIAJE

Desde España: 902537513
Desde el extranjero: +34912013950

HALCÓN VIAJES

MARIO FERNANDEZ - mfernandez@halcon-viajes.es | 942.238.474. - 663.038.809

OFICINA TÉCNICA EN S.F. | IDESLI: Annika Hoeltje (415) 395-6590 | International Institute of Linguistics, 560 Mission Street, Suite 1300 - San Francisco CA, 94105

SERVICIOS INCLUIDOS

Incluye organización, facilitación e introducción de todas las visitas y actividades

- Vuelo ida/vuelta Madrid – San Francisco
- Desayunos y almuerzos
- Alojamiento en habitación doble
- Kit de merchandasing
- Lista de recursos de emprendimiento y eventos interesantes por la tarde para cada uno de los días del programa
- Guía local
- Lista de lugar que ver y restaurantes que visitar durante la estancia en SF.
- Logística: es posible que dividamos en dos grupos a los participantes para alguna de las visitas

SILICON VALLEY 2016

Dirige y coordina:

CISE
CENTRO INTERNACIONAL SANTANDER EMPRENDIMIENTO
UCEIF

Patrocinado por:

Santander
UNIVERSIDADES

* Algunas actividades pueden estar pendientes de confirmación

PARTNERS Y COLABORADORES