

Plan Formativo

FÁBRICA UCM

CALENDARIO PRIMERA RONDA 2025

En horario de mañana

11:00 h - 14:00 h

SEPTIEMBRE

24 SEPT → Creatividad y generación de ideas de negocio: Design Thinking.

OCTUBRE

8 OCT → Metodología Lean Startup y Propuesta de Valor.

22 OCT → El Lienzo del Modelo de Negocio: Business Model Canvas.

NOVIEMBRE

5 NOV → Validación de la Idea: Producto Mínimo Viable.

19 NOV → Financiación Inicial y Aspectos Legales Básicos.

DICIEMBRE

3 DIC → Cómo comunicar tu proyecto: El Pitch.

10 DIC → Demo Day

SESIÓN 1

CREATIVIDAD Y GENERACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO: DESIGN THINKING

DESCRIPCIÓN

Aprende a crear soluciones innovadoras que impulsen tu emprendimiento y destaca en el mercado aplicando Design Thinking de forma práctica y efectiva. Entrena otra forma de innovar y liderar proyectos desde una visión creativa.



ANA CASTILLO



Arquitecta con más de 20 años liderando proyectos complejos. Experta en talento, cultura organizacional y liderazgo transformador. CEO de We_Think, actúa como interim en empresas donde el cambio empieza por la cultura. Colabora también con diferentes entidades en programas de impacto social y organizacional.

HORARIO DE **MAÑANA**

24 de septiembre

11:00-14:00

PRESENCIAL
Centro de Emprendimiento
Paseo Juan XXIII, 1 - 28040 - Madrid

SESIÓN 2

METODOLOGÍA LEAN STARTUP Y PROPUESTA DE VALOR

DESCRIPCIÓN

La metodología Lean Startup es un sistema de validación de negocios basado en la experimentación. Con este método se pondrá a prueba la propuesta de valor, pivotando o iterando en función del resultado del proceso (crear, medir, aprender).



JAIME FERNÁNDEZ TRUCHADO

Profesor de Economía Política en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la UCM. Fundador de ANTAUEN, consultora de innovación social, medición de impacto y proyectos basados en las Nuevas Economías, teniendo el impacto positivo como propósito y llevando a cabo servicios como la medición del impacto social y ambiental.

HORARIO DE **MAÑANA**

8 de octubre

11:00-14:00

PRESENCIAL
Centro de Emprendimiento
Paseo Juan XXIII, 1 - 28040 - Madrid

SESIÓN 3

EL LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO: BUSINESS MODEL CANVAS

DESCRIPCIÓN

Este curso te enseñará, de forma sencilla y visual, cómo dar forma a una idea y convertirla en un proyecto con potencial. Usaremos el Business Model Canvas, una herramienta fácil de entender y aplicar que se aplica en muchas de las empresas más innovadoras.



LUIS NOUEL TRENARD

En la actualidad es Director General de Limbo Europe, una startup de innovación vinculada al Grupo ASV que comercializa productos en 22 países.
Desde 2006 es profesor para diferentes instituciones como FEDA, Fundesem Business School o la UCM.

HORARIO DE **MAÑANA**

22 de octubre

11:00-14:00

PRESENCIAL
Centro de Emprendimiento
Paseo Juan XXIII, 1 - 28040 - Madrid

SESIÓN 4

VALIDACIÓN DE LA IDEA: PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

DESCRIPCIÓN

En esta sesión aprenderemos qué es un Producto Mínimo Viable (PMV), es decir, la versión inicial de un producto o servicio con sus características básicas y así poder evaluar su viabilidad en el mercado real.



MARÍA LUKE



Emprendedora por segunda vez, actualmente Co Fundadora y CEO de Uelz. Ganadora de South Summit 2023, Lista Forbes 100 personas más creativas en 2024 y mejor emprendedora early stage 2024 en woman StartUp Awards.

HORARIO DE **MAÑANA**

5 de noviembre

11:00-14:00

PRESENCIAL
Centro de Emprendimiento
Paseo Juan XXIII, 1 - 28040 - Madrid

SESIÓN 5

FINANCIACIÓN INICIAL Y ASPECTOS LEGALES BÁSICOS

DESCRIPCIÓN

Aprenderás cómo acceder a fuentes de financiación públicas y privadas para lanzar tu proyecto y a presentar tu idea a inversores. También veremos los aspectos legales básicos para emprender con seguridad y sin sorpresas.



CLARA ISABEL VEGA



Economista y autora de dos libros sobre finanzas, experta en control de gestión y financiación de proyectos. Formadora en LinkedIn Learning, fundadora de MentorBI y reconocida como Microsoft MVP 2025.

HORARIO DE **MAÑANA**

19 de noviembre

11:00-14:00

PRESENCIAL
Centro de Emprendimiento
Paseo Juan XXIII, 1 - 28040 - Madrid

SESIÓN 6

CÓMO COMUNICAR TU PROYECTO: EL PITCH

DESCRIPCIÓN

Este taller no es para hablar bonito, es para que aprendas a impactar desde la primera frase, enganchar con tu historia y hacer que quien te escuche —inversor, socio o cliente— sienta que necesita formar parte de tu proyecto.



JUAN CARLOS REQUENA



Consultor, docente y conferenciante. Autor de artículos de opinión publicados en revistas y prensa especializada. Coautor del libro: MBA Más que Buenas Actitudes. Formador y mentor en varios proyectos de emprendimiento y dirección y coordinación de varias aceleradoras de startups. Actualmente CEO y socio fundador de Aquora Change Makers, Quoon Be Digital y Welcome My Talent.

HORARIO DE **MAÑANA**

3 de diciembre

11:00-14:00

PRESENCIAL
Centro de Emprendimiento
Paseo Juan XXIII, 1 - 28040 - Madrid

SESIÓN 7

DEMO DAY

DESCRIPCIÓN

El Demo Day es una sesión especial de pitching en la que los emprendedores presentarán su idea a un grupo de expertos, que les proporcionarán un feedback especializado. Los participantes podrán mejorar su estrategia para convencer al público objetivo, y así conseguir el apoyo de inversores y socios.



HORARIO DE **MAÑANA**

10 de diciembre

11:00-14:00

PRESENCIAL
Centro de Emprendimiento
Paseo Juan XXIII, 1 - 28040 - Madrid

CALENDARIO SEGUNDA RONDA 2026

En horario de tarde

15:00 h - 18:00 h

FEBRERO

4 FEB → Creatividad y generación de ideas de negocio: Design Thinking.

18 FEB → El Lienzo del Modelo de Negocio: Business Model Canvas.

MARZO

3 MAR → Metodología Lean Startup y Propuesta de Valor.

18 MAR → Validación de la Idea: Producto Mínimo Viable.

ABRIL

22 ABRIL → Cómo comunicar tu proyecto: El Pitch.

29 ABRIL → Financiación Inicial y Aspectos Legales Básicos.

MAYO

6 MAYO → Demo Day

SESIÓN 1

CREATIVIDAD Y GENERACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO: DESIGN THINKING

DESCRIPCIÓN

Aprende a crear soluciones innovadoras que impulsen tu emprendimiento y destaca en el mercado aplicando Design Thinking de forma práctica y efectiva. Entrena otra forma de innovar y liderar proyectos desde una visión creativa.



ANA CASTILLO



Arquitecta con más de 20 años liderando proyectos complejos. Experta en talento, cultura organizacional y liderazgo transformador. CEO de We_Think, actúa como interim en empresas donde el cambio empieza por la cultura. Colabora también con diferentes entidades en programas de impacto social y organizacional.

HORARIO DE **TARDE**

4 de febrero

15:00-18:00

PRESENCIAL
Centro de Emprendimiento
Paseo Juan XXIII, 1 - 28040 - Madrid

SESIÓN 2

EL LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO: BUSINESS MODEL CANVAS

DESCRIPCIÓN

Este curso te enseñará, de forma sencilla y visual, cómo dar forma a una idea y convertirla en un proyecto con potencial. Usaremos el Business Model Canvas, una herramienta fácil de entender y aplicar que se aplica en muchas de las empresas más innovadoras.



LUIS NOUEL TRENARD

En la actualidad es Director General de Limbo Europe, una startup de innovación vinculada al Grupo ASV que comercializa productos en 22 países.
Desde 2006 es profesor para diferentes instituciones como FEDA, Fundesem Business School o la UCM.

HORARIO DE **TARDE**

18 de febrero

15:00-18:00

PRESENCIAL
Centro de Emprendimiento
Paseo Juan XXIII, 1 - 28040 - Madrid

SESIÓN 3

METODOLOGÍA LEAN STARTUP Y PROPUESTA DE VALOR

DESCRIPCIÓN

La metodología Lean Startup es un sistema de validación de negocios basado en la experimentación. Con este método se pondrá a prueba la propuesta de valor, pivotando o iterando en función del resultado del proceso (crear, medir, aprender).



JAIME FERNÁNDEZ TRUCHADO

Profesor de Fundamentos de Economía en la Facultad de Trabajo Social de la UCM. Fundador de ANTAUEN, consultora de innovación social, medición de impacto y proyectos basados en las Nuevas Economías, teniendo el impacto positivo como propósito y llevando a cabo servicios como la medición del impacto social y ambiental.

HORARIO DE **TARDE**

3 de marzo

15:00-18:00

PRESENCIAL
Centro de Emprendimiento
Paseo Juan XXIII, 1 - 28040 - Madrid

SESIÓN 4

VALIDACIÓN DE LA IDEA: PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

DESCRIPCIÓN

En esta sesión aprenderemos qué es un Producto Mínimo Viable (PMV), es decir, la versión inicial de un producto o servicio con sus características básicas y así poder evaluar su viabilidad en el mercado real.



ISMAEL JEBARI BENSLAIMAN & JOSÉ MARÍA SÁNCHEZ DOMÍNGUEZ

Co-fundadores de Portrip, una plataforma bajo demanda que conecta transportistas profesionales con particulares o empresas que tengan la necesidad de mover objetos voluminosos.

HORARIO DE **TARDE**

18 de marzo

15:00-18:00

PRESENCIAL
Centro de Emprendimiento
Paseo Juan XXIII, 1 - 28040 - Madrid

SESIÓN 5

CÓMO COMUNICAR TU PROYECTO: EL PITCH

DESCRIPCIÓN

Este taller no es para hablar bonito, es para que aprendas a impactar desde la primera frase, enganchar con tu historia y hacer que quien te escuche —inversor, socio o cliente— sienta que necesita formar parte de tu proyecto.



GREGORIANA DE LOS SANTOS RANGEL



Profesional con más de 15 años de experiencia en impartición y desarrollo de programas de formación y consultoría de procesos. Actualmente forma parte del equipo de Aquora Change Makers.

HORARIO DE **TARDE**

22 de abril

15:00-18:00

PRESENCIAL
Centro de Emprendimiento
Paseo Juan XXIII, 1 - 28040 - Madrid

SESIÓN 6

FINANCIACIÓN INICIAL Y ASPECTOS LEGALES BÁSICOS

DESCRIPCIÓN

Aprenderás cómo acceder a fuentes de financiación públicas y privadas para lanzar tu proyecto y a presentar tu idea a inversores. También veremos los aspectos legales básicos para emprender con seguridad y sin sorpresas.



CLARA ISABEL VEGA



Economista y autora de dos libros sobre finanzas, experta en control de gestión y financiación de proyectos. Formadora en LinkedIn Learning, fundadora de MentorBI y reconocida como Microsoft MVP 2025.

HORARIO DE **TARDE**

29 de abril

15:00-18:00

PRESENCIAL
Centro de Emprendimiento
Paseo Juan XXIII, 1 - 28040 - Madrid

SESIÓN 7

DEMO DAY

DESCRIPCIÓN

El Demo Day es una sesión especial de pitching en la que los emprendedores presentarán su idea a un grupo de expertos, que les proporcionarán un feedback especializado. Los participantes podrán mejorar su estrategia para convencer al público objetivo, y así conseguir el apoyo de inversores y socios.



HORARIO DE **TARDE**

6 de mayo

15:00-18:00

PRESENCIAL
Centro de Emprendimiento
Paseo Juan XXIII, 1 - 28040 - Madrid



UNIVERSIDAD COMPLUTENSE MADRID

compluemprende
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID