Explorer

Powered by Santander



Programa Explorer 2019

Informe Global

CISE
CENTRO INTERNACIONAL SANTANDER EMPRENDIMIENTO
UCEIF

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN 4

2. EL PROGRAMA EXPLORER 5

3. OBSERVATORIO EXPLORER 7

- PERFIL DEL PARTICIPANTE EXPLORER 7
- PERCEPCIONES SOBRE SUS VALORES Y APTITUDES PARA EMPRENDER 15
- PERFIL PROYECTOS 19
- MOTIVACIÓN 26

4. FORMACIÓN 28

4.1. PLAN FORMATIVO 28

4.2. RECURSOS FORMATIVOS 30

- SESIONES ROADSHOW 31
- SESIONES DE VOLUNTARIADO 32
- SESIONES DE EXPERTOS LOCALES 33
- METODOLOGÍA LEAN STARTUP 33
- DINAMICAS Y SESIONES GRUPALES 34
- TUTORÍAS Y ASESORAMIENTO MULTIDISCIPLINAR 35
- MOOC EXPLORER 36
- MÓDULOS FORMATIVOS ON LINE THINK UP 36

5. PLATAFORMA EXPLORER 37

6. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS 38

6.1. RETOS 38

6.2. EXPLORER DAY 42

7. CERTIFICADOS EXPLORER 46

8. JURADOS EXPLORER SPACES 48

- CONSTITUCIÓN DEL JURADO 48
- PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO 48

- EVALUACIÓN DEL JURADO 49
- PREMIOS: PASO A LA FASES FINALES Y VIAJE A SAN FRANCISCO 49

9. FASE FINAL EXPLORER 51

- CONSTITUCIÓN DEL JURADO 51
- EVALUACIÓN DEL JURADO 51
- EXPLORER AWARDS 52
- WOMAN EXPLORER AWARD 55
- DISRUPTIVE TECHNOLOGY EXPLORER AWARD 57

10. MEDIOS DE COMUNICACIÓN Y SOCIAL MEDIA 60

ANEXOS 63

AX.I PROGRAMA VIAJE A SILICON VALLEY 63

PARTNERS Y COLABORADORES 64

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 Explorer,** 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.

CISE es un Centro que fomenta el espíritu emprendedor e impulsa la generación de *startups.* A través de innovadores programas formativos que incorporan metodologías ágiles y experiencias reales, CISE estimula la creatividad de las personas y promueve la innovación. El Centro nace del acuerdo de la Universidad de Cantabria, el Gobierno de Cantabria y Banco Santander a través de Santander Universidades, tres instituciones relevantes que comparten un fuerte compromiso por el desarrollo de la sociedad basado en el conocimiento. Pueden ampliar la información en la siguiente página web, www.cise.es.

Explorer 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 comenzó en 2009 con el nombre de YUZZ, con dos centros, uno en Barcelona y otro en Madrid, como un vivero tecnológico de grandes ideas. Desde entonces se han completado diez ediciones, creciendo de forma exponencial, gracias a una amplia red de socios y colaboradores, públicos y privados, llegando en esta última edición, a 55 spaces, uno de ellos en la Universidad de Buenos Aires en Argentina y otro en la Universidad de Coimbra en Portugal.

Explorer se integra y es miembro de la plataforma Santander X, la comunidad global que conecta a emprendedores de todo el mundo. Santander X ofrecerá una red de colaboración en la que universidades y emprendedores de todo el mundo podrán colaborar, compartir ideas y conocimientos e incluso atraer inversión. Explorer es un eje importante dentro de esta nueva línea de emprendimiento de Banco Santander.

2. EL PROGRAMA EXPLORER

Explorer da 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, para integrarlos en un ecosistema de alto rendimiento en el cual hacer crecer sus proyectos hasta convertirlos en un modelo de negocio.

Es un programa colaborativo, de 5 meses de duración, que cuenta con un itinerario formativo aplicado en el conjunto de sus spaces 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 **Explorer ha sido premiado** con el reconocimiento "**Best European Practices Supporting Youth Self-Employment**", como una de las tres mejores iniciativas europeas en el apoyo del autoempleo entre la juventud. El premio fue concedido por la red europea E.L.I.S.A.N (European Network for Local Inclusion and Social Action), y la Unión Regional de Municipios de Attica (P.E.D.A), en el marco de la Conferencia Europea sobre juventud y autoempleo, en la que se han analizado y debatido buenas prácticas. E.L.I.S.A.N es una organización internacional no gubernamental presente en el Comité de Regiones en Bruselas, cuyo objetivo es asegurar los intereses y necesidades de las comunidades territoriales locales en la implementación de una política social europea eficaz y coherente, así como sensibilizar para ello.

Explorer ha ofrecido a los **1.812 jóvenes** seleccionados en esta edición de entre las más de **3.337 solicitudes**, incluyendo los Explorer Space de la Universidad de Buenos Aires y de la Universidad de Coimbra, la oportunidad de desarrollar su creatividad y capacidad de innovación, constituyéndose en un trampolín de talento y relación entre emprendedores de todos los spaces, siendo el trabajo en equipo, presencial y en red una poderosa herramienta para el desarrollo de oportunidades.

El programa facilita todo este proceso combinando **la formación y el asesoramiento experto** con un sistema de premios para las propuestas mejor valoradas de cada space, destacando dos particularmente: un **viaje a San Francisco** donde conocer el ecosistema emprendedor de Silicon Valley para todos los ganadores de cada Explorer Space, con una completa agenda de

eventos y experiencias, y **60.000 euros** destinados a los tres mejores proyectos. Todo esto supone más de 300.000 euros en incentivos formativos y premios.

Además, patrocinado por la **Fundación EY** se concedió el **Woman Explorer Award**, de emprendimiento femenino, que pretende distinguir y reconocer la participación de la mujer en proyectos de emprendimiento de alto impacto. La ganadora obtuvo **20.000 euros** de financiación y **apoyo de los equipos consultores de EY** para acelerar su proyecto.

Por último, gracias a la colaboración de **INDRA** se entregó el **Disruptive Technology Explorer Award**. El proyecto ganador recibió **3.000 euros y el asesoramiento por parte de profesionales de Indraventures**, con el objeto de apoyar la escalabilidad del proyecto y contribuir a un mayor éxito del mismo.

3. OBSERVATORIO EXPLORER

El **Observatorio Explorer** se lleva a cabo con el fin de identificar el perfil personal de los participantes en el programa, el de los proyectos que ponen en marcha, así como la percepción que tienen de algunos aspectos vinculados al ámbito del emprendimiento y de su entorno.

El **perfil del participante en Explorer** ha sido elaborado en base a una encuesta realizada al colectivo de jóvenes seleccionados para participar en Explorer en el conjunto de sus spaces en 2019. El número de respuestas recibidas ha sido de 1.186.

Los resultados se dividen en cuatro grandes bloques: el primero analiza el **perfil** del participante, el segundo analiza las **percepciones** de los Explorers sobre sus valores y aptitudes para emprender, el tercero está vinculado con el perfil de los **proyectos** que ponen en marcha. Finalmente, para concluir aparece una breve referencia a la **motivación** que impulsa a los participantes en el programa para desarrollar sus proyectos.

- **PERFIL DEL PARTICIPANTE EXPLORER**

En el presente apartado se muestran las principales variables que definen el perfil del joven emprendedor Explorer.

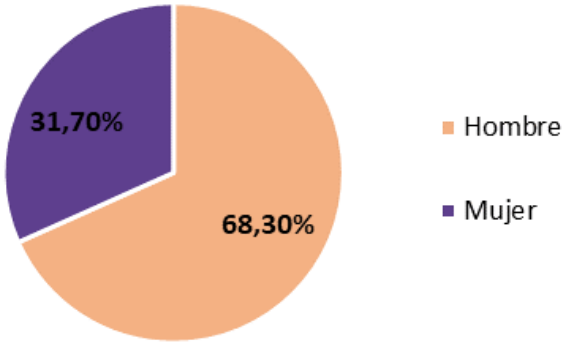
Edad y sexo

Las cifras que se ofrecen a continuación son las únicas del informe que han sido obtenidas tratando la información de los seleccionados para la presente edición. Las primeras dos variables analizadas son la edad y el sexo. Para esta edición la edad media se encuentra en los **23 años**.

En términos generales la actividad emprendedora en España suele estar marcada por una participación mayor de los hombres. En el Informe GEM España 2018 el 53,1% de los emprendedores fueron hombres.

En el caso de los Explorers los resultados obtenidos en base al sexo muestran también un mayor porcentaje de hombres, 68,30% frente al 31,70% de mujeres (Gráfico 1). Esta diferencia de género sigue una tendencia a la baja desde el año 2016 que se encontraba en el 71,50% de hombres frente al 28,50% de mujeres.

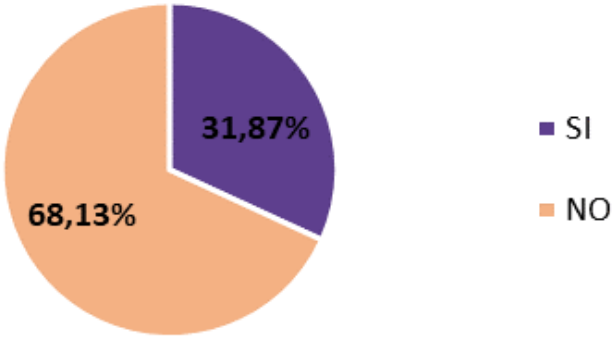
Gráfico 1. Distribución por sexo de los Explorers



Nivel educativo

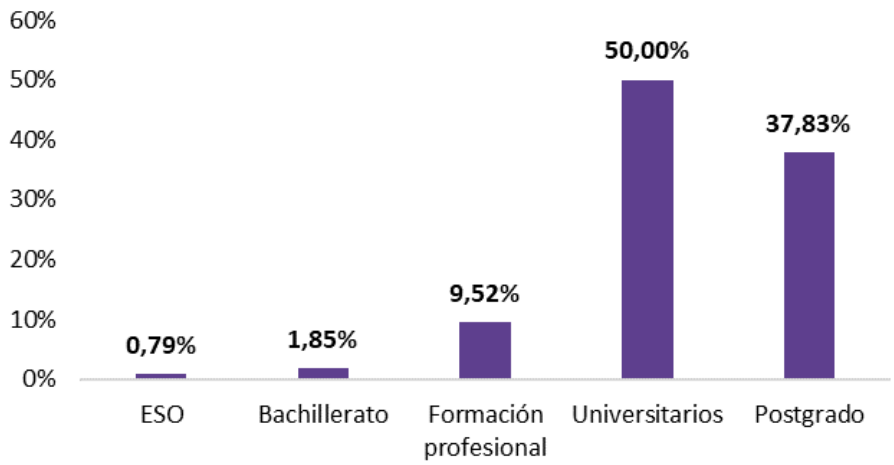
El gráfico 2 muestra que solo el 31,87% de los Explorers han finalizado sus estudios.

Gráfico 2. Explorers que han finalizado sus estudios



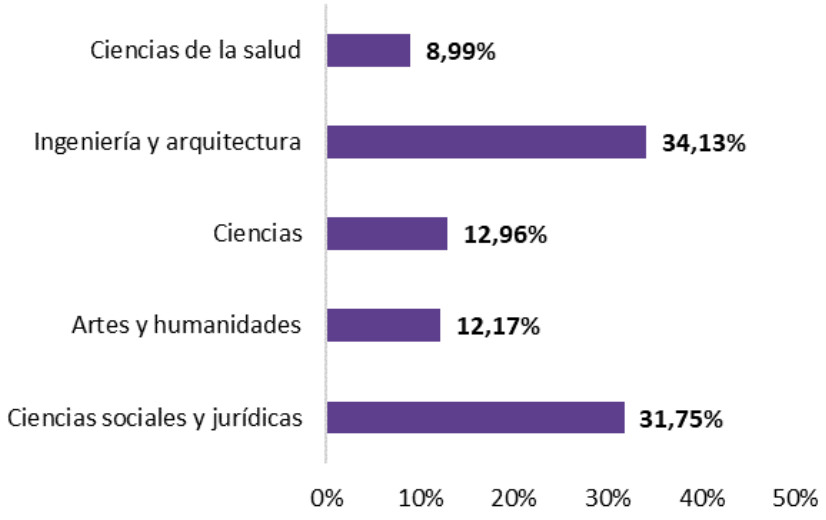
De los Explorers que han finalizado sus estudios, un 37,83% ha terminado sus estudios de postgrado y un 50,00% sus estudios universitarios.

Gráfico 3. Distribución según el nivel de estudios finalizados



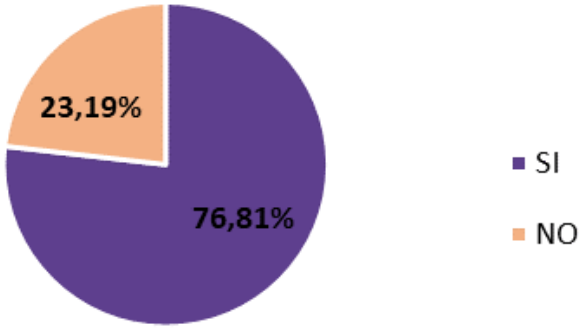
El área de conocimiento de estudios finalizados con un mayor porcentaje es Ingeniería y arquitectura (34,13%), seguida de Ciencias sociales y jurídicas (31,75%). Gráfico 4.

Gráfico 4. Área de conocimiento



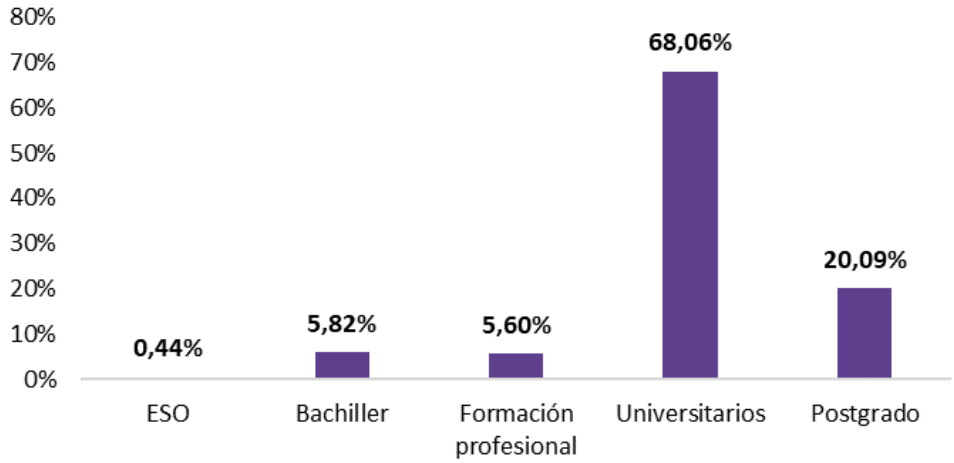
Por otro lado, el gráfico 5 muestra los participantes que continúan estudiando en la actualidad, en este caso un 76,81%.

Gráfico 5. Explorers que continúan estudiando en la actualidad



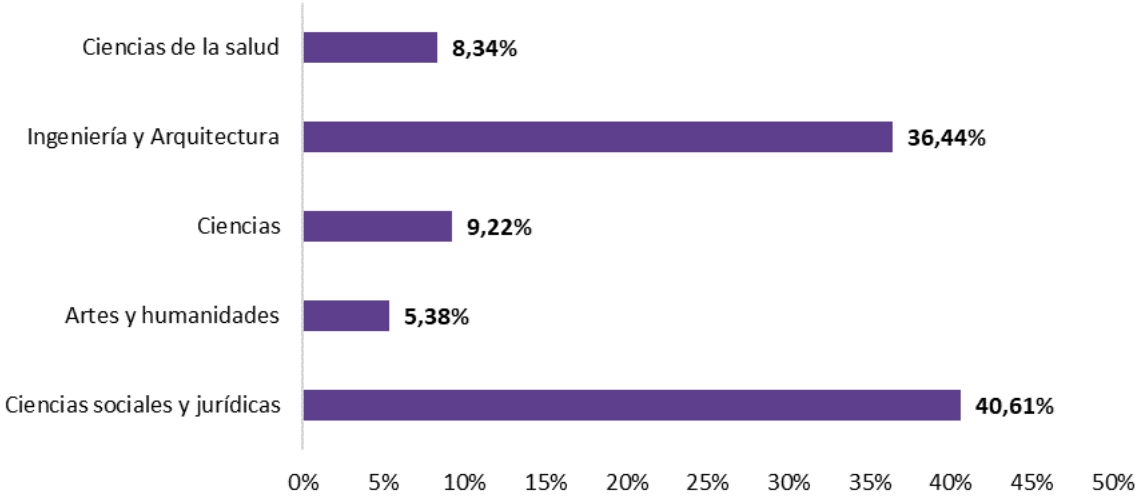
El gráfico 6 muestra la distribución de los Explorers según su nivel de estudios actual. Como se puede observar en su mayoría son universitarios (68,06%). Asimismo, resulta destacable el porcentaje de participantes que están cursando estudios de postgrado (20,09%).

Gráfico 6. Distribución según el nivel educativo del participante



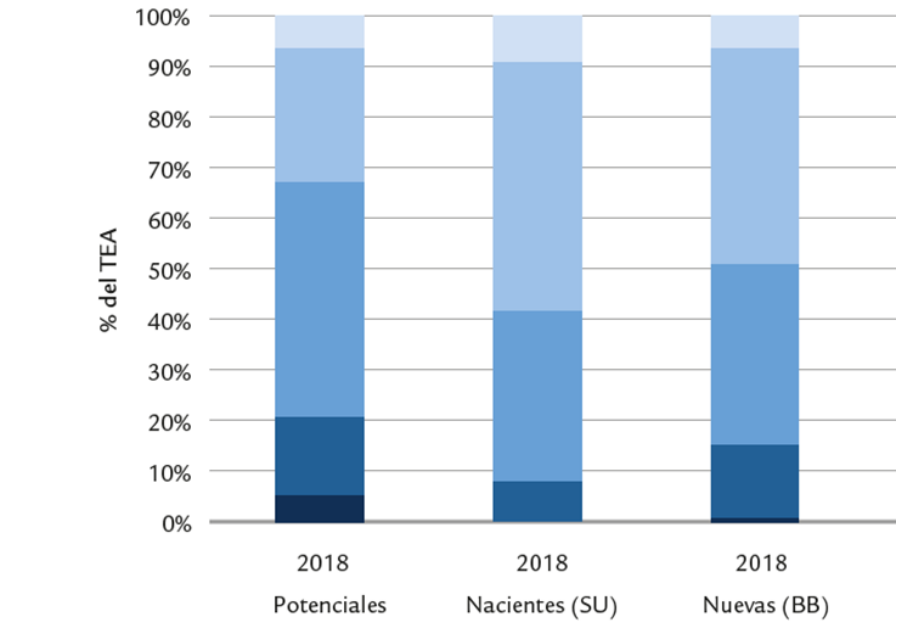
Las principales áreas de conocimiento donde desarrollan sus estudios son Ciencias Sociales y Jurídicas con un 40,61% e Ingeniería y Arquitectura con un 36,44% (Gráfico 7).

Gráfico 7. Área de conocimiento



Comparando estos resultados con los ofrecidos en el Informe GEM España 2018 (Gráfico 8) se puede apreciar que los Explorers poseen un nivel de formación más elevado que la media de emprendedores nacionales, ya sea potenciales, nacientes o emprendedores con empresas de nueva creación. La causa de esta considerable diferencia puede deberse al rango de edad de cada una de las muestras ya que en GEM el rango de edad va de 18 a 64 años, frente a la muestra de Explorer que va de 18 a 31 años. Este dato puede evidenciar el notable incremento en el nivel educativo de las nuevas generaciones.

Gráfico 8. Nivel educativo del emprendedor en España



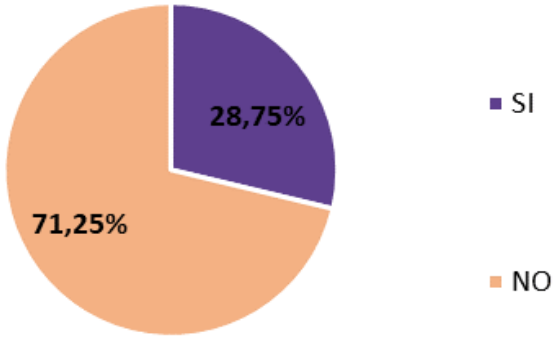
	2018 Potenciales	2018 Nacientes (SU)	2018 Nuevas (BB)
Postgrado	6,8%	9,4%	6,8%
Superior	26,3%	48,9%	42,7%
Secundaria	46,4%	34,0%	35,4%
Primaria	14,9%	7,6%	14,4%
Sin estudios	5,5%	0,0%	0,6%

Fuente: GEM España, APS 2018.

Formación previa en emprendimiento

Un aspecto a tener en cuenta es la formación en emprendimiento que los participantes tienen cuando llegan al programa. Es por ello que se les consultó si habían participado previamente en algún programa de fomento del emprendimiento, o si habían recibido formación especializada. El gráfico 9 muestra los resultados, que ponen de manifiesto que un 71,25% de los encuestados no tiene ninguna formación previa en emprendimiento.

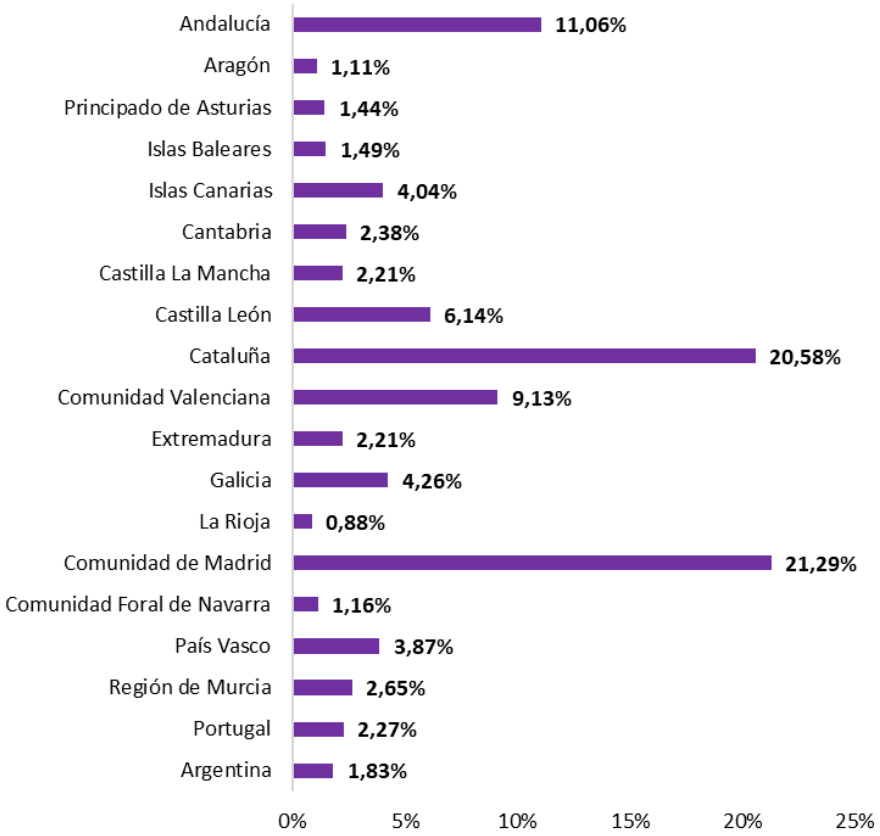
Gráfico 9. Formación en emprendimiento



Distribución geográfica

En relación con la participación geográfica de los Explorers, la zona en la que más participantes hay es la Comunidad de Madrid, con un 21,29%, seguida por Cataluña con un 20,58% y Andalucía con un 11,06%. En estos territorios es donde mayor concentración de spaces tiene el programa. La distribución del resto de zonas se muestra en el gráfico 10.

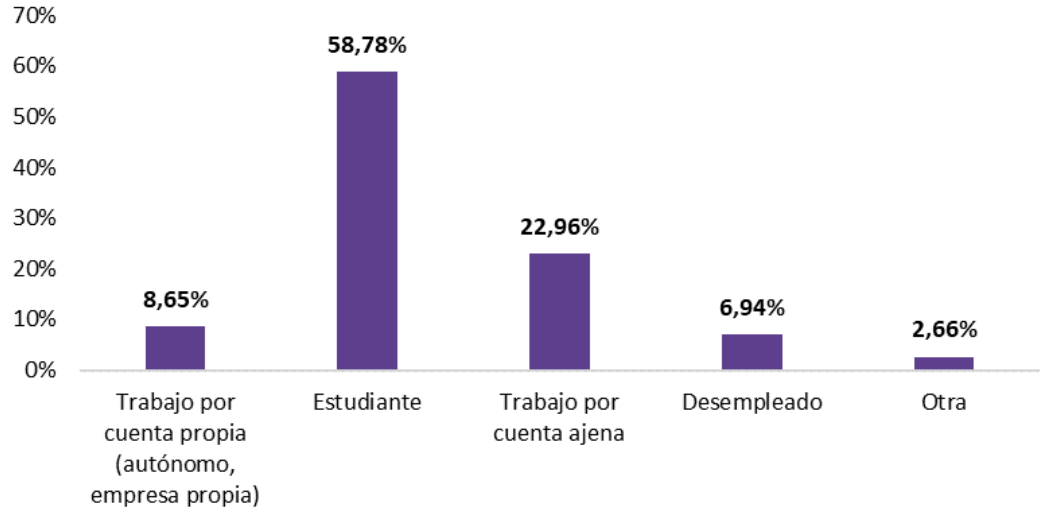
Gráfico 10. Distribución geográfica



Situación laboral actual y experiencia laboral

Otro de los aspectos relevantes a tener en cuenta del perfil del participante en Explorer es su situación laboral actual. El gráfico 11 muestra que la mayoría son estudiantes (58,78%). Un 22,96% de los jóvenes trabajan por cuenta ajena.

Gráfico 11. Situación laboral actual



Además de la situación laboral actual de los Explorers también se les ha consultado si tienen experiencia laboral y en qué tipo de entorno la han adquirido. El gráfico 12 muestra que un 76,05% responde afirmativamente, obteniendo esa experiencia principalmente por cuenta ajena (69,18%) (Gráfico 13). Cabe destacar el 10,42% que manifiesta haber adquirido esa experiencia con su propia empresa.

Gráfico 12. Experiencia laboral

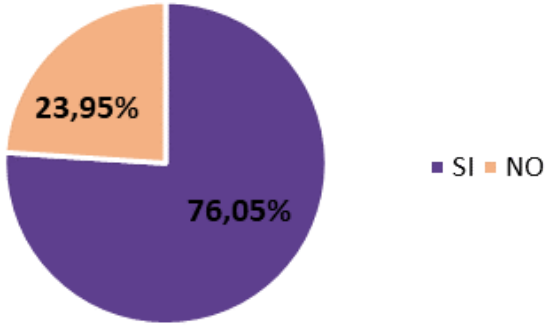
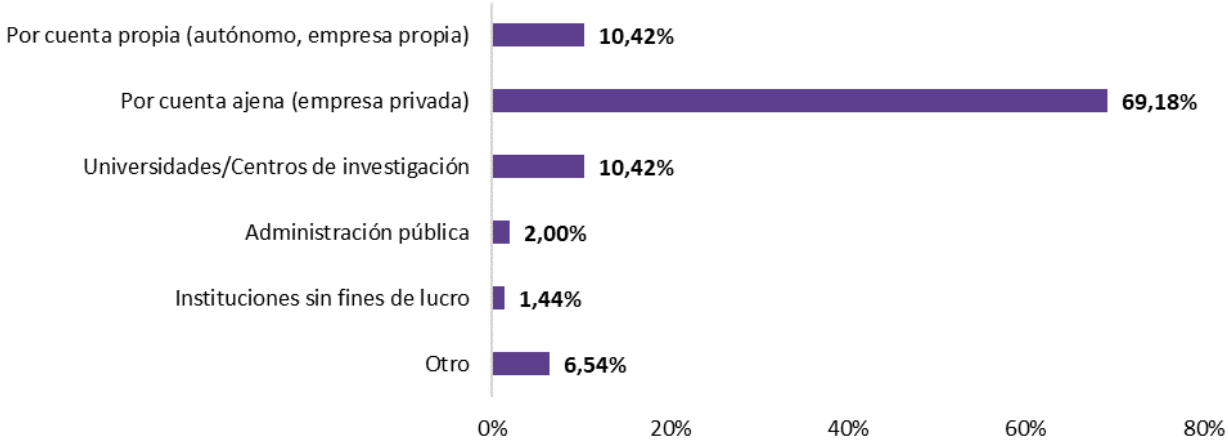


Gráfico 13. Tipo de entorno donde han adquirido la experiencia laboral



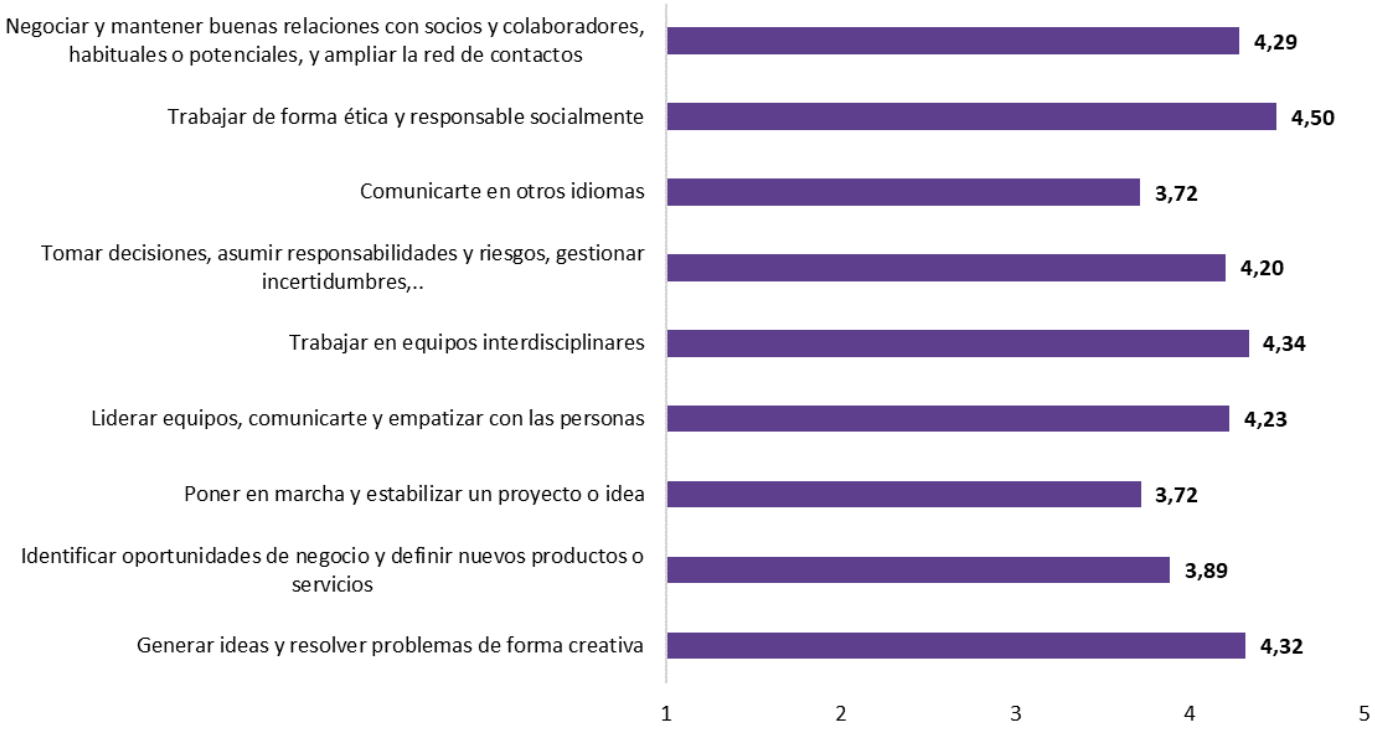
- **PERCEPCIONES SOBRE SUS VALORES Y APTITUDES PARA EMPRENDER**

Capacidades

Las variables analizadas en relación con las capacidades de los Explorers se muestran en el gráfico 14, donde se muestran las valoraciones medias para cada uno de los ítems analizados. En términos generales los Explorers se ven muy capaces para desarrollar las actividades planteadas puesto que todas las puntuaciones medias son superiores a 3,72 (sobre 5). *Trabajar de forma ética y responsable socialmente* (4,50 sobre 5) es la variable con la media más elevada. Por otro lado, *poner en marcha y estabilizar un proyecto o idea* junto con *comunicarte en otros idiomas* aparecen como las variables con una menor puntuación media y por tanto para la que se sienten menos capaces (3,72 sobre 5).

Gráfico 14. Valoraciones medias de la percepción de las capacidades de los Explorers

(Escala de 1- 5, siendo 1: nada capaz y 5: muy capaz)



Entorno

En el presente apartado se ha consultado a los encuestados sobre su percepción acerca del entorno, pidiendo que indiquen su grado de conformidad con una serie de cuestiones, valorándolas en una escala de 1 a 5 puntos siendo 1 total desacuerdo y 5 total acuerdo.

Observando los resultados (Gráfico 15) se aprecia que los Explorers ponen de manifiesto que el *acceso a la financiación no es sencillo* (2,35 en una escala de 1 a 5 puntos), junto con la *dificultad para conseguir contactos* (2.83), además indican que *solo se reconoce y valora a los emprendedores con éxito* y *existen trabas o barreras burocráticas para la creación de nuevas iniciativas*.

En el lado opuesto afirman que *se estimulan la creatividad y la innovación* y l*a alternativa de emprender se considera como una buena opción profesional*.

Gráfico 15. Valoraciones medias de la percepción del entorno de los Explorers (Escala de 1 y 5)

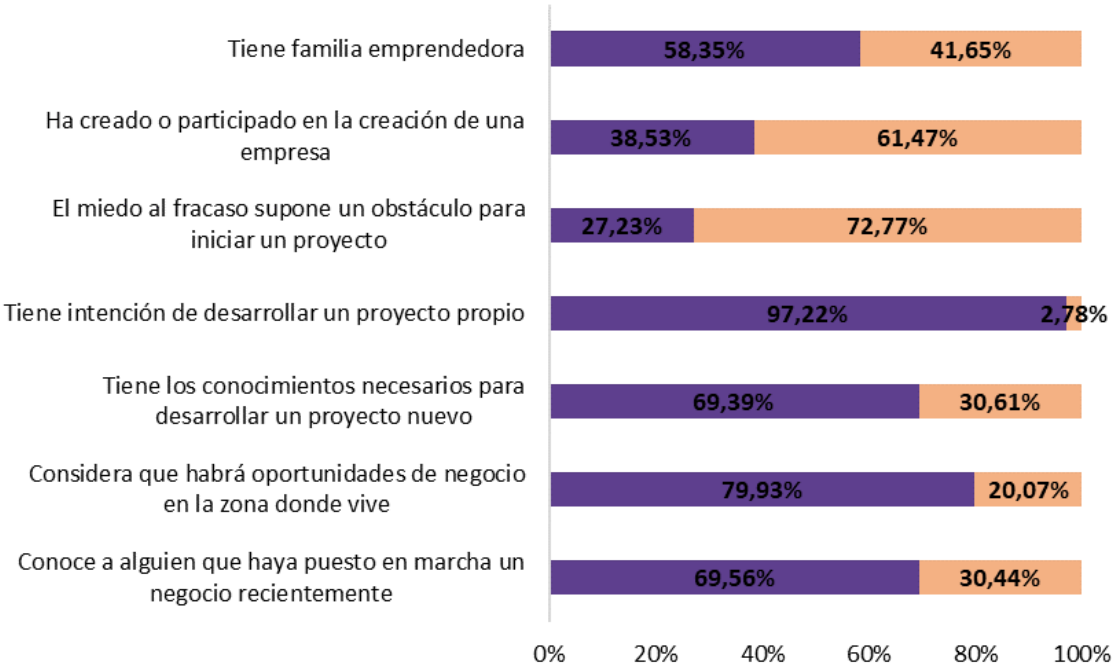


Oportunidad y entorno cercano

A continuación, se analiza la percepción de los Explorers acerca de las oportunidades que se les presentan en el contexto temporal cercano, la disposición para aprovecharlas o no, así como el contexto familiar que puede favorecer o no que se desarrolle su idea de negocio.

El gráfico 16 muestra los resultados obtenidos donde se aprecia que la práctica totalidad de los Explorers están decididos a desarrollar su propio proyecto (97,22%). El 79.93% *considera que habrá oportunidades de negocio en la zona donde vive*, el 69,56% afirma *conocer personalmente a un emprendedor que ha puesto en marcha su negocio recientemente,* el 69,39% piensan que *tienen los conocimientos, habilidades y experiencia necesarios para emprender*, y el 58,35% tiene *algún familiar emprendedor.* En cuanto al miedo al fracaso un 72,77% de los encuestados manifiesta que no supone un obstáculo para poner en marcha su propia empresa.

Gráfico 16. Percepciones de los Explorers sobre su entorno cercano



Comparando estos datos con los que ofrece el Informe GEM España 2018 (Gráfico 17), aplicado al colectivo de personas involucradas en el proceso emprendedor, se pueden extraer algunas conclusiones:

- *Percepción de oportunidades.* Variable en la que los Explorers (79,93%) están significativamente por encima de la media obtenida en la muestra GEM (42,70%).
- *Conocimientos y habilidades para emprender*. Tanto la muestra Explorer (69,39%) como la muestra GEM (83,80%) se mantienen en valores ciertamente altos. Esto confirma que las personas que participan en iniciativas emprendedoras poseen los conocimientos y habilidades necesarias para ello. En el caso de las personas no involucradas en procesos emprendedores este porcentaje se reduce considerablemente, hasta llegar a un 43,40%.
- *Miedo al fracaso.* Probablemente una de las principales causas que históricamente se han asociado a la disminución de las aspiraciones de muchos emprendedores. Un 27,23% de los Explorers manifiestan que el miedo al fracaso supone un obstáculo para emprender. En el caso de los datos facilitados por GEM nos encontramos con datos semejantes ya que un 32,80% de las personas involucradas en procesos emprendedores ve el miedo al fracaso como un obstáculo. Para aquellas personas no

involucradas en un proceso emprendedor ese porcentaje aumenta hasta llegar al 44,50%. Estos datos parecen indicarnos que cuanto más conocimiento se tiene sobre el proceso emprendedor menor es el miedo al fracaso.

- *Contacto con emprendedores.* La mayoría de los Explorers (69,56%) dice conocer emprendedores que hayan puesto en marcha su negocio recientemente. En comparación con la muestra GEM el porcentaje llega a un 55,20% para emprendedores y un 30,30% para no emprendedores.

Gráfico 17. Percepciones sobre valores y actitudes para emprender en España 2018

% de la población española de 18-64 años que percibe que	Involucrada en el proceso emprendedor			No involucrada en el proceso emprendedor		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
... existen oportunidades para emprender en los próximos 6 meses	**45,8%**	39,2%	42,7%	**28,5%**	25,6%	27,1%
... posee los conocimientos y habilidades para emprender	**85,0%**	82,3%	83,8%	**49,7%**	37,1%	43,4%
... el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender	31,5%	**34,2%**	32,8%	42,3%	**46,7%**	44,5%
... conoce a otras personas que han emprendido el año anterior	**57,7%**	52,2%	55,2%	**33,9%**	26,7%	30,3%

Fuente: GEM España, APS 2018.

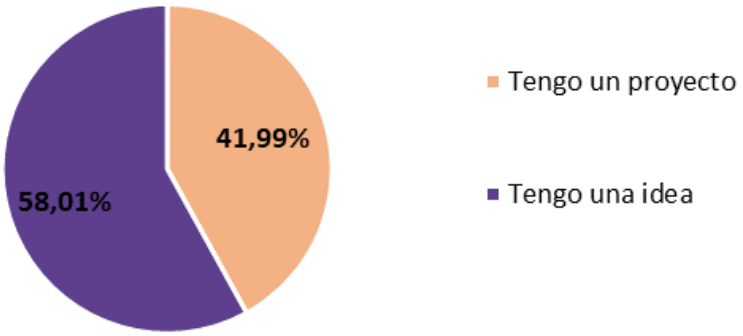
- **PERFIL PROYECTOS**

En el presente apartado se analizan una serie de parámetros relacionados con los proyectos impulsados por los Explorers.

Fase de desarrollo

Como se puede ver en el gráfico 18 de este informe, la mayoría de los los proyectos presentados en Explorer se encuentran en fase de idea (58,01%), frente al 41,99% de los proyectos con un estado de desarrollo más avanzado (fase de proyecto).

Gráfico 18. Fase de desarrollo de su proyecto



Equipo

Los Explorers responden que los equipos con los que participaron en el programa estaban compuestos principalmente por dos personas (37,65%) (gráfico 19), y un 66,75% de los equipos tenían colaboradores (gráfico 20).

Gráfico 19. Personas que componen el equipo

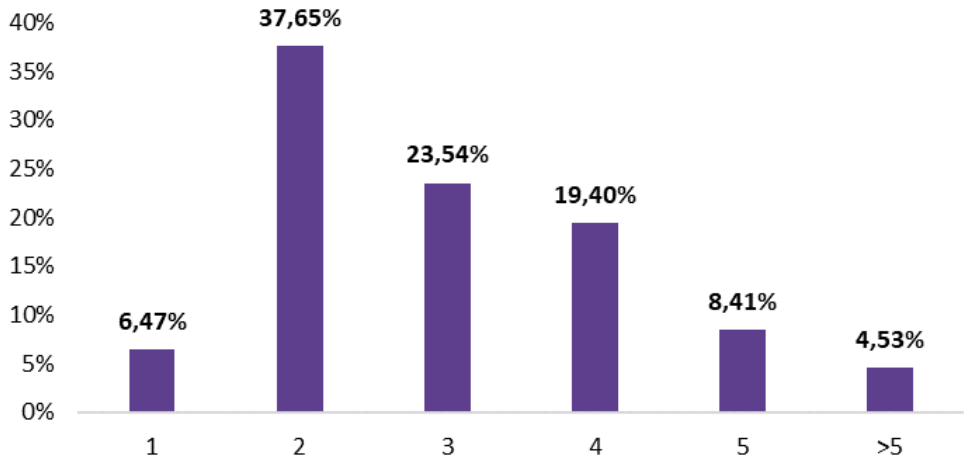
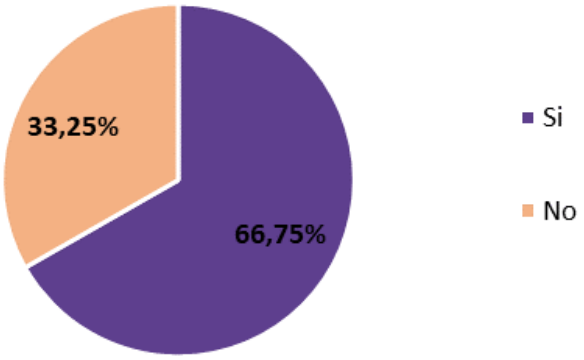


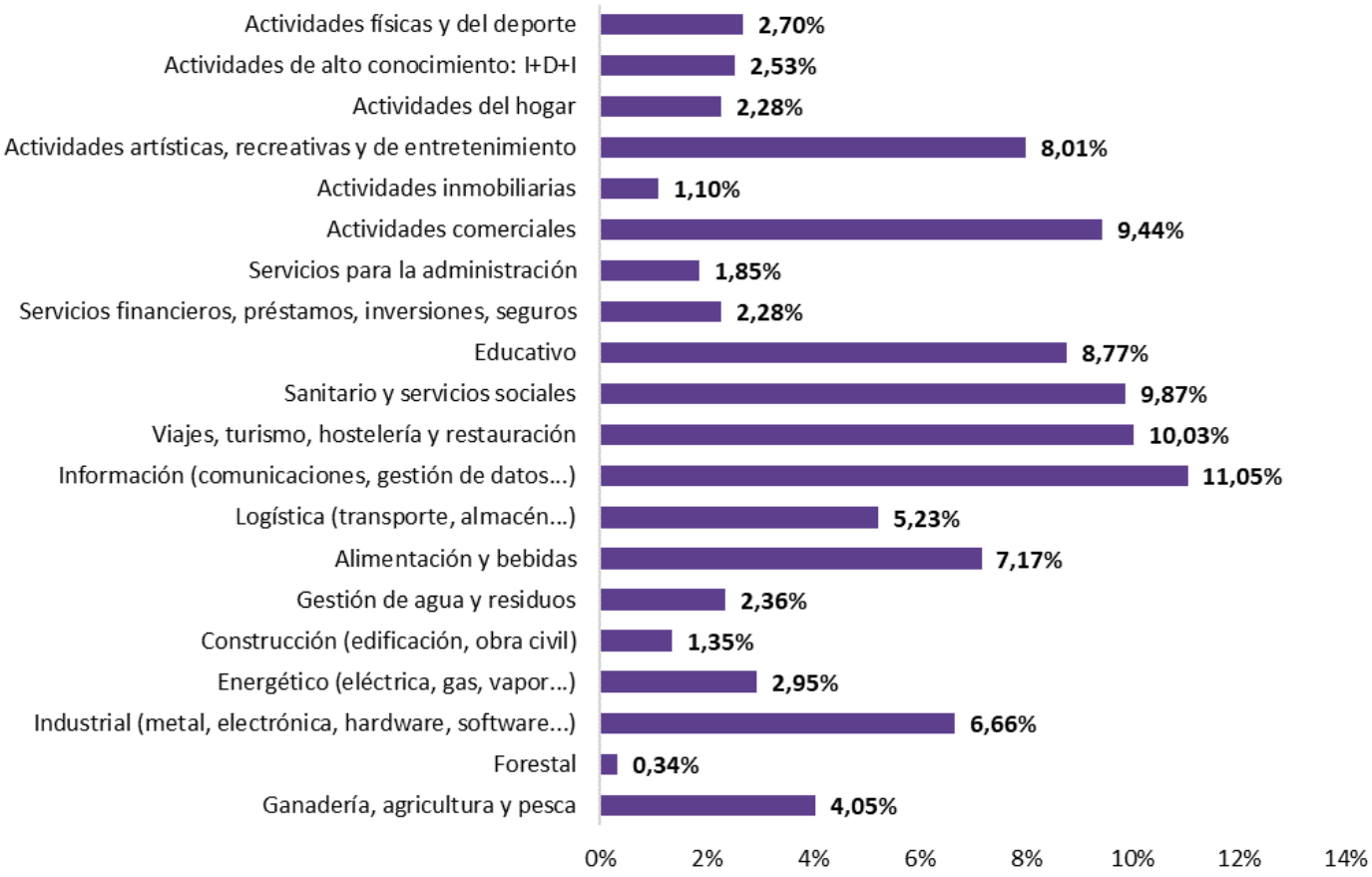
Gráfico 20. Colaboradores



Sector o área

En cuanto a la distribución de proyectos por áreas o sectores de Explorer, está muy atomizada, destacando que un 11,05% de los proyectos pertenecen al área de Información (comunicaciones, gestión de datos), seguidos de un 10,03% que son del sector viajes, turismo, hotelería y restauración. Debe señalarse el 9,87% del sector sanitario y servicios sociales, o el 9,44% de actividades comerciales. También despuntan el sector educativo con un 8,77% y el de actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento con un 8,01%.

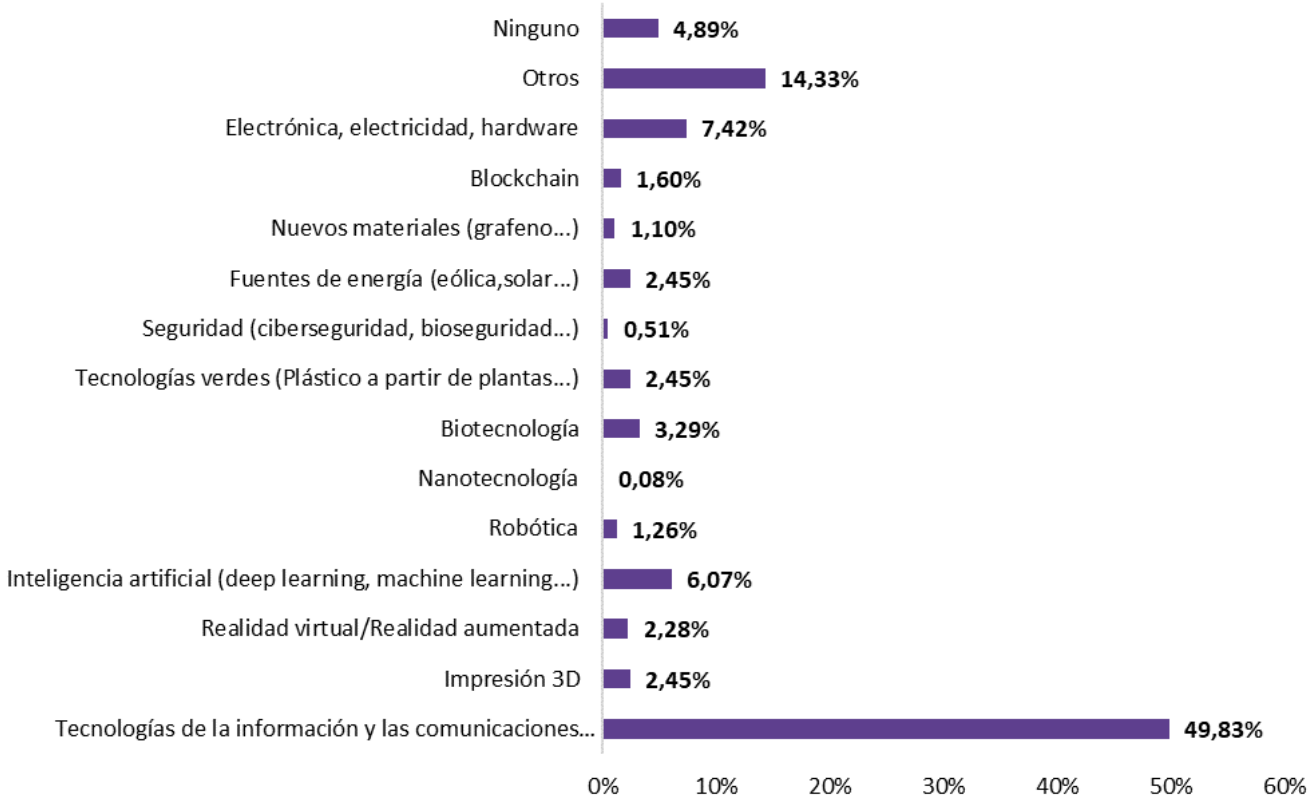
Gráfico 21. Área o sector en el que se enmarca su proyecto



Tecnología

Respecto a la tecnología que han utilizado como base de su proyecto, la mayoría de los Explorers (49,83%) indican que han utilizado TICs avanzadas como apps, plataformas web…., mientras que un 14,33% responde que ha utilizado otro tipo de tecnología. Con mucho menor porcentaje, le siguen la electrónica, electricidad, hardware y la inteligencia artificial. Un 4,89% no ha utilizado ningún tipo de tecnología.

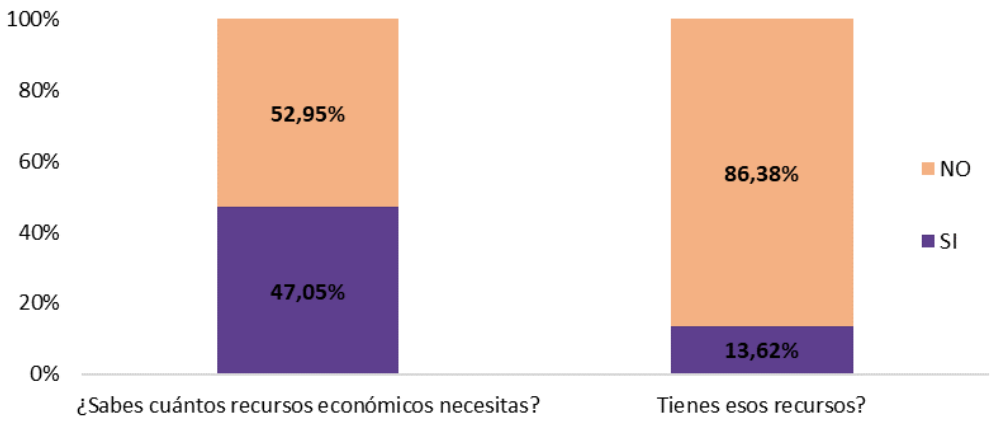
Gráfico 22. Tecnología utilizada en su proyecto



Recursos económicos

Otro aspecto importante para el desarrollo de un proyecto es el relacionado con los recursos económicos. Es por ello que en la encuesta se pregunta a los Explorers si saben los recursos económicos que necesitan y si disponen de ellos en el momento de entrar en el programa. Los resultados muestran que un 47,05% sabe cuál es el importe económico que necesita para poder desarrollar su proyecto, pero en su mayoría (86,38%) no disponen de dicho capital (Gráfico 23).

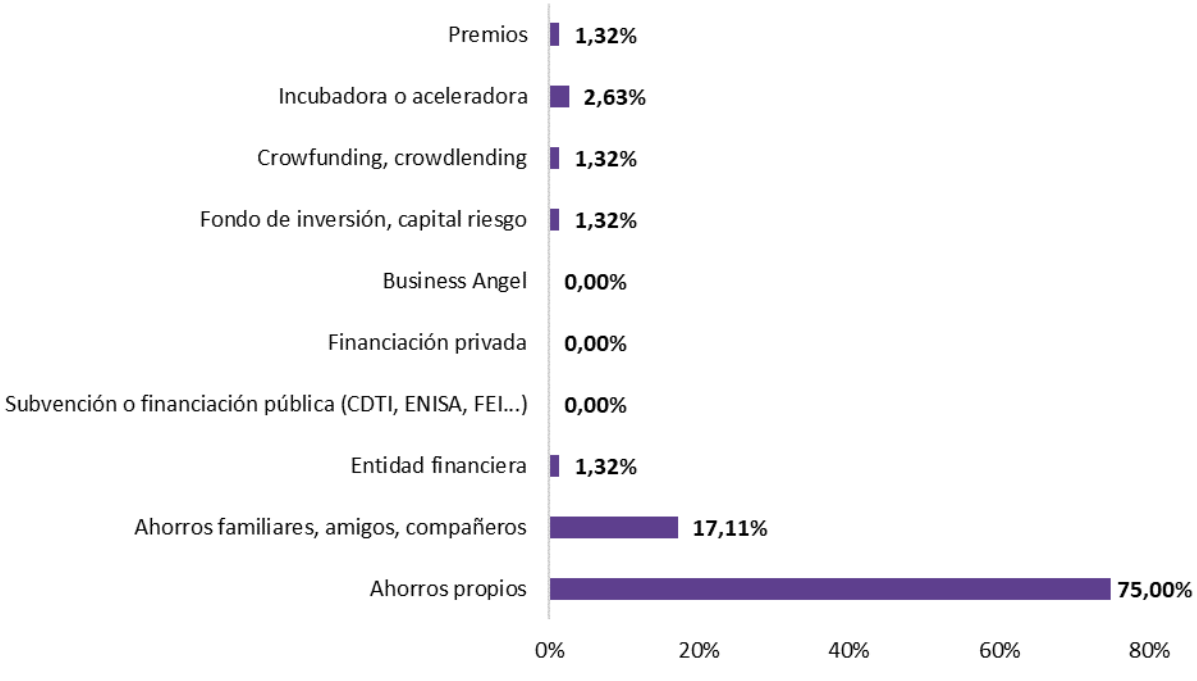
Gráfico 23. Recursos económicos



Principal fuente de financiación

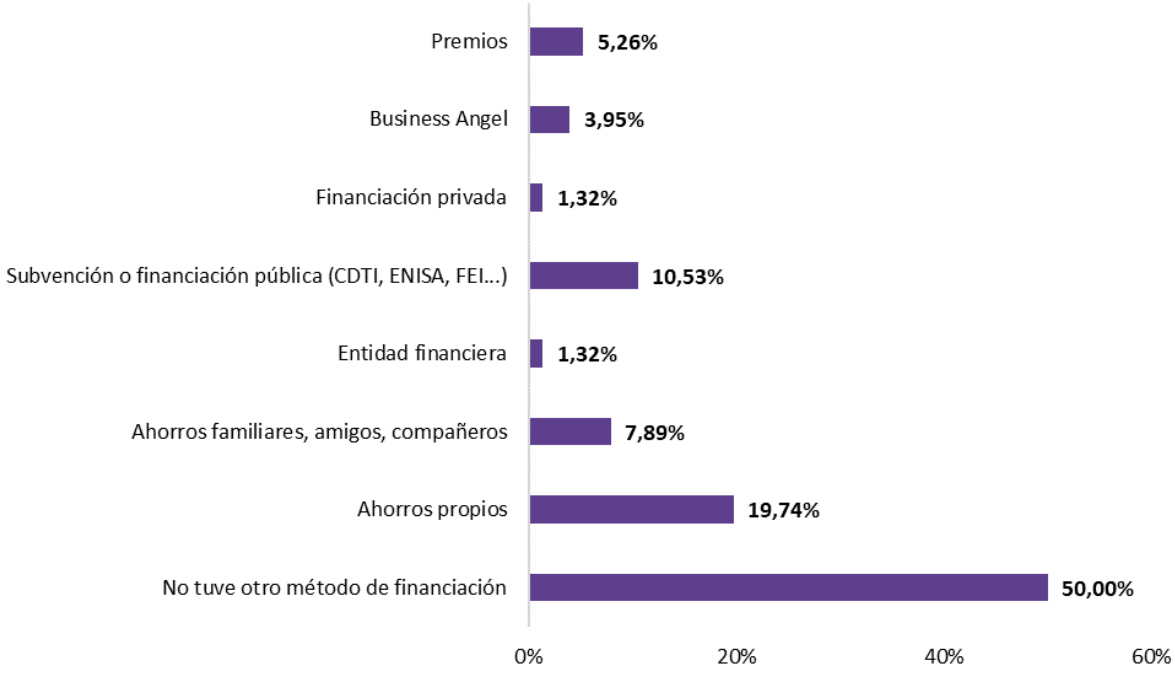
En Explorer, el gráfico 23 nos indica que tan solo un 13,62% de los participantes que sabe cuántos recursos económicos necesita para poner en marcha su proyecto dispone de los fondos necesarios para ello. En el gráfico 24 podemos ver que la principal fuente de financiación de los participantes son los ahorros propios (75%), seguido de los ahorros de familiares y amigos (17,11%), siendo destacable que ninguno ha recurrido a la financiación privada o subvenciones públicas.

Gráfico 24. Principal fuente de financiación



Se consultó a los Explorers si cuentan con otra fuente de financiación, podemos observar en la siguiente gráfica como el 50% no tiene otra fuente de financiación, mientras que para un 19,74% su segunda opción serían ahorros propios, apareciendo un 10,53% que tendrían subvenciones o financiación pública. Destacando con un 5,26% la financiación a través de premios.

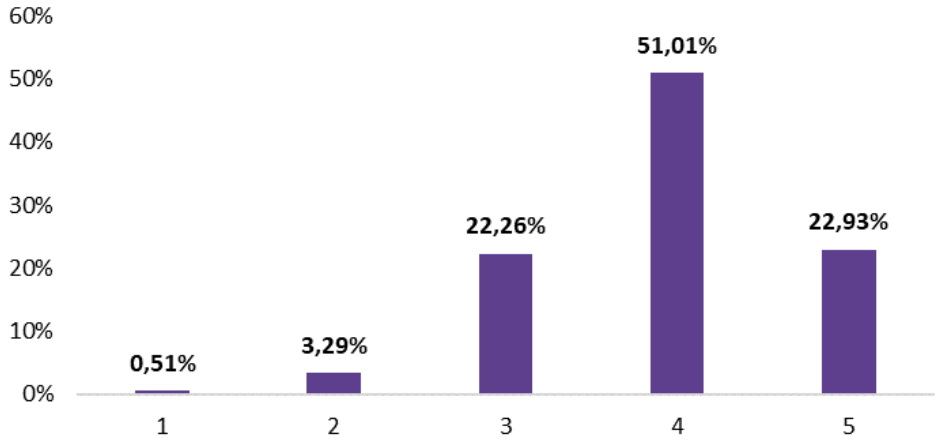
Gráfico 25. Otras fuentes de financiación



Productos o servicios y clientes

Un aspecto importante a tener en cuenta cuando se desarrolla un proyecto es el producto o servicio que ofreces y el grado de novedad de los mismos. Es por ello que se ha consultado a los Explorers cuál es el grado de novedad de esos productos/servicios que ofrecen a través de sus iniciativas. En este sentido en el gráfico 26 nos muestra que un 73,27% considera que ofrecen un grado de novedad moderado o bastante novedoso, mientras que un 22,93% lo considera muy novedoso.

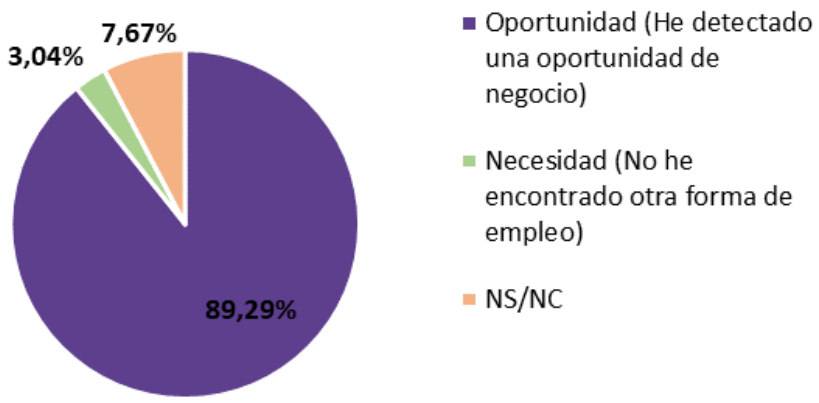
Gráfico 26. Grado de novedad de los productos/servicios ofrecidos (escala de 1 a 5; 1 nada novedoso y 5 muy novedoso)



- **MOTIVACIÓN**

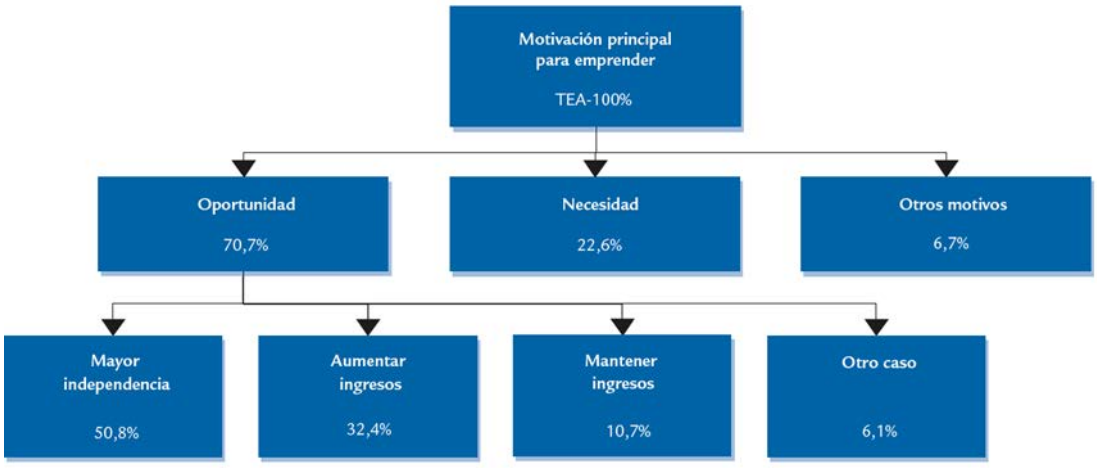
A modo de conclusión y teniendo en cuenta la importancia que tiene la motivación que impulsa a una persona a lanzarse a emprender se consultó a los Explorers cuál era el principal motivo que les impulsa a poner en marcha sus proyectos. Los resultados (Gráfico 27) ponen de manifiesto que su mayor motivación viene fundamentada por querer aprovechar una oportunidad de negocio (89,29%). En el extremo opuesto con un 3,04% aparecen los participantes cuya motivación es no haber encontrado otra forma de empleo.

Gráfico 27. Principal motivo para poner en marcha el proyecto



Estos resultados están alineados con los presentados en el Informe GEM España 2018, donde el porcentaje correspondiente al emprendimiento por oportunidad alcanza un 70,70% (Gráfico 28). Ambos resultados son buenos ya que es el emprendimiento impulsado por la oportunidad el que normalmente tiene un recorrido más largo en el tiempo y por lo tanto el que se debe fomentar.

Gráfico 28. Distribución de la actividad emprendedora total (TEA), en función del principal motivo para emprender



Fuente: GEM España, APS 2018.

4. FORMACIÓN

4.1. PLAN FORMATIVO

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 Explorers estén preparados para crear un plan de negocio realista de su idea y sean capaces de comunicarlo ante un jurado de expertos, a través de un *elevator pitch*.

De este modelo de desarrollo de proyectos emprendedores, deriva el plan formativo que se estructura en los siguientes 7 módulos:



1. **Equipo Emprendedor**

Partiendo de un análisis de competencias, ser capaz de identificar los aspectos claves relacionados con un equipo, que son necesarios para desarrollar un proyecto emprendedor, y saber cómo activarlos para conformar un equipo mínimo viable (MVT). En esta unidad se trabajaron las habilidades del emprendedor necesarias para dotarse de un equipo a su alrededor que le ayude a desarrollar el negocio, movilizando sus activos y los del equipo en armonía para la ejecución del plan. Siendo capaz de tomar y gestionar decisiones, alimentar la motivación y el empuje propio y del equipo en situaciones de incertidumbre y riesgo. Gestionando los conflictos y siendo capaz de negociar de forma constructiva con agentes internos y externos.

2. **Envisioning**

Las oportunidades de negocio parten en muchas ocasiones de la observación del entorno, en esta unidad se propone el análisis de megatendencias, la combinación de megatendencias, la identificación de oportunidades en base a las mismas y todo ello derivando en la definición del cliente potencial.

3. **Ideación**

En esta unidad se abordó la manera de generar soluciones, bien fuese en forma de producto o servicio innovador que sea capaz de satisfacer las necesidades de un cliente determinado. De igual manera, se propusieron herramientas orientadas a la evaluación de las soluciones generadas para facilitar la adopción de una idea concreta. 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 y herramientas para canalizarlas.

4. **Modelo de negocio**

En esta unidad se trabajaron las herramientas y metodologías necesarias para trasladar la idea o el concepto de negocio en un elemento de creación de valor de forma sostenida. Se aprendió la taxonomía de creación de valor del modelo de negocio y cómo ésta puede ser utilizada para diseñar el modelo de startup e identificar riesgos e hipótesis. Se describieron las fases iniciales del desarrollo de una startup: ajuste problema / solución y ajuste solución / producto que permiten al emprendedor iterar con el mercado en el descubrimiento de la verdadera necesidad de su cliente y cómo activar la compra ante su propuesta de valor y el posterior traslado de la solución a un producto o servicio que entregue sistemáticamente valor al cliente.

5. **Prototipado**

En este módulo se trabajó el desarrollo de un prototipo conceptual de la idea, comenzando por detallar la experiencia que vive el cliente en la compra de uno de tus productos o servicios.

6. **Financiación**

Cada proyecto, por sus características particulares tiene unas necesidades específicas de financiación y unos canales a través de los cuales se pueden llegar a esos fondos. En la unidad comenzaron a familiarizarse con conceptos financieros y de inversión. Además, se abordaron las fuentes de financiación, las características, y la forma de acceder a cada una de ellas.

También se profundizó en las principales métricas que es necesario conocer para poder acceder a financiación para un proyecto emprendedor.

7. **Pitch**

En este módulo se abordó la manera de construir y trasmitir de manera clara y concisa un mensaje. La comunicación contempla tanto la estructuración de los contenidos que han de formar parte de una presentación, como el acto de exponerla ante un posible partner o inversor. La comunicación es uno de los elementos más importantes en la ecuación que es la inversión.

El desarrollo de los proyectos innovadores se hizo en dos fases:

- **FASE 1:** Se desarrolló del 14 de enero al 28 de marzo. Para terminar la fase se hizo entrega de un Lienzo Business Model Canvas a través de la Plataforma antes del 28 de marzo.
- **FASE 2:** Se llevó a cabo del 29 de marzo al 31 de mayo, entregándose el plan de negocio completo antes del 30 de mayo.

4.2. RECURSOS FORMATIVOS

La formación es uno de los pilares fundamentales de Explorer. Para su correcto desarrollo los spaces cuentan con diferentes recursos formativos que procedemos a explicar más en detalle a continuación:

- Sesiones presenciales de formación con profesionales y expertos:
    - Sesiones Roadshow
    - Sesiones de Voluntario
    - Sesiones de expertos locales, aportados por el space
- Metodología Lean Startup
- Sesiones y dinámicas grupales
- Programa de tutorías y de asesoría multidisciplinares
- Mooc Explorer
- Módulos formativos on line Think Up

- **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. Estos expertos están distribuidos por todo el territorio nacional y acceden a los spaces donde comparten con los participantes su experiencia docente o profesional a través de sesiones formativas.

Para homogeneizar la formación impartida en los diferentes spaces donde se desarrolla Explorer, se han establecido **10 sesiones tipo roadshow** con las siguientes temáticas:

- **Liderazgo, motivación y trabajo en equipo**. Liderazgo emocional, claves de la empatía y la influencia. Factores motivacionales extrínsecos e intrínsecos. Construcción e hibridación de equipos diversos.
- **Negociación y resolución de conflictos**. Asertividad y gestión de las decisiones. Gestión y resolución de incidencias y conflictos en los equipos.
- **Design Thinking. Metodologías de creación de ideas y su conceptualización. Creatividad.** 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.
- **Lean Startup I. Lienzo Business Model Canvas. Ajuste Problema – Solución.** Metodología Lean Canvas.
- **Lean Startup II. Lienzo Business Model Canvas. Ajuste Solución – Producto.** Metodología Lean Canvas. Metodologías de desarrollo de cliente. Segmentación por predisposición al cambio. Early adopters. Metodologías de entrevistas customer discovery. Priorización de hipótesis. Prototipado utilizando el mínimo producto viable. Pricing. Canales.
- **Marketing y estrategias de comunicación**. Posicionamiento y branding. Estrategias de comunicación: push y pull. Marketing online: canales de tracción, inbound marketing, growth hacking, social media.
- **Pitch**. Construcción del discurso. Herramientas de comunicación: voz, imagen, escucha activa. Puesta en escena, la gestión de las emociones. Empatía.
- **Plan Económico-Financiero I**. Introducción a las finanzas: Modelo de ingresos y gastos, flujos de caja, balance, cuenta de resultados. Ratios financieros. Proyecciones y modelos financieros básicos.

- **Plan Económico-Financiero II**. Mercados de capitales y financiación de proyectos empresariales. Financiación sin capital: ayudas públicas, préstamos y financiación bancaria. Inversores privados: crowdfunding, business angels, venture capital. Escalando el negocio hacia el éxito; industria, bolsa, otras opciones.
- **Aspectos legales para startup**. Estructura legal de negocios: Sociedad-Autónomo. Pacto de socios. Relación con inversores. Protección de datos.

En esta edición los 55 spaces han contado con el apoyo de más de 200 expertos. Con ellos, todos los participantes han tenido un total de **diez sesiones** que totalizaron **treinta y cinco horas de formación presencial** como parte del itinerario formativo. La valoración media de las sesiones roadshow es de 4,44 sobre 5.

- **SESIONES DE VOLUNTARIADO**

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

La participación de estos voluntarios se puede concretar de dos maneras, bien como **expertos**, ofreciendo clases magistrales o bien como **tutores**, acompañando a los Explorers en el desarrollo del plan de negocio durante los 5 meses de duración del programa. Se han realizado un total de **32 sesiones por parte de voluntarios** de diferentes colectivos.

De **Banco Santander** participan un total de **6 voluntarios** como **expertos** impartiendo un total de **10** sesiones formativas. Trataron temas como, Lean Startup, aprendiendo de la experiencia; autonomía personal y toma de decisiones; política de fijación de precios; gobierno corporativo; búsqueda de financiación; modelo de negocio; o pitch.

Además, los voluntarios de la empresa colaboradora **INDRA** participaron impartiendo sesiones sobre temas como gestión de habilidades directivas y talento o plan de negocio de una nueva propuesta, realizando un total de **2 sesiones a cargo de 2 voluntarios.**

Por su parte, los integrantes de **SECOT** impartieron **13 sesiones** de manera voluntaria reforzando diferentes contenidos del programa, como pudo ser el plan financiero.

Por último debemos hacer referencia a las sesiones impartidas por los integrantes del ecosistema emprendedor creado por los diferentes centros, que va desde antiguos Explorers a empresarios, con un total de **7 sesiones.**

- **SESIONES DE EXPERTOS LOCALES**

Los spaces que participan en Explorer complementan la formación que se facilita desde CISE mediante sesiones de expertos locales, cubriendo así las necesidades específicas de sus Explorers.

Se han impartido casi **313 sesiones** locales teniendo en cuenta a todos los Explorer Spaces participantes en el programa.

- **METODOLOGÍA LEAN STARTUP**

La metodología Lean Startup está totalmente implementada en Explorer, con la ayuda del experto Néstor Guerra, se realiza un proceso de validación y prototipado para ayudar a los Explorers a diseñar su modelo de negocio, identificar las hipótesis más críticas, hacer entrevistas, aprender rápido de los experimentos y pivotar en su modelo de negocio en función de lo aprendido.

Los Coordinadores han sido los encargados de implantar la metodología Lean Startup en los Explorer Spaces, con lo que han contribuido al testeo, validación y prototipado de los modelos de negocio de los participantes.

Lo han llevado a cabo a través de sprints, ciclos de trabajo y validación, utilizando las diferentes herramientas que aporta esta metodología. Las temáticas de los sprints fueron las siguientes:

- Sprint 1. Customer Discovery. Diseño del Modelo de Negocio
- Sprint 2. Priorización de hipótesis y primeras entrevistas
- Sprint 3. Primera validación del problema y aprendizaje
- Sprint 4. Validar la solución
- Sprint 5. Hoja de ruta de venta y canal
- Sprint 6. Precio. Pivotar o seguir

Para aplicar estos marcos metodológicos, CISE ha facilitado a los Coordinadores los siguientes materiales:

- **Guía Lean Startup**
- **Cuadernillo de validación**. Se trata de un "pool" de herramientas útiles para aplicar la metodología Lean Startup.
- **Acceso a Trello**. Para ayudar al seguimiento de los sprints y la evolución de los diferentes proyectos se propone la utilización de la aplicación Trello.
- **Curso UDEMY**. Para que los coordinadores puedan ampliar conocimientos, en el caso que sea necesario, se da acceso al Programa de Lanzamiento de Startup preparado por Néstor Guerra para esta plataforma que consta de 207 clases, impartiendo un total de 33.5 horas.
- **Grupo 112 de whatsapp**, su utilización pretende solucionar dudas urgentes que puedan surgir relativas al proceso de validación y prototipado. Está gestionado por el equipo de Néstor Guerra.

La implantación de esta metodología ha dado buenos resultados desde el comienzo del programa, ayudando en el desarrollo de las ideas de negocio de una forma más ágil, coincidiendo todos los Coordinadores en la idoneidad de la misma.

- **DINAMICAS Y SESIONES GRUPALES**

Con la intención de apoyar la actividad en los diferentes spaces se proporcionaron una serie de herramientas a modo de repositorio con actividades que sería deseable que desarrollasen.

Para fortalecer la figura del Coordinador como dinamizador del space, tenemos las **dinámicas grupales**, dirigidas al desarrollo del equipo y la creación de sentimiento de comunidad.

En concreto se han planteado las siguientes: Speed dating; Punto de partida; Coincidencias bizarras; ¿Verdad o mentira?; Letras gráficas; El ovillo; La entrevista; Estatuas; Refranes dramatizados; y El líder.

Por otro lado, aparecen las **sesiones grupales**, impartidas por el Coordinador, en este caso con el fin de apoyar a los Explorers en sus proyectos.

Se han propuesto las siguientes: Explorer2Explorer; Autonomía personal; Brainstorming; DAFO; Identificación de nichos de mercado; Lean Canvas: propuesta de valor; Plan Comercial; Liderazgo; Gestión del talento; y Elevator Pitch.

Durante el programa se han realizado **353 sesiones** de dinámicas y sesiones grupales en los diferentes spaces.

- **TUTORÍAS Y ASESORAMIENTO MULTIDISCIPLINAR**

Los jóvenes participantes reciben apoyo tutorial personalizado presencial y online para el desarrollo de sus ideas y la elaboración de su plan de negocio. Se han realizado un total de **4.307 tutorías**. Las tutorías son sesiones presenciales de una duración de hora y media aproximadamente, con periodicidad mensual, celebrándose al menos una al mes.

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.

En algunos spaces las tutorías han sido realizadas por diferentes integrantes del ecosistema emprendedor de la zona, pertenecientes a entidades como la Confederación Española de Junior Empresas, la Asociación de Jóvenes Empresarios o las propias Universidades, así como empresarios afines al programa, pero con un rasgo común, el interés por ayudar a las personas que comienzan un proyecto. Sumando un total de 154 tutores.

También participaron como tutores 19 voluntarios de Banco Santander, quienes tutorizaron 32 proyectos.

Por su parte, los voluntarios de la empresa INDRA también colaboraron como tutores, en concreto 3 voluntarios que tutorizaron 4 proyectos.

Además, siguiendo con la idea de crear sinergias entre los integrantes del tejido emprendedor, se ha invitado a los directivos y profesionales de diferentes compañías participantes en las actividades de Santander Empresas a convertirse en tutores voluntarios. Este programa de 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 Explorer repartidos por diferentes spaces.

- **MOOC EXPLORER**

Además de la formación presencial mencionada, CISE ha diseñado con la colaboración de UNIMOOC, un MOOC sobre emprendimiento para impartirse en Explorer, con el que los participantes han podido potenciar su formación.

Este curso consta de **seis módulos,** que, aunque independientes entre sí, constituyen el complemento perfecto para la formación presencial en el space:

- Lean Startup: desarrolla tu modelo de negocio con Steve Blank (30 horas)
- Validación del modelo de negocio por Néstor Guerra (24 horas)
- Propiedad industrial y propiedad intelectual (6 horas)
- Pacto de socios (6 horas)
- Emprendimiento en Silicon Valley (6 horas)
- El futuro depende de ti de Leandro Férnandez Macho (24 horas)

- **MÓDULOS FORMATIVOS ON LINE THINK UP**

En esta edición se ha realizado un piloto añadiendo a la oferta formativa unos módulos de formación on line de la plataforma Think Up, con contenidos relacionados con cada uno de los módulos del itinerario formativo de Explorer.

Para facilitar la visualización de los módulos, éstos se han colgado en youtube, y se ha dado acceso a los mismos desde la plataforma Explorer.

Se proporcionó material para realizar talleres relacionados con el tema visualizado, lo que conllevó la realización de **34 talleres**.

5. PLATAFORMA EXPLORER

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

Uno de los principales valores de esta herramienta es su capacidad para construir la comunidad del programa Explorer 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 Explorer.

El uso de esta herramienta resulta útil a los coordinadores para la gestión y el seguimiento del space y de los Explorers 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 Explorer o compartir inquietudes con el resto de compañeros del Explorer Space.

Además, para facilitar el intercambio de información entre Explorers, consta de 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, la plataforma ha tenido 3.229 usuarios, con más de 1.800 Explorers registrados. Los usuarios han accedido con asiduidad a la plataforma registrándose 76.218 sesiones a través de equipos de escritorio o tablet y 32.852 a través de móviles. Siendo la duración media de la sesión de 7:26 minutos en el primer caso y de 2:48 minutos en el caso de los móviles.

6. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

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

6.1. RETOS

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

- **"El precio justo"**

Se pretende hacer reflexionar a los seleccionados como participantes en Explorer, sobre el valor económico del programa del que se benefician. Deben ser conscientes de la oportunidad que se les brinda, fomentando el compromiso con el programa y sus compañeros.

En cada space se premió a los dos participantes que se acercasen más, pero sin pasarse al importe estipulado, con un obsequio simbólico, un adaptador de enchufes universal.

- **Un minuto con…**

Para favorecer el conocimiento de los diferentes spaces se estableció un concurso donde los participantes, trabajando en grupo, debían hacer un vídeo en el que presentasen su space de la forma más ingeniosa y creativa, transmitiendo los valores Explorer. El ganador fue el vídeo que obtuvo más votos del resto de space; el Explorer Space de la Universitat de Barcelona ganó el premio con un total de 79 puntos, lo que les permitió disfrutar de una actividad de multiaventura.

En el canal de YouTube de Explorer donde se subieron los vídeos de los 48 spaces que participaron en el concurso, la lista de reproducción obtuvo un total de 13.102 visualizaciones. Para visualizar los vídeos se puede consultar el siguiente enlace:



Ilustración 1. Lista de reproducción vídeos Un minuto con...

- **Reto de los 5 euros**

Esta acción busca realizar una simulación empresarial exprés en cada uno de los Explorer Spaces a través de equipos de trabajo. Los participantes deberán ingeniar el modo de crear un modelo de negocio que les permita conseguir la rentabilidad de los 5 euros que deberán aportar entre los miembros del grupo como capital semilla.

Hubo un equipo ganador en cada space, aquel que consiguió recaudar más dinero durante la tarde de la implementación del negocio definido. Se les premió con unos vasos de Explorer.



Ilustración 2. Explorers de los spaces de Oviedo y USC Lugo

- **Este es mi Pitch**

Con la intención de estimular e incentivar el aprendizaje de los jóvenes en la elaboración de un pitch, se realiza “Este es mi 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 Explorers de cada space realizasen un vídeo de dos minutos en el que explicasen su proyecto. De todos los vídeos presentados, los diferentes spaces preseleccionaron 99 pitch.

Como novedad, se seleccionaron 20 vídeos, cuyos promotores compitieron en un “Pitch Combat” en el ExplorerDay. Los asistentes al evento tuvieron la oportunidad de escoger cuales eran los 10 mejores pitch de la edición. Estos últimos presentaron sus ideas en el concurso “10 Up Corners” dentro del ExplorerDay en el que participaron para ganar un viaje a Silicon Valley.

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

Tabla 1. Relación de participantes en el Pitch Combat

Nombre y Apellidos	Proyecto	Space
Sonia María Fernández Fernández	BAT	Explorer Universidad de Murcia
Sandra Fernández Gómez Cristina del Valle Rodríguez Estefanía Cano Muñiz	Brotes	Explorer Universidad de Sevilla
Jaime Dordio Salceda Iván González García	Centoll	Explorer Universidad Nebrija
Diego Tomás Pérez Jesús Eduardo Córdova Laithert	Climind	Explorer Universidad de Salamanca
José Matías Hernández Balinot	Family Fit	Explorer Universidad de Granada
María Mateo Giner	FunnyDreams	Explorer Lleida
Álvaro Castellanos Funes	GamifiPlay	Explorer Universidad de Jaén
Miguel San Antonio de Cea	Gopick	Explorer Deusto Business School
Henar González Diez Adrián de la Fuente Ballesteros	Grap&tap	Explorer Universidad de Valladolid
Aitor Roca Romero	Mueblys	Explorer UIB Palma
Carolina Lacasta González	My Feeting Room	Explorer Universitat de València
Jordi Ribes Molina Eloi Trullás Malaret Marta Buenaventura Camps	PartyPay	Explorer Sant Feliu de Llobregat
Alberto Del Viejo Sánchez	Reemi	Explorer UEx Badajoz
Jordi Merlo Mas	Re-opportunity World	Explorer Sant Cugat PRUAB
Cristina Tiñena Coris	SAFY	Explorer Universitat de Barcelona
Alejandro García Moreno Sofia López López	Sensor Don`t Forget	Explorer Universidad Rey Juan Carlos
María Ruiz Corpas	TUSO	Explorer Málaga
Jose Antonio Marin Rodríguez	Vrcomp	Explorer UEx Badajoz
Mora Violante	WhyEp	Explorer Universidad de Buenos Aires
Andrés Moreno Rodríguez	ZEFRICT - Elevación magnética	Explorer Universidad de Castilla La Mancha



Ilustración 3. Pitch Combat

6.2. EXPLORER DAY

Las actividades de interacción para conocer otras personas y experiencias, además de diferentes ciudades y entornos emprendedores, son uno de los valores de Explorer. En esta edición se ha ofrecido a los Explorers su participación en el ExplorerDay, que tuvo lugar en Coimbra el 10 de julio, con la asistencia de más de 500 personas y con representación de todos los spaces.

CISE contó con el apoyo de la Universidad de Coimbra y la Câmara Municipal de Coimbra en la organización del ExplorerDay.

Previo al ExplorerDay, se organizó la segunda Reunión de Coordinadores de la edición, el día 9 de julio en la Tertúlia D´Eventos. En la reunión se hizo balance del desarrollo de la X edición del programa Explorer, se analizaron los hitos venideros más importantes, y para finalizar los Coordinadores se organizaron en varios focus group con la intención de identificar sus necesidades y posibles mejoras del programa.



Ilustración 4. Segunda reunión de Coordinadores

El ExplorerDay posibilita la reunión de todos los Explorers, 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 Explorer con una agenda repleta de sesiones donde acuden representantes de las entidades colaboradoras del programa, coordinadores, expertos, tutores y emprendedores. Se puede acceder a más información en la página web del evento.

Siguiendo la línea de años anteriores, los Explorers que lo solicitaron tuvieron alojamiento becado para dos noches y aprovecharon la tarde noche del día 9 para comenzar el networking y descubrir la ciudad guiados por los Explorers de Coimbra, que hicieron de anfitriones.

A lo largo del evento se realizaron ponencias inspiradoras de emprendedores de prestigio como Valentí Sanjuan, Ironman, periodista y Youtuber; Rodrigo del Prado, Deputy CEO de BQ; Eduardo Delgado, director ejecutivo de Roams; Verónica Orvalho, founder de Didimo; entre otros, además de un awards ceremony, espacios de networking para favorecer el contacto y sinergias entre Explorers en un entorno de innovación, creatividad, tecnología y emprendimiento.

Entre las actividades se combinó la formación, con el desarrollo de un Pitch Competition, que se dividió en tres etapas eliminatorias, un Pitch Combat, donde los 20 participantes preseleccionados defendían su idea sobre un ring de boxeo; los 10Up Corners, un reto para recaudar el máximo número de Xcoins en un mercado de ideas donde los 10 Explorers finalistas del Pitch Combat expusieron su proyecto; y el Final Pitch, donde los 3 finalistas de los

10UP Cornes defendieron el potencial y escalabilidad de su idea de negocio ante un jurado de expertos, optando a un Viaje a Silicon Valley. Los ganadores y sus premios fueron:

Tabla 2. Ganadora y Finalistas "Final Pitch" ExplorerDay

Space	Explorers	Proyecto	Clasificación
Explorer Universidad de Castilla La Mancha	Andrés Moreno	Zefrict	Primer premio | Viaje a Silicon Valley
Explorer UEx Badajoz	José Antonio Marín y Manuel Carmona	VRcomp	Accésit | 500 euros
Explorer Universidad de Murcia	Sonia María Fernández	BAT	Accésit | 500 euros

A los siete proyectos restantes, se les dio una ayuda económica de **100 € por proyecto**.

Además, se contó con ponencias a cargo de expertos de prestigio como Leandro Fernández Macho, CEO de On the Top; Javier Sánchez Soto, CEO de Improv & Grow Up; Enzo Zamora, CEO de HomyHub y Fernando Sepúlveda, CEO de Impulsa.

También hubo un espacio para el SpeedDating, que en clave chillout, invitó a los emprendedores a conocerse, explicar sus proyectos e intercambiarse tarjetas en entrevistas rápidas de cinco minutos.

Como alternativa los Explorers tuvieron la oportunidad de recorrer la zona de corners "Next step", con stands de aceleradoras y servicios de crowdfunding, como Fondo Emprendedores Repsol, Conector y Backercamp, a cuyos representantes previamente tuvieron la oportunidad de escuchar en un panel de discusión bajo el lema "Y después de Explorer, ¿qué?".

Aprovechando la fecha de celebración del evento se reservó un espacio en la agenda para hacer un encuentro exclusivo para ganadores locales, donde se les explicó las características del Viaje a Silicon Valley, de tal modo que identificasen oportunidades para sus proyectos. Por otro lado, se organizó un SpeedDating para que los ganadores se conociesen antes del viaje y pudiesen crear sinergias con otros proyectos.

El sábado los jóvenes emprendedores pudieron disfrutar de actividades turísticas, culturales y de ocio para conocer de primera mano Coimbra. Todo esto no podría haber sido posible sin la colaboración de la Universidad de Coimbra y la Câmara Municipal de Coimbra.



Ilustración 5. Foto de grupo ExplorerDay 2019

7. CERTIFICADOS EXPLORER

Para dotar a Explorer de mayor valor, todos los Explorers que terminan el programa obtienen una acreditación que les permite demostrar los conocimientos y habilidades adquiridos. Siempre en función del aprovechamiento personal y del cumplimiento de una serie de requisitos, los niveles de certificación que se pueden obtener son los siguientes:

- **Certificado de participación**

Todos aquellos Explorers que realicen la entrega del plan de negocio, pero no hayan asistido al 80% de las sesiones roadshow, tras la presentación ante el jurado de su space, reciben un certificado de participación en el programa emitido por CISE.

- **Certificado asistencia formación Roadshow**

El itinerario formativo Explorer cuenta con 10 sesiones presenciales roadshow impartidas por expertos de primer nivel y gestionadas por CISE, lo que hacen un total de 35 horas lectivas. Si el participante asiste al menos al 80% de las sesiones y las valora posteriormente en la Plataforma, recibe un certificado que acredita el aprovechamiento de las mismas emitido por CISE.

- **Certificado UNIMOOC**

Como ya se ha comentado CISE ha diseñado con la colaboración de UniMOOC, un MOOC sobre emprendimiento para impartir en Explorer. El Explorer que complete íntegramente el curso, tiene un certificado de aprovechamiento expedido por UniMOOC.

- **Título Especialización en Emprendimiento Explorer**

Este título avalado por CISE se obtiene siempre que el participante tenga los dos certificados anteriores y cumpla además con lo que se expone a continuación.

La formación en Explorer es completada y enriquecida con las sesiones realizadas en el Space, dentro de las que se encuentran las siguientes:

- Sesiones formativas y grupales impartidas por el Coordinador
- Sesiones dadas por expertos locales
- Sesiones formativas de voluntariado de Explorer
- Sesiones de tutorización a cargo de los tutores asignados a cada proyecto

Se estima una dedicación de 40 horas presenciales para estas actividades. El Coordinador fue el responsable de comprobar y certificar, marcando las asistencias en la Plataforma y comprobando las tutorías, que el participante cumple los siguientes requisitos:

- Acudir al menos al 80% de las sesiones citadas anteriormente impartidas en el Explorer Space
- Asistencia al 100% de las 5 tutorías mínimas obligatorias

Por último, se debe tener en cuenta que para seguir de manera efectiva el programa Explorer tiene que haber detrás un trabajo personal enfocado a la realización del Plan de Negocio con una dedicación estimada de 185 horas, siendo el último requisito para la obtención del título la presentación del proyecto ante el jurado local.

Al finalizar el programa se han expedido el siguiente número de certificados:

Tabla 3. Certificados programa Explorer

Certificado	Número
Participación	405
Formación Roadshow	322
Especialización	384

8. JURADOS EXPLORER SPACES

A lo largo del programa los Explorers 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 negocio es la carta de presentación de los emprendedores y de su proyecto ante el jurado constituido para valorar su trabajo. La celebración de estos jurados ha pasado por los siguientes hitos:

- **CONSTITUCIÓN DEL JURADO**

En cada Explorer Space se ha constituido un jurado 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 space actuó como secretario del mismo.

- **PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO**

Las presentaciones de cada proyecto ante el Jurado se hicieron con una duración de 5 minutos por participante, tiempo en el que los jóvenes explicaron su idea de negocio, pudiendo utilizar cualquier medio auxiliar que consideren oportuno, ya sean presentaciones, prototipos, etc.

A continuación, los Explorers contaron con otros 5 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 spaces la realizó el jurado en base a los Planes de Negocio, Resúmenes Ejecutivos y Pitch de todos los participantes que completaron satisfactoriamente el programa. Los criterios de evaluación del jurado para determinar los mejores proyectos fueron:

- La capacidad de comunicación y la estructura del pitch.
- La calidad conceptual del proyecto, por su componente innovador, 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. Además de la identificación de su competencia.
- La viabilidad del modelo de negocio, por su modelo de gastos e ingresos, las alianzas estratégicas…

Además, el Coordinador del Explorer Spaces valoró los proyectos a través de los siguientes criterios:

- Nivel de asistencia y participación en las actividades programadas en el space
- La colaboración e interacción con su tutor y sus compañeros
- La aplicación a su proyecto de Lean Startup.

Los miembros del tribunal dispusieron de un documento en el que debían valorar del 1 al 5 cada uno de los ítems mencionados anteriormente, 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 al 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 Explorer Space, 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.

También se selecciona por cada Space un proyecto candidato al Woman Explorer Award, de emprendimiento femenino, liderado por al menos un 50% de mujeres y un proyecto candidato para el Disruptive Technology Explorer Award.

El viaje a San Francisco 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, Salesforce o Dropbox, interactuar con diferentes actores del entorno académico y empresarial participando en conferencias en prestigiosas universidades como Standford o Draper y realizar actividades de "networking" de acuerdo con una agenda de trabajo diseñada por la organización del programa Explorer. El programa de este año se puede consultar en el Anexo I.



Ilustración 6. Explorers en Silicon Valley

9. FASE FINAL EXPLORER

- **CONSTITUCIÓN DEL JURADO**

En noviembre de 2019, un jurado constituido por miembros de Banco Santander, CISE, SECOT, Indra y Fundación EY, se reunió para evaluar los proyectos ganadores de cada uno de los Explorer Spaces y seleccionar los cinco mejores proyectos del programa. Este jurado estuvo compuesto por:

- Dña. Adriana Tortajada, Directora Global de Emprendimiento de Santander Universidades.
- D. Alberto Pintado, Manager Indraventures.
- D. Carlos Arango Arconada, Director de la Fundación EY
- D. Adolfo Gil, Consejero Asesor del Centro Internacional Santander Emprendimiento y Presidente de Tu Despensa.com
- D. José María Llorente, Secretario General de SECOT, Voluntariado Senior de Asesoramiento Empresarial.

- **EVALUACIÓN DEL JURADO**

Para la evaluación, el jurado contó con los Planes de Negocio y los Resúmenes Ejecutivos. De forma adicional también tuvieron acceso a una hoja resumen con los avances realizados en el proyecto desde la entrega del Plan de Negocio y a vídeos de los promotores donde explicaban y complementaban sus proyectos.

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

- **EXPLORER AWARDS**

Los finalistas fueron anunciados el 8 de noviembre de 2019, en el acto de entrega de premios que tuvo lugar en la Ciudad Financiera del Grupo Santander en Boadilla del Monte. Como novedad tuvieron la posibilidad de defender su proyecto ante el jurado con un pitch de tres minutos. Los finalistas fueron:

- BactiDec, José Rodríguez y Carlos de Frías, USC Santiago Sapce
- Fibras naturales Canarias, Néstor Santiago, Gran Canaria Space
- InMyHand, Rubén Martín y Ramiro Sánchez, Universidad de Salamanca Space
- MyRealFood, Sofía Belenguer y Antonio Mancha, Universitat Pompeu Fabra Space
- Organink, Eduardo Espinosa, Universidad de Córdoba Space



Ilustración 7. Presentación de los Finalistas de los Explorer Awards

El acto de entrega de premios, fue presentado por la periodista Pilar Álvarez. Los tres proyectos ganadores fueron:

- Premio Santander X: **BactiDec**, impulsado por **José Rodríguez y Carlos de Frías** del Explorer Space USC Santiago. Proyecto que ofrece el primer producto de Bactidec Tech, un dispositivo que objetiva en tiempo real el número de bacterias presentes en la herida quirúrgica mediante tecnología espectrofotométrica que, a través de un algoritmo desarrollado por la compañía es capaz de cuantificar bacterias en tiempo real. Todo esto facilita la identificación de zonas con excesiva concentración de bacterias reforzando el diagnóstico precoz y mejorando la rapidez del tratamiento. El premio está dotado con **30.000 euros**.



Ilustración 8. Adriana Tortajada, Directora Global de Emprendimiento de Santander Universidades, entregando el premio Santander X a BactiDec

- Segundo premio: **Fibras Naturales Canarias,** desarrollado por **Néstor Santiago,** del Explorer Space Gran Canaria. Desarrolla un gestor y transformador de residuos de plataneras en fibras naturales para la posterior realización de bioplásticos u otras utilidades como envases compostables. Aprovecha los millones de troncos que se desechan al año para obtener materia prima mediante un proceso industrial

patentado por la ULPGC dentro de un proyecto Europeo (Life Baqua), creando así una economía circular y beneficiando a las empresas, agricultores y ciudadanos canarios. El premio está dotado con **20.000 euros**.



Ilustración 9. Susana García, Directora de Santander Universidades y Universia España, entregando el segundo premio a Fibras Naturales Canarias.

- Tercer premio: **MyRealFood,** impulsado por **Sofía Belenguer y Antonio Mancha**, del Explorer Space Universitat Pompeu Fabra. Una App móvil que permite conocer la calidad nutricional de los alimentos, llevar un registro para conseguir objetivos de salud y utiliza recetas sugeridas, gamificación y una comunidad para mantener a los usuarios motivados. La persona puede escanear el código de barras del producto o buscarlo en la base de datos para conocer su calificación. La aplicación utiliza un algoritmo que se basa en el "Sistema NOVA" de clasificación de alimentos y los califica en tres grupos: comida real, buen procesado o ultraprocesado. El premio está dotado con **10.000 euros**.



Ilustración 10. Federico Gutiérrez-Solana, Director de CISE, entregando el tercer premio a MyRealFood.

- **WOMAN EXPLORER AWARD**

Un Comité Evaluador, integrado por representantes de la Fundación EY, CISE y Banco Santander seleccionaron los cinco mejores proyectos de entre los 54 finalistas, que fueron valorados por un jurado integrado por:

- Araceli Sáenz de Navarrete, Socia responsable de Tax en el Grupo de Servicios Financieros en EY España
- Ana Arjona, Socia del Advisory para el sector financiero de EY España
- Patricia Araque, Directora Explorerbyx.
- Emilia Parejo, Directora Comercial y de Relaciones Institucionales Santander Universidades y Universia España.

Los proyectos que tuvieron la posibilidad de defender su idea ante el jurado con un pitch de tres minutos fueron:

- HOOP Carpool, Andrea García Torrijos y Paloma Martín, Las Rozas Space
- EP Handle, Euthymia Rodríguez Cáceres, Universitas Miguel Hernández Space
- Bar- ID, Laura San Felipe y Eva Sarachaga, Universidad Carlos III de Madrid Space.
- SAFY, Cristina Tiñena Coris, Universitat de Barcelona Space.
- My Feeting Room, Carolina Lacasta y Diana Cañigral, Universitat de València Space.

El Woman Explorer Award de emprendimiento femenino fue otorgado finalmente a **Laura San Felipe y Eva Sarachaga** del Explorer Space Universidad Carlos III de Madrid, con el proyecto **Bar-ID**. En la actualidad la aparición de bacterias patógenas multirresistentes debido al mal uso que se hace de los antibióticos es un grave problema de salud pública mundial. Bar-ID es un servicio para el diagnóstico de bacterias multirresistentes rápido, eficaz y preciso. La tecnología para el análisis es la espectrometría de masas, y una vez obtenido el resultado, se compara con la base de datos de Bar-ID. El médico finamente recibe un informe en una hora y prescribirá el antibiótico más adecuado en cada caso. Gracias a la colaboración de la Fundación EY, este premio supone una dotación económica de **20.000 euros** y el apoyo de profesional de EY.



Ilustración 11. Francisco Velasco, Socio Director del Grupo de Servicios Financieros de EY, entregando el premio a Bar-ID

- **DISRUPTIVE TECHNOLOGY EXPLORER AWARD**

Un Comité Evaluador, integrado por miembros de INDRA, CISE y Banco Santander, seleccionaron los cinco mejores proyectos de entre 53 propuestos por los Explorer Spaces y que fueron valorados por un Jurado integrado por:

- José Manuel de la Chica, CTO- Director de Tecnología. Plataformas Digitales Globales de Santander Universidades.
- Alex Swiec, Product Manager Santander X
- Alberto Pintado, Manager Indraventures
- Iván de Ramón, Indraventures

Los proyectos que tuvieron la posibilidad de defender su idea ante el jurado con un pitch de tres minutos fueron:

- Zefrict, Andrés Moreno Rodríguez, Universidad Castilla La Mancha Space
- RehHand, Miriam Rubio Lecuona, Universidad Pública de Navarra Space
- T-Safe, Iván Palomino González, Iker Torrecilla López y Sergio Hospital Mora, Araba Space
- Stratolloon, Jorge Sancho Muñoz y Alejandro Caballero Sánchez, Universitat Politècnica de València Space
- Aitenea, Carlos Roca Magadán, Universidad Complutense de Madrid Space

Finalmente, este jurado designó como ganador del Disruptive Technology Explorer Award a **Aitenea,** impulsado por **Carlos Roca,** del Explorer Space Universidad Complutense de Madrid. Estamos ante un proyecto tecnológico, enfocado al desarrollo y comercialización de modelos de predicción de propiedades de fármacos (Absorción, Distribución, Metabolismo, Excreción, Toxicidad, Eficacia). El desarrollo mediante la IA más potente (Deep Learning) mejora la calidad predictiva. El uso de estos modelos es más rápido que las técnicas computacionales actuales y puede suponer una gran ayuda en la aceleración del descubrimiento y desarrollo de fármacos. Un sistema que recibirá **3.000 euros** y asesoramiento por parte de los expertos de Indraventures para acelerar su desarrollo.



Ilustración 12. Héctor Álvarez, Director de Estrategia e Indraventures de INDRA entregando el premio a Aitenea

10. MEDIOS DE COMUNICACIÓN Y SOCIAL MEDIA

Conscientes de la importancia de aunar a la comunidad de emprendedores y de visibilizar el programa, Explorer 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 con un triple objetivo:

- Consolidar la imagen de marca Explorer "Jóvenes con ideas" situándola como el programa de emprendimiento joven de referencia.
- Conseguir leads cualificados que permitan una correcta selección de participantes.
- Generar conversación con los seguidores aumentando el engagement y la interacción.

En esta última edición se han superado los 50.000 seguidores (Instagram, Twitter, Facebook, Linkedin) la comunidad online de Explorer es una pieza clave a la hora de establecer relaciones entre ellos y otros actores externos. En el último año la comunidad de todas las redes sociales ha aumentado excepto la de Facebook ya que nuestro público es más joven que su target.

Instagram ha sido la red con más crecimiento a lo largo de la X edición de Explorer (+15%). Se han recibido más de 600 mensajes, compartido más de 1000 publicaciones y stories. Además, al ser una red tan interactiva se ha podido utilizar como estudio de mercado para saber qué contenidos prefieren los seguidores, y qué opinan del programa.

Twitter es la red social con más carácter institucional. La comunidad continúa creciendo (2%) y sirve como canal para la difusión de contenido y como altavoz para todas las apariciones en prensa.

En 2019 se ha potenciado la presencia del programa en **Linkedin** que ha supuesto un crecimiento de un (12%) a través de dos acciones:

- Aumentar el número y calidad de publicaciones.
- Crear un grupo exclusivo para los Explorers de 2019.

Gracias a dichas acciones se ha conseguido más visibilidad y se ha podido hacer un mayor seguimiento. Además, ahora los Explorers pueden interactuar, incluso al acabar el programa.

Siguiendo esta línea y como novedad de esta edición se ha creado un piloto que potencie la comunidad Alumni de Explorer. La herramienta elegida ha sido **Slack** dónde todos los ganadores de esta edición de Explorer podrán interactuar con el objetivo de crear una red exclusiva que les ayudará con los siguientes pasos para su proyecto.

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 spaces, impulsar el conocimiento de los proyectos que se van desarrollando a lo largo del programa y dotar de visibilidad a la actividad diaria de Explorer.

Explorer está presente también en **Flickr y YouTube**. Sirven como repositorio del contenido sobre la actividad de los spaces que los coordinadores envían, como plataforma para los retos audiovisuales y alojamiento de videos creados para la difusión de eventos, programa, etc.

Dentro de la comunidad online se encuentran antiguos participantes, expertos, emprendedores no relacionados directamente con el programa, participantes… El perfil de nuestros seguidores es de universitarios con una media de 24 años, curiosos, motivados y con ganas de construir un futuro mejor.

La comunidad Explorer se articula también de forma interna alrededor de los foros de la plataforma las secciones más activas por los miembros de la plataforma son "Busco – Ofrezco" y "Encuestas", en ella los Explorers cuelgan las encuestas y entrevistas con las que validan sus proyectos. Todas ellas convierten el foro en un espacio de comunidad en el que colaborar y encontrar información de recursos y convocatorias que les permitan seguir avanzando con sus proyectos.

El **blog corporativo** tiene el objetivo de difundir el programa (branding), visibilizar y fidelizar a las startups más destacadas (comunidad) y generar tráfico a la web de Explorer (captación), se realizó una estrategia de contenidos que ofrece información de calidad a los jóvenes. Además de posts con datos y herramientas útiles generados por expertos que participan en el programa como formadores, se compartieron múltiples noticias relacionadas con los diferentes hitos y se publicaron entrevistas a emprendedores exitosos surgidos de Explorer. En el período de agosto 2018 a de noviembre de 2019 se han visto más de 49.000 páginas del blog.

La difusión del contenido del blog se realiza a través de las redes sociales y de la **newsletter** mensual que se envía tanto a los participantes actuales como a los antiguos adecuando los contenidos a cada segmento. La tasa media de aperturas ha aumentado hasta un 47% y su tasa de click es de un 17%. Además, el contenido de este boletín contiene eventos y convocatorias de interés para los emprendedores. Este año se ha incluido a la estrategia de emailing marketing la realización de colaboraciones con antiguos Explorers ayudándoles a promocionar su servicio u ofertas de trabajo. En el primer caso se dedica un espacio en el boletín dónde una

startup nacida en Explorer ofrece una promoción especial para la comunidad; en el segundo publicamos ofertas de trabajo de startups surgidas en Explorer para que puedan crear sinergias con otros participantes del programa. En febrero de 2019, con el objetivo de captar a todos aquellos interesados en el contenido del blog para futuras convocatorias, se ha comenzado a realizar envíos de una nueva newsletter solo para los suscritos al blog de Explorer.

En cuanto a la repercusión en prensa de la presente edición se han recogido, desde octubre hasta finales de noviembre, más de 2.265 impactos y el valor económico de los mismos asciende a 5.886.320 euros. En esta valoración se incluyen los hitos con mayor repercusión mediática:

- Ganadores locales: 450 impactos por un valor de 832.165 €
- Explorer Day: 41 impactos por un valor de 67.600 €
- Viaje a Silicon Valley: 187 impactos por un valor de 1.079.279 €
- Explorer Awards: 86 impactos por un valor de 277.213 €

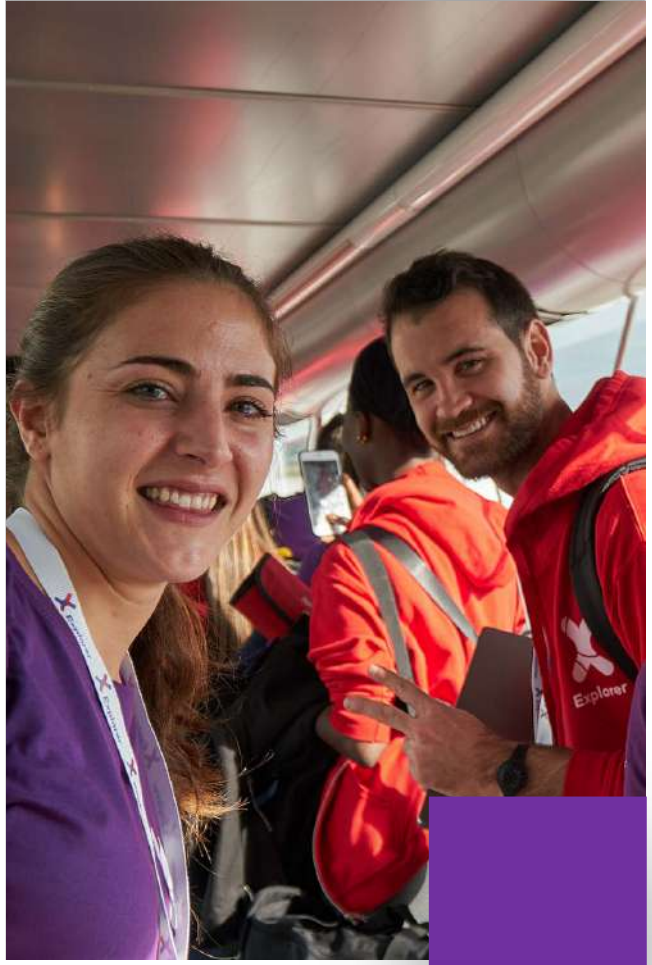
ANEXOS

AX.I PROGRAMA VIAJE A SILICON VALLEY



Silicon Valley Experience

October 31-November 06



Welcome aboard

Estás a punto de vivir una de las experiencias más increíbles y enriquecedoras de tu vida.

Durante una semana compartirás tu tiempo, tus conocimientos y tu ilusión con otros jóvenes con tu mismo talento y potencial en el mayor ecosistema de innovación del mundo.

Sácale jugo a cada instante. Comparte y déjate inspirar por tus compañeros y por emprendedores consolidados, expertos de universidades top, inversores, profesionales de empresas tecnológicas punteras y demás personas que tendrás la suerte de conocer en esta aventura.

Este viaje potenciará el desarrollo de tu startup, te brindará conexiones para su internacionalización y te ayudará en la búsqueda de financiación.

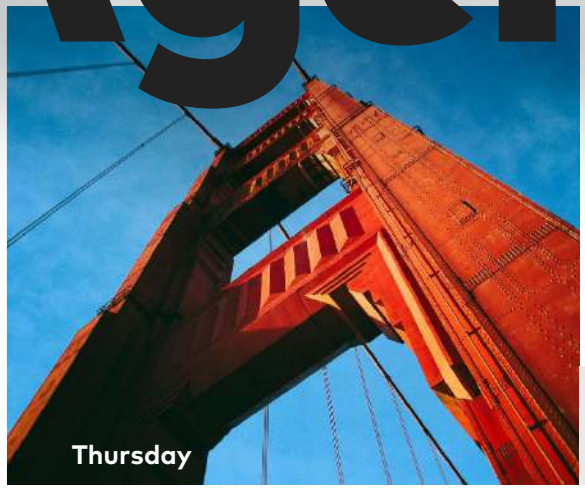
Vete preparado. Aprovecha al máximo esta oportunidad.

Te lo has ganado! ☺

Fasten your seatbelt



Agenda



Thursday

Why Silicon Valley?

Viaje a San Francisco. Bienvenida y presentación del programa.

01

Friday

Tech giants & Networking

Palo Alto | Parada en el HP Garage. Visita a Google. Visita al campus de Stanford. Shark Tank y networking evening.

02

Saturday

Discovering the US market

SF | Coloquio con el inversor Mani Honigstein. Mesa redonda con startups españolas afincadas en SF. Charla con el CEO de StartUSA.

03

Sunday

San Francisco culture

SF | Tour por la ciudad visitando los rincones más emblemáticos. Tarde libre.

04



Friday | Explorer Awards

Monday

Lessons from Silicon Valley

Palo alto | Sesión Growth Hacking en Draper University. Visita a Facebook. Masterclass con Fernando Sepúlveda, CEO de Impulsa.

Tuesday

Unicorn hunters

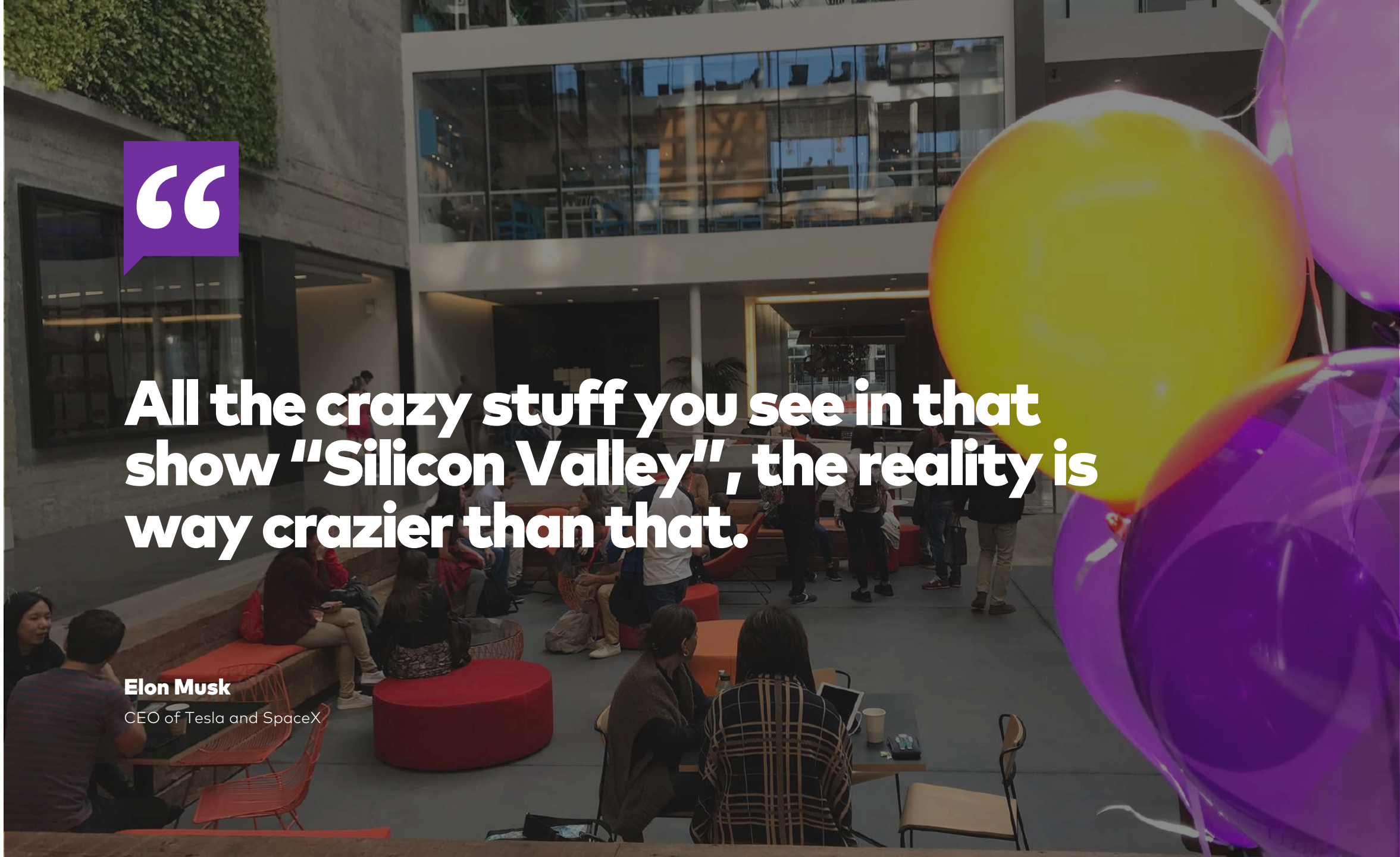
SF | Masterclass con Naomi Kokubo, cofounder of Founders Space. Visita a Salesforce.

Wednesday

Free time & Flight back

Día libre para reuniones, networking, visitas pendientes o shopping.

05 06 07



All the crazy stuff you see in that show "Silicon Valley", the reality is way crazier than that.

Elon Musk
CEO of Tesla and SpaceX

Tech giants & networking

Arrancamos el viaje haciendo una parada en el lugar donde comenzó todo: el garaje de HP. Continuamos visitando una de las empresas tecnológicas más grandes del mundo y por la tarde nos reciben en la prestigiosa Stanford University. Acabamos esta intensa primer jornada defendiendo proyectos frente a inversores.





Friday 1/11

02



Morning | Parada en HP garage

Un momento de inspiración: este es el lugar que dos jóvenes estudiantes de la Universidad de Stanford eligieron en 1939 para comenzar a desarrollar su empresa de componentes electrónicos HP. En el año 1987 el garaje de Bill Hewlett y David Packard fue declarado como 'Lugar de Nacimiento' de Silicon Valley.



Morning | Visita a Google

Podrás interactuar con varios empleados que te explicarán cómo consiguieron aterrizar en la compañía y cuál es la cultura, filosofía y misión de este gigante tecnológico. Junto a ellos descubrirás las increíbles instalaciones del Google Plex y, tras la charla, podrás hacerte mil fotos en el parque de Android y llevarte algún souvenir de la tienda.

Afternoon | Visita a Stanford University

Stanford ha sido, desde su fundación en 1890, un semillero de líderes de negocios tecnológicos como los fundadores de Microsoft, Hewlett-Packard, Google o Instagram. Varios researchers españoles te contarán la filosofía de esta prestigiosa universidad y cómo han hecho para acceder a desarrollar allí sus proyectos.



Evening | Shark Tank & Networking

Tendrás la oportunidad de defender tu proyecto frente a los "tiburones" de Silicon Valley en un shark tank event de Pitch Globally. Un momento único para conocer cómo funciona el networking en el valle y para testar tu pitch y recibir feedback de inversores reales.





Innovation distinguishes between a leader and a follower.

Steve Jobs
Founder of Apple

Investment, Startup stories and US market keypoints



Una jornada para aprender de los mejores. Podrás interactuar con un inversor americano, un grupo de emprendedores españoles afincados en San Francisco te contarán su experiencia y los responsables de la empresa StartUSA te brindarán detalles sobre cómo preparar tu startup para su irrupción en el mercado americano.

Saturday 2/11

03



Morning | Charla con Mani Honigstein

Mani es CEO de NeueCapital Partners un grupo de inversores de Venture Capital con sede en Silicon Valley que se enfoca en startups europeas que desarrollan software. Ha estado en ambos lados de la mesa: emprendedor en serie (Upland, Maxwell o RocketPlay –adquirida por AGS-), mentor e inversor (Zeotap, Nitrobox o Algotrader) . Toma nota de todos sus consejos y aprovecha su experiencia para resolver dudas.



Afternoon | Panel con emprendedores españoles

Varios emprendedores de éxito te explicarán cómo consiguieron entrar en el mercado americano y te darán consejos basados en su propia experiencia.

- **Isabel Parrilas** | Founder and CEO of SkaleUP
- **Manuel Maqueda** | UC Berkeley Teacher, writer and founder of nonprofits like Kumu Thrive o PlasticPollutionCoallition
- **Carlos González de Villaumbrosia** | Ex-Explorer | Founder and CEO of Product School
- **Carla Shur** | Founder and CEO of Idesli

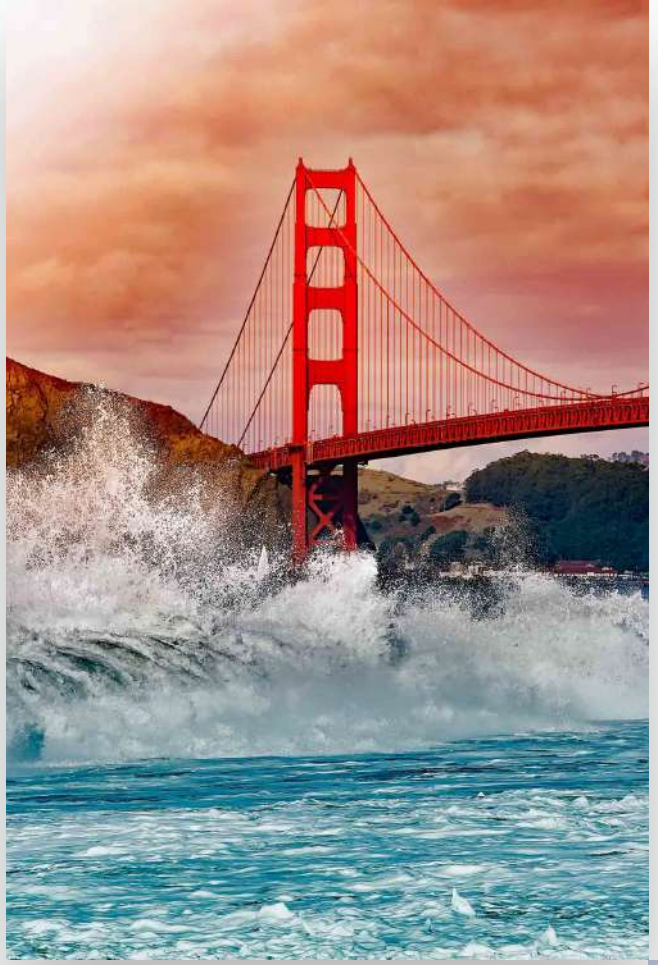


Afternoon | Charla con StartUSA

Aprovecha los consejos de una empresa que se dedica a asesorar a startups españolas en su expansión a EE.UU. Desde temas legales, financieros o logísticos, hasta la búsqueda de clientes o inversores. Haz preguntas y resuelve todas las dudas.

Free time





San Francisco Culture

¿Qué es lo que ha hecho que San Francisco se convierta en el epicentro de la innovación y el mayor imán de talento del planeta? Conocer la historia de la ciudad y sus difererntes rincones te permitirá entender cómo se ha forjado su cultura e identidad.



Sunday 3/11

04

Morning | Descubrir la ciudad

Chinatown, el emblemático Golden Gate, las "Painted Ladies" o las vistas panorámicas desde Twin Peaks... Los rincones de San Francisco esconden historias que te enamorarán.



Twin Peaks



Lombard Street

Afternoon | Free time



Painted Ladies



China town

Lessons from Silicon Valley

Otra jornada intensa para seguir aprendiendo de los mejores. Comenzamos el día con un workshop en Draper University, visitamos otra de las grandes tecnológicas del valle y cerramos el día con una masterclass con el CEO de Impulsa.





Monday 4/11

05



Morning | Growth Hacking Session

Fundada hace solo 6 años por el inversor Tim Draper y enfocada 100% al desarrollo de nuevas startups, Draper University se ha convertido en poco tiempo en un semillero de talento e ideas disruptivas. En este taller de Growth Hacking aprenderás técnicas y herramientas para hacer crecer de forma rápida tu startup.



Afternoon | Visita a Facebook

Visitamos las instalaciones de la social network por excelencia. Varios empleados de diferentes áreas te contarán cómo es el día a día en su interior y cómo se trabaja e innova dentro de una empresa tecnológica puntera. Aprovecha para hacer consultas y disfruta con ellos el recorrido por sus increíbles instalaciones.



There's no single right place to be an entrepreneur, but certainly there's something about Silicon Valley.

Peter Thiel

Co-Founder of PayPal

Unicorn hunters

A primera hora asistiremos a una charla a cargo del responsable de diversidad e inclusión de Dropbox, luego la cofundadora de Founders Space te revelará algunos secretos de Silicon Valley y sus multiples unicornios. Por la tarde visitaremos las modernas instalaciones de Salesforce en San Francisco, donde profesionales de la compañía te explicarán detalles de su historia y evolución.





Tuesday 5/11

06





Morning | Charla con Danny Guillory

Danny Guillory es el head de diversidad, equidad e inclusión de Dropbox, empresa que lo fichó por su trabajo sobresaliente al mando de la transformación de los equipos de Autodesk. Aprovecha toda su experiencia y toma nota de sus consejos para construir un equipo potente, motivado y equilibrado para tu startup.

Morning | Masterclass con Naomi Kokubo

Naomi es emprendedora en serie, business angel y cofounder de Founders Space, una de las aceleradoras líderes del mundo, con presencia en 22 países. Su sesión sobre "Unicorn Hunters - Secrets of Silicon Valley" no te dejará indiferente.

Afternoon | Visita a Salesforce

Con una historia digna de guión de Hollywood, Salesforce ha pasado de ser una idea loca desarrollada en un garaje hace 20 años a ocupar el rascacielos más alto de San Francisco. Sumérgete en una de las empresas más innovadoras del mundo y conoce de primera mano su modelo de adquisición de startups, cómo incorporan las últimas tecnologías y cómo han conseguido un crecimiento sostenido que les permite ingresos anuales por más de 10B$. (Si aún no conoces Salesforce ya es hora de que empieces a indagar)





Free time & Flight back

Aprovecha esta jornada para hacer todo aquello que no pudiste hacer durante esta intensa semana: agenda reuniones, visita empresas de tu sector... o saca partido al tiempo restante para hacer turismo e ir de shopping.



Wednesday 6/11

07



Silicon Valley is a mindset, not a location.

Reid Hoffman

Co-Founder of LinkedIn

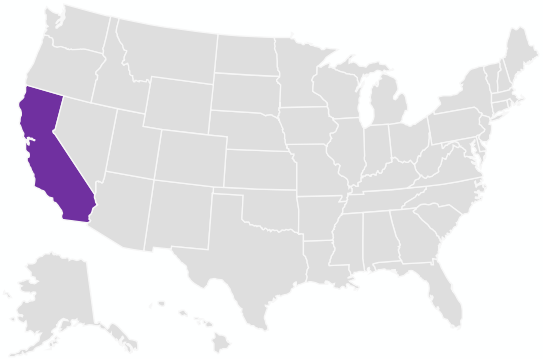
Información importante



¿Qué incluye el viaje?

AGENDA COMPLETA

Esta experiencia en San Francisco y Silicon Valley incluye la organización e introducción a todas las visitas, masterclasses, sesiones, workshops y actividades que figuran en la agenda.



- Vuelo ida/vuelta Madrid – San Francisco.
- Alojamiento en habitación doble | Wifi incluido.
- Desayunos y almuerzos.
- Seguro de viaje con Legalitas.
- Kit de Merchandising + Guía de San Francisco.
- Transporte + Guía local.
- Lista de recursos de emprendimiento y eventos por la tarde para cada uno de los días del programa.

Info de vuelos

IDA 31/10/2019 → BA 457 MAD-LON 10:50 – 12:15 || BA 287 LON-SFO 15:05 – 19:20

VUE 06/11/2019 → BA 286 SFO-LON 20:20 – 14:55 (+1) || BA 464 LON-MAD 16:40 – 20:05

8:00 HS. EN BARAJAS

Nos encontraremos en los mostradores de BRISTISH AIRWAYS de la T4 en Madrid–Barajas para los trámites de facturación.

PASAPORTE Y ESTA IMPRESA

No los olvides por nada del mundo. Son imprescindibles para poder entrar en EEUU.

Equipaje de mano

Podrás subir a bordo un bulto de 10 kg, 50x40x25cm.
Recuerda que solo está permitido llevar pequeñas cantidades de líquidos (botes con un máximo de 100 ml.)

Enchufes en EEUU

En Estados Unidos se utilizan enchufes de dos clavijas planas.
No te olvides de meter en el equipaje el adaptador universal Explorer que recibirás en el merchan ;-)

Personas de contacto

CISE

Carmen Redondo Pita: carmen@cise.es | 687 464 300
Paula Capparelli: comunicacion@cise.es | 618 577 807
María Corredera: maria@cise.es | 629 610 890

Halcón Viajes

Ana Isabel Palazuelos: i.palazuelos@halcon-viajes.es | 647 605 289

Legalitas | Seguro de viaje

Servicio de asistencia las 24 horas.
Tel: +34912013948 | Email: asistencias@legalitas.es

Hotel Tilden

345 Taylor Street, San Francisco, CA 94102 | hello@tildenhotel.com | +1 (415) 673-2332

Y recuerda...



Este es un viaje de trabajo

Los objetivos de esta experiencia se centran en tu aprendizaje, en el crecimiento de tu startup y en abrirte conexiones con el mayor ecosistema emprendedor del mundo. Habrá tiempo para el ocio, pero pon foco y aprovecha cada actividad al máximo.



Da ejemplo

Vas en representación de tu Universidad/Ayuntamiento, de Banco Santander y de todas las instituciones que hacen posible este programa. Queremos que los Explorers del futuro también puedan visitar los sitios que visitarás tu. Deja una huella positiva.



Respeta los horarios

Durante esta semana seremos un bloque, el "bloque Explorer". Movernos en grupo implica una logística importante y una gran coordinación. Tu tiempo no vale más que el de los demás, así que no llegues ni un minuto tarde (somos MUY estrictos con esto).

Have fun!



Explorer

Powered by Santander

@ExplorerByX

Dirige y coordina

CISE

Partners Globales

EY Fundación España

indra

Secot

netberry

PARTNERS Y COLABORADORES





Build a better future

explorerbyx.org