COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA
ICAI ICADE CIHS

TFG y emprendimiento: COMILLAS EMPRENDE

Rocío Sáenz-Diez

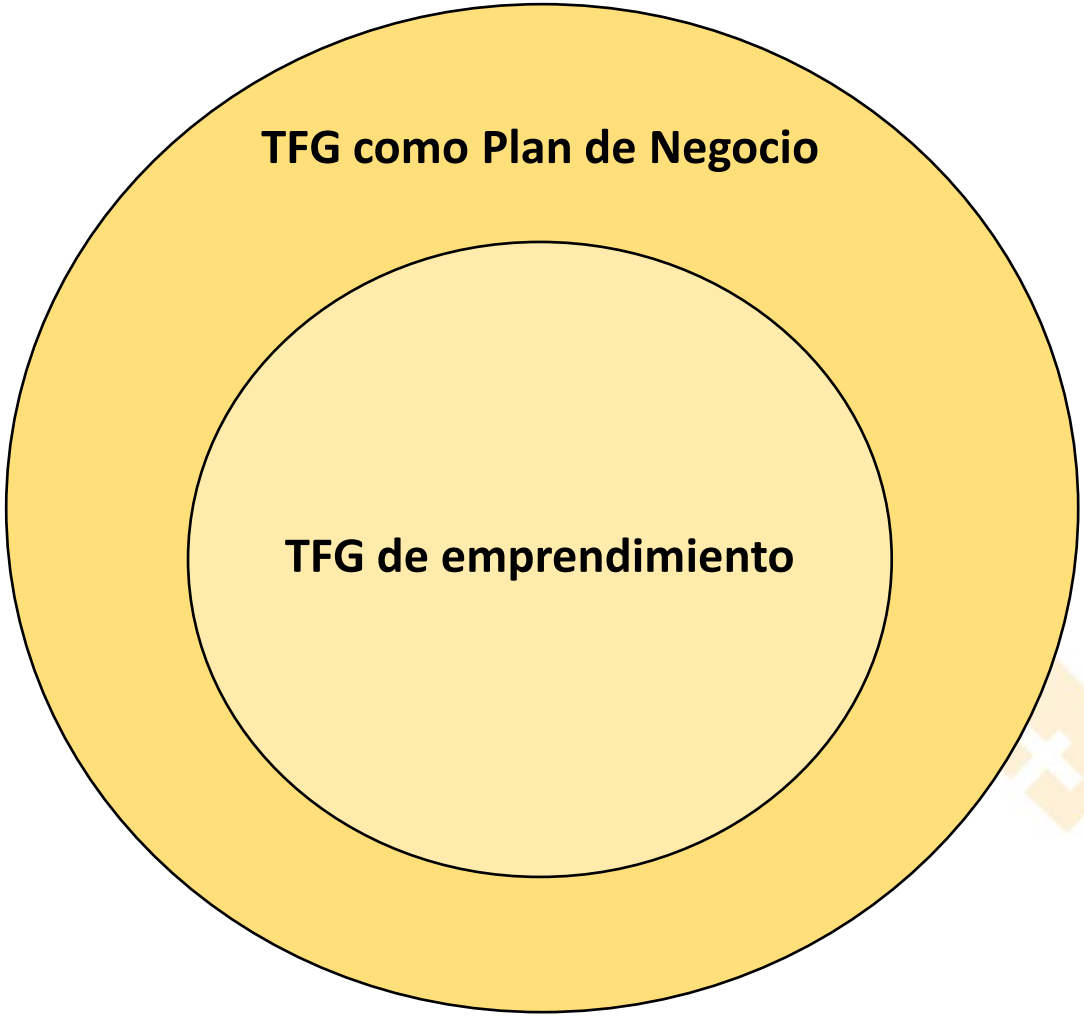
TFG como Plan de Negocio

- **Dos opciones de TFG:**
  - Trabajo de investigación
  - **<u>Parte</u> del plan de negocio de una empresa**

TFG como parte de un Plan de Negocio

Aspecto	TFG - Trabajo de Investigación	TFG - Plan de Negocio
Objetivo principal	Explorar y analizar un fenómeno, problema o cuestión teórica o empírica.	Desarrollar un plan detallado para la creación de una empresa o proyecto empresarial.
Enfoque	Teórico o empírico: aportar al conocimiento científico existente.	Práctico: resolver una necesidad del mercado o una oportunidad empresarial concreta.
Estructura	Introducción, marco teórico, metodología, resultados, discusión, conclusiones.	Plan ejecutivo, análisis de mercado, plan de marketing, plan financiero, análisis de viabilidad.
Metodología	**Investigación cualitativa** o **cuantitativa**. Uso de encuestas, experimentos, análisis de datos o revisión bibliográfica.	Generalmente de tipo **práctico** y **aplicado**. Uso de análisis de mercado, DAFO, estudios de viabilidad, proyecciones financieras, etc.
Fuentes de información	**Primarias**: Experimentos, encuestas, entrevistas o trabajo de campo. **Secundarias**: Artículos de revistas científicas, libros especializados, estudios previos, revisiones sistemáticas, bases de datos académicas (e.g., Scopus, Google Scholar, Web of Science).	**Primarias**: Encuestas a consumidores, entrevistas con empresarios, análisis de la competencia, bases de datos de mercado. **Secundarias**: Informes de tendencias, publicaciones sectoriales, estadísticas gubernamentales, estudios de mercado.
Texto final	Documento académico que expone resultados de la investigación. Puede incluir propuestas para futuras investigaciones.	Documento que refleja un proyecto empresarial listo para ser implementado (prototipo en algunos casos).
Aplicabilidad	Puede tener aplicabilidad en el mundo académico o en áreas específicas del conocimiento, pero no tiene un objetivo comercial directo.	Aplicable en el mundo real como proyecto empresarial viable.
Evaluación	Éxito se mide por la calidad metodológica, profundidad del análisis y contribución al campo del conocimiento.	Éxito se mide en términos de viabilidad empresarial y factibilidad económica.
Posible extensión	Extensión hacia publicaciones académicas o investigaciones más profundas.	Desarrollo de la empresa o implementación real del proyecto.

TFG como parte de un Plan de Negocio



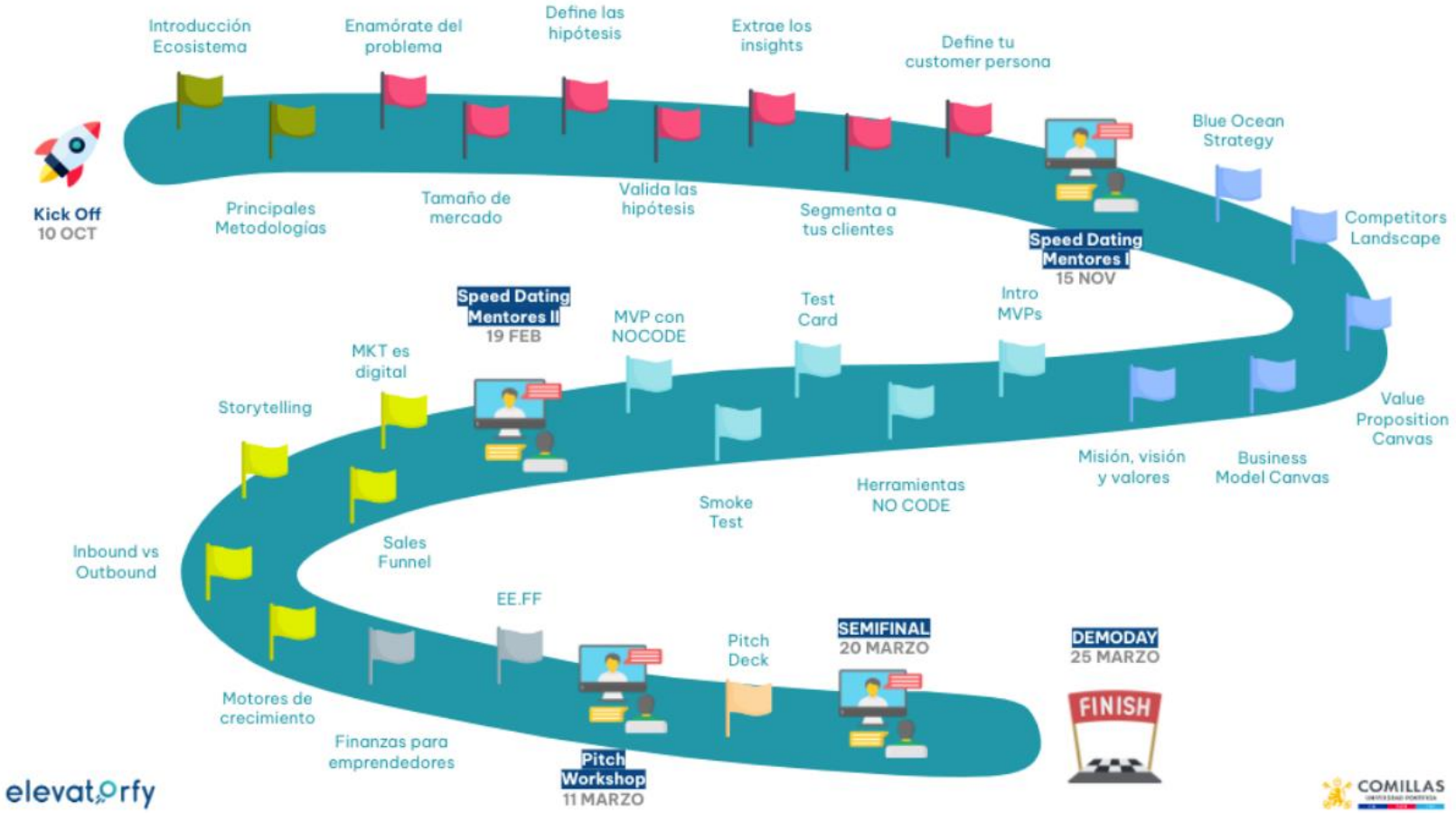
TFG y emprendimiento

- Creciente popularidad e interés por el emprendimiento
- Emprendedores, y otros roles del ecosistema: fondos *venture capital* y *corporate venture capital*, aceleradoras de *startup*, inversión de impacto, *business angels*, abogados, intraemprendimiento en grandes empresas, empleado en una *startup*…
- Habilidades (creatividad, liderazgo, trabajo en equipo, visión estratégica…), lenguaje (comunicación persuasiva), herramientas
- El TFG como oportunidad para descubrirlo de forma práctica
- https://www.comillas.edu/es/emprendedores

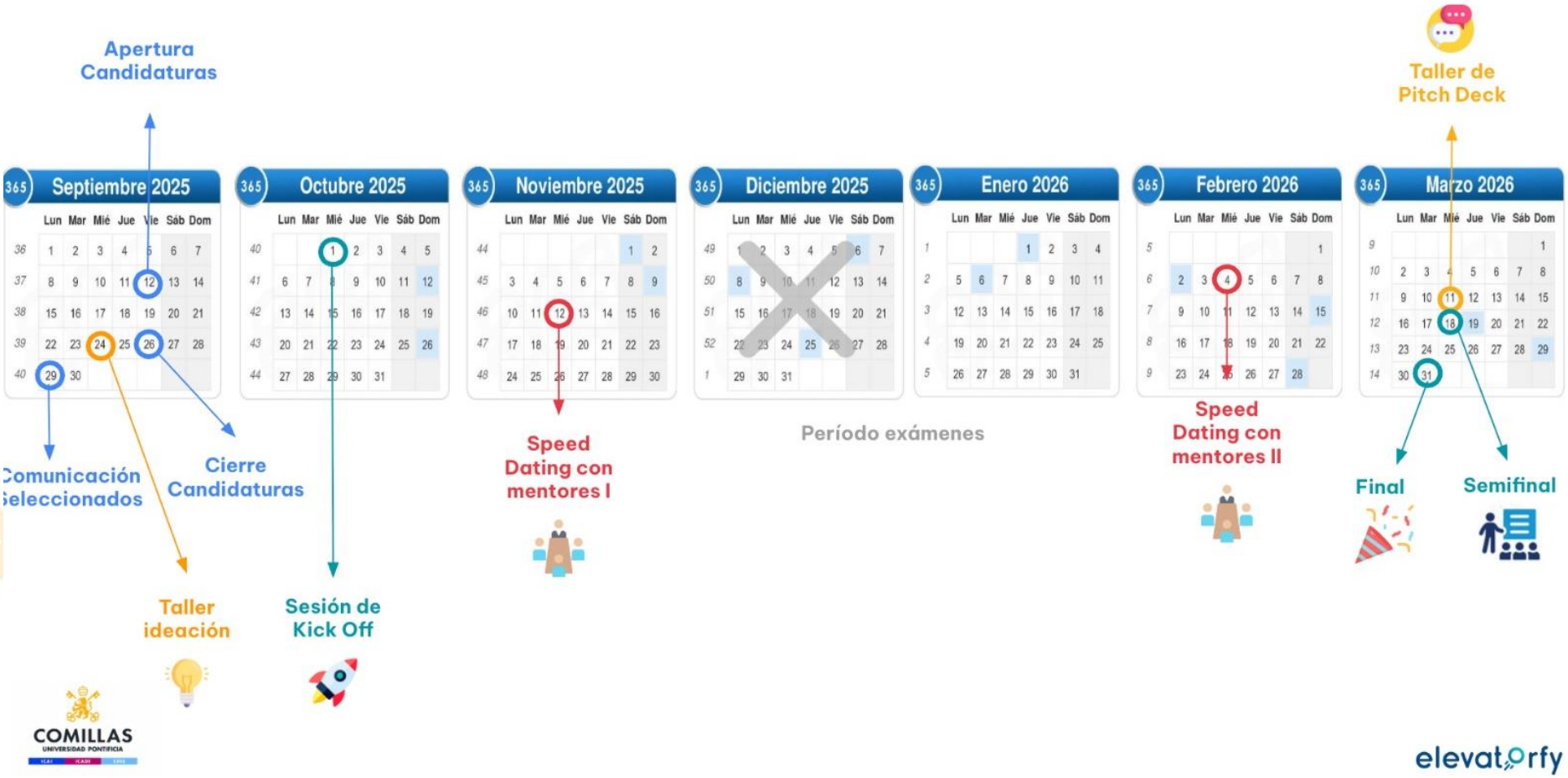
En paralelo: Concurso Comillas Emprende

- Equipos mínimo 2, máximo 5 alumnos
- Posibilidad de equipos multidisciplinares (distintos grados/centros de Comillas)
- Septiembre-Marzo (habitual)
- Plataforma guía del proyecto: información sobre cada tarea/herramienta que debe preparar el equipo con feedback personalizado por proyecto. ELEVATORFY
- Sesiones de formación (2 presenciales y 2 "*speed dating*" con mentores profesionales)
- Semi final con mentores en Marzo
- Final (pre-seleccionados) en Abril : Pitch a inversores
- Optar a 6 premios

En paralelo: Concurso Comillas Emprende



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA
ICAI ICADE CIHS



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA
ICAI ICADE CIHS

elevatorfy

comillas.edu

Concurso Comillas Emprende

PREMIOS 2024-2025

Premios "Comillas Emprende"

Para los tres mejores proyectos.

Premio "Innovation Iberdrola"

Para el proyecto destacado en sector energético y relacionados.

Premio "Indra Transformación Digital"

Para la mejor idea de digitalización que mejore la eficiencia de productos, servicios o procesos.

Premio "RocaJunyent"

Para la mejor iniciativa tecnológica con vocación de ofrecer producto legal tech.

TFG y Comillas Emprende

- La idea/*startup* desarrollada en equipo
- Produce un **TFG INDIVIDUAL**
- Cada alumno necesita un director (ahora)
- TFG como parte de un plan de negocio
- Recomendamos variedad de directores dentro del equipo y dividir el plan de negocio
- Ejemplos

COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA
ICAI ICADE CIHS

COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Grado en Administración y Dirección de Empresas y Relaciones Internacionales

PLAN DE NEGOCIO Y ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA *STARTUP* ACCESO

Autor: Isabel Llovet de los Ríos
Director: Rocío Sáenz-Diez Rojas

comillas.edu

1. INTRODUCCIÓN
1.1. INTERÉS DE LA CUESTIÓN
1.2. OBJETIVOS DEL TRABAJO
1.3. METODOLOGÍA
2. SITUACIÓN DEL SECTOR DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN ESPAÑA: CONTEXTUALIZACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO
2.1. LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN LAS UNIVERSIDADES
2.2. EL PROCESO DE ACCESO AL SISTEMA UNIVERSITARIO ESPAÑOL
3. MODELO DE NEGOCIO DE LA *STARTUP* ACCESO
3.1. BUSINESS MODEL CANVAS
3.1.1. Propuesta de valor
3.1.2. Segmentos de clientes
3.1.3. Relación con clientes
3.1.4. Canales
3.1.5. Red de socios
3.1.6. Actividades clave
3.1.7. Recursos clave
3.1.8. Estructura de costes
3.1.9. Fuentes de ingresos
4. PLAN ESTRATÉGICO
4.1. VISIÓN, MISIÓN Y VALORES
4.2. ANÁLISIS EXTERNO
4.2.1. Entorno general: PESTEL
4.2.2. Entorno Específico: 5 fuerzas de Porter
4.3. DIAGNÓSTICO
4.3.1. Análisis DAFO
4.3.2. Análisis CAME
4.4. DEFINICIÓN DE LOS OBJETIVOS SMART
5. CONCLUSIONES
BIBLIOGRAFÍA
ANEXOS

COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA
ICAI ICADE CIHS

COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

"LA DEJADITA": UN PROYECTO DE ANÁLISIS DE DATOS PARA GESTIONAR LA NUEVA ESTÉTICA DEL PÁDEL

Autor: Pablo Michavila Navajas

Director: Carlos Martínez de Ibarreta Zorita

MADRID | abril 2024

comillas.edu

Índice

Índice de figuras 6
1. Introducción 8
1.1. Interés en la cuestión 8
A) Mercado 8
B) Problema 8
C) Relevancia del momento en el tiempo 9
D) Nuestra pasión 10
1.2. Objetivos del trabajo 10
1.3. Metodología 10
2. Análisis de mercado 12
2.1. Mercado del pádel 12
A) Origen e historia 12
B) La expansión y consolidación del pádel 14
C) Situación actual del mercado español 14
2.2. Mercado de pickleball 17
A) Origen e historia 17
B) El *"boom"* del pickleball 19
C) Situación actual del mercado español 20
3. Visión general del modelo de negocio 22
3.1. Segmentos de clientes 22
A) Jugadores 22
B) Clubes 23
3.2. Propuesta de valor de La Dejadita 24
Visión, misión y valores 24
Primera fase: servicio de consultoría 25
Segunda fase: un nuevo concepto de club 26
3.3. Fuentes de ingresos 27
Primera fase: servicio de consultoría 27
Segunda fase: un nuevo concepto de club 28
3.4. Actividades clave 29
3.5. Estructura de costes 30
Resumen del modelo de negocio 37
4. Marketing analítico en La Dejadita 40
4.1. Estudio del jugador de pádel 40
A) Elementos del estudio 40
B) Análisis exploratorio inicial 41
C) *"Clustering"* 45
D) Conclusiones 49
4.2. Análisis de la ocupación de los clubes 51
A) Elementos del estudio 51
B) Análisis exploratorio inicial 53
C) Modelaje 58
D) Conclusiones 63
5. Corolario 65
Anexos 66
Anexo I. Estados financieros de clubes de referencia en Madrid, en euros 66
Anexo II. Cuentas anuales de clubes de pádel 68
Anexo III. Código de Python Modelo de Monte Carlo 68
Anexo IV. Código Python para el web scraping de la ocupación de clubes de pádel 70
Anexo V. Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en Trabajos Fin de Grado 72
Bibliografía 74

TFG y Comillas Emprende: posibles directores

- Rocío Sáenz-Diez
- Luis Fernández
- Carmen Bada
- Jorge Martin Magdalena
- Laura Lazcano
- Susana de los Ríos
- Esther Vaquero
- Natalia Cassinello
- Raquel Redondo
- Carlos Martínez Ibarreta
- Eugenia Fabra
- Javier Morales
- Jorge Aracil
- Jorge Larena
- Nicolás Santamaría
- Juan Antonio Gil Serra

- Noemí Pérez-Macías
- Laura Fernández
- Rafa Vara
- Íñigo Amoribieta
- Rafael Castellote
- Pilar Melara (marketing)
- Miguel Ángel López
- Raúl González Fabre
- Álvaro Caballo
- Patricia Soriano
- María Luisa Hernández Olalla
- Carlos Bellón
- Ana Zapatero
- Carmen Escudero
- Paloma Bilbao (estrategia)

Otro profesor de ICADE que lo acuerde con vosotros

→ 2025-2026: 86 plazas (30 equipos)

→ 2024-2025: 67 plazas (19 equipos)

POSIBLE DIRECCIÓN TANDEM ADE-BA

TFG y Comillas Emprende

Q&A

- PROS
  - Más práctico y aterrizado. Experiencia del pitch
  - Menos solitario (equipo, plataforma, mentores)
  - Guiado en cuanto a tiempos
  - En los dobles grados, combina muy bien con el otro TFG (académico, muy enfocado vs más práctico y “general”)
- CONS
  - Se trabaja desde septiembre/octubre, el TFG va “detrás” según avanzáis en el concurso. Hemos mejorado el encaje TFG-concurso (Es posible entregar en 1ª convocatoria)
  - Hay que llevar al día la plataforma y los materiales para llegar a la semifinal y optar a la final
  - A veces con prácticas full time el 2º semestre, se pierden tareas del concurso y se complica acabar el TFG

TFG y Comillas Emprende

Q&A

- ¿Puedo participar en el concurso y no hacer el TFG?
- ¿Puedo hacer el TFG de plan de negocio sin participar en el concurso?
- ¿Equipos cerrados-multidisciplinares?
- ¿Director?
- ¿Alumnos de intercambio o de prácticas?
- ¿Necesito tener una idea?

TFG y Comillas Emprende

Q&A

rsaenz@comillas.edu