



Taller participativo con *Alumni* en el marco del proceso de elaboración del Plan Estratégico UC3M 2017-2021:

Los *Alumni* en el futuro de la UC3M

Resumen del Taller con *Alumni* del 26 de mayo de 2016 en el Campus Puerta de Toledo



Índice

Introducción

¿Qué necesidades tienen los *Alumni* en sus etapas profesionales, a las que la UC3M podría dar respuesta?

¿Qué mejoras debería introducir la UC3M para facilitar a los *Alumni* el desarrollo de su carrera profesional?

¿Qué colaboración estarían dispuestos realizar los *Alumni* y sus empresas con la UC3M?



Introducción

El presente documento recoge las aportaciones de los *Alumni* en el Taller participativo para la elaboración del nuevo Plan Estratégico UC3M 2017-21, que tuvo lugar el 26 de Mayo de 2016 en el Campus de Puerta de Toledo. También se incluyen las aportaciones de tres *Alumni* enviadas por mail.

En el taller participaron:

Alumni participantes:

Guillermo García Cubero Director General E-Justic Soluciones E-Justic
Ingeniero Técnico en Informática de Gestión
Grado en Información y Documentación
Máster Universitario en Ingeniería Informática
Grado en Administración de Empresas

Álvaro Segura Cuervo Socio Fundador de E-Justic
Ingeniero Técnico en Informática de Gestión
Grado en Ingeniería Informática

Beatriz Vela Muñoz Directora de Recursos Humanos Baker&McKenzie
Licenciado en Ciencias del Trabajo

Ana María Grande Moro Gerente Deloitte
Diplomada en Ciencias Empresariales

Adolfo Galán González Consultor Senior de Operaciones y profesor en el Máster en Business
Consultancy Deloitte-UC3M Freelance
Ingeniero Industrial

Alejandro Ruiz Paris Consultor junior Iclaves
Doble Grado en Derecho y Ciencias Políticas

Borja Barrera García-Orea CEO & Cofundador MAD Vídeos
Licenciado en Administración y Dirección de Empresas
Master in Marketing

Alberto Abel Sesmero Account Manager Amazon
Grado en Administración de Empresas

Mario M. Sánchez Murillo Estudiante Escuela Diplomática
Lic. Conjuntas Administración y dirección de Empresas-Derecho

Leticia Manero Telefónica
Grado en Administración de Empresas



Ángel Rubén Criado Serrano Fundador Luz Wavelabs
Ingeniero de Telecomunicación
Máster Universitario en Sistemas Electrónicos Av
Doctorado en Ingeniería Eléctrica, Electrónica y Au

Alumni que enviaron sugerencias por e-mail:

Vicente Inoges Negociador de contratos de ventas de aviones Airbus Military
Lic. Derecho

Fernando Casas Responsable RRHH en LOGISTA
Licenciado en Derecho en

Bruno Bodega Asociado de Corporate Finance Deloitte
Licenciado en Administración y Dirección de Empresas
Licenciado en Ciencias Actuariales y Financieras

Participantes UC3M:

- Ignacio Sesma, Fundación UC3M
- Ana María López Ortega, Fundación UC3M
- Raquel del Pozo, Fundación UC3M
- José Antonio García Souto, Vicerrector Adjunto de Estrategia y Educación Digital
- Isabel Barro, Equipo Plan Estratégico

Facilitadores:

- Antonio Blanco Gracia y Alfonso Stinus

El taller fue introducido por Ignacio Sesma y José Antonio García Souto, y los participantes se presentaron explicando cuál había sido su evolución profesional tras la UC3M.

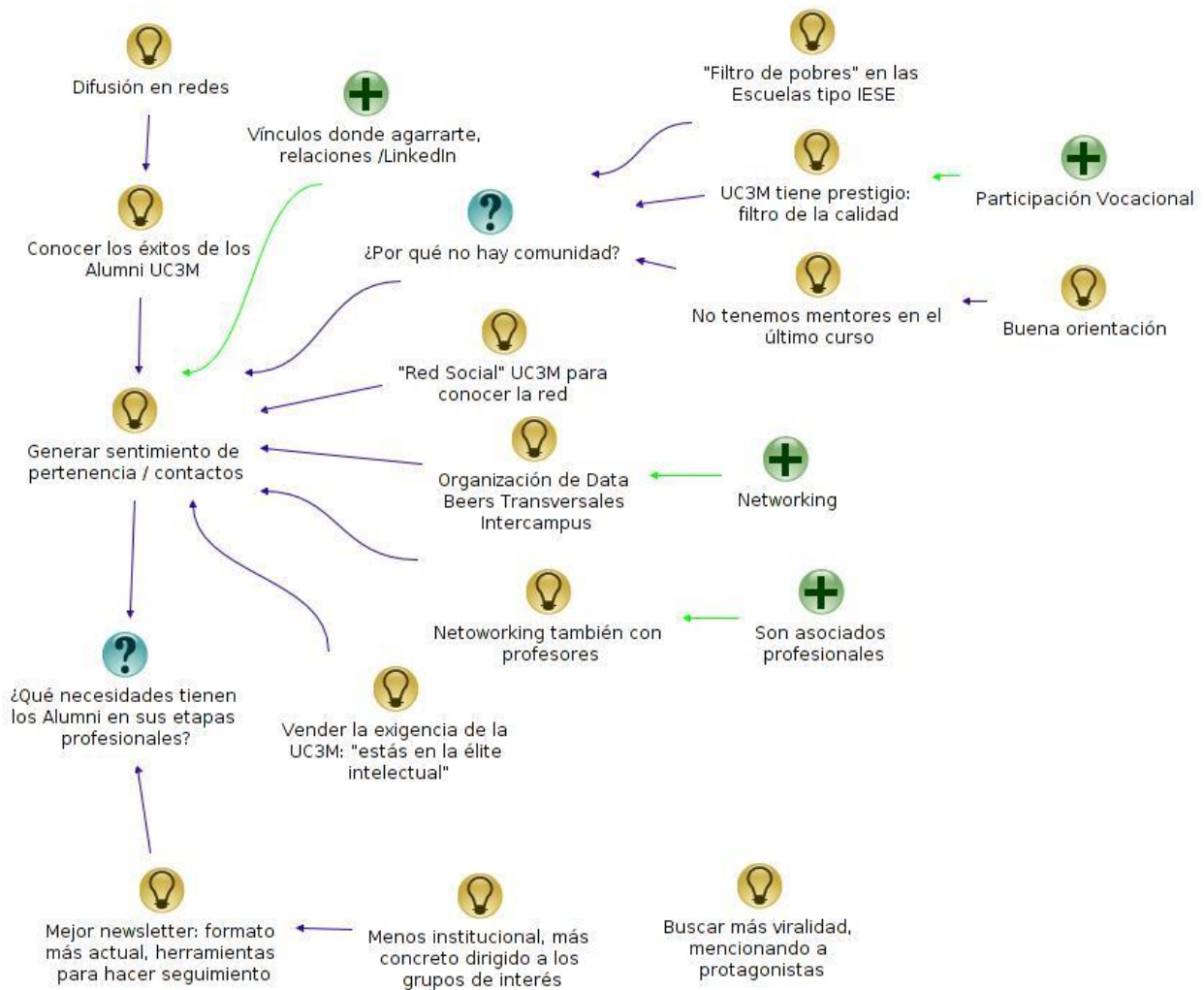
Se utilizó la metodología “Dialogue Mapping” mediante un software que permitió proyectar y construir el mapa de ideas en pantalla a medida que los *Alumni* expresaban sus opiniones para favorecer un diálogo ordenado y visual entre los participantes.

Cabe destacar el entusiasmo con el que los *Alumni* manifestaron sus ideas y propuestas para mejorar la UC3M y en particular para que la UC3M aproveche mucho más el potencial de sus *Alumni* y ellos mismos se puedan beneficiar de una red potente y de la imagen de marca UC3M.

El ambiente del Taller fue muy agradable y creativo, por la diversidad e ilusión de los participantes, a los que sería recomendable volver a invitar cuando se comunique el Plan y su avance durante los próximos años.



Pregunta 1: Necesidades de los Alumni en sus etapas profesionales a las que la UC3M debería dar respuesta





Resumen de necesidades de los *Alumni* a lo largo de su carrera profesional, a las que la UC3M podría dar respuesta:

Generar sentimiento de pertenencia a la UC3M mediante Red Social *Alumni* (*networking*)

- Se necesitan vínculos donde agarrarte, cómo p.e. relaciones /LinkedIn, con contactos para empleo y para abrir negocios
- Tenemos que conocer los éxitos de los *Alumni* UC3M, mediante la difusión en redes
- Necesitamos "Red Social" UC3M para conocer la red de *Alumni*. Tipo LinkedIn Premium
- Se necesitan mentores en último curso, que te aporten buena orientación
- El *Networking* debería ser también con profesores, y en particular con asociados que son profesionales de su sector. P.e. *"Inicialmente estuve en Asesoría Jurídica, más generalista durante unos ocho años y desde hace siete años en contratación internacional. Un contacto más directo con el profesos/catedrático de mi área de especialidad, habría supuesto un win win para ambos, ya que para mí representaría una mayor robustez en cuanto al enfoque que debería de dar a los asuntos, y para el profesor un acceso al problema real que estoy resolviendo que le supondría un conocimiento práctico real de las tendencias. Hace un año intenté este acercamiento con algún profesor, pero no hubo motivación alguna por su parte. La creación de un focal point/business partner que con nombre y apellidos mantenga ese contacto a modo de coach/mentor académico es una simbiosis de múltiples beneficios."*
- Mejor newsletter: formato más actual, con herramientas más vivas para hacer seguimiento de cuantos la abren, feed-back, etc. También menos institucional, más concreta y dirigida a los grupos de interés. Hay que buscar más viralidad, mencionando a los *Alumni* protagonistas.

- Poner más en valor el prestigio y la buena imagen de la UC3M

- La UC3M tiene prestigio, gracias al filtro de la calidad, y lo debería poner más en valor. En cambio las Escuelas tipo IESE aplican un "Filtro de pobres" mediante tarifas muy elevadas. Hay que vender más la exigencia de la UC3M: "estás en la élite intelectual".
- Mayor presencia / marca de "prestigio", que la genta se sienta orgullosa de ser UC3M
- La UC3M puede presumir de *Alumni* en buenos puestos y también de *Alumni* que han creado empresas y van bien.
- La UC3M tiene que "presumir" más: esto aportará beneficios a los *Alumni*.
- La uc3m es muy buena en dar salida en grandes empleadores y carreras de nivel medio



- Mayor marca internacional, hay que trabajar con los equipos de RRHH de los grandes empleadores a nivel Londres: bancos de inversión (invitar a esa gente a visitar el campus)
- P.e.: *"Aún hoy en día, los recién graduados de Carlos III con los que trabajo y a los que entrevisto muchas veces ostentan madurez y responsabilidad, que muchas veces es difícil de encontrar. Profundizar en ese ámbito de responsabilidad, en la exigencia de las convocatorias, de la calidad del alumnado, es esencial para potenciar la imagen de la Universidad, sobre todo por que posteriormente esa exigencia se traduce en facilidad de incorporación en el mercado laboral. En mi caso comencé a trabajar con una beca entre el SOOP y mi antigua empresa y he estado en ella más de 14 años. Fue una oportunidad excepcional."*

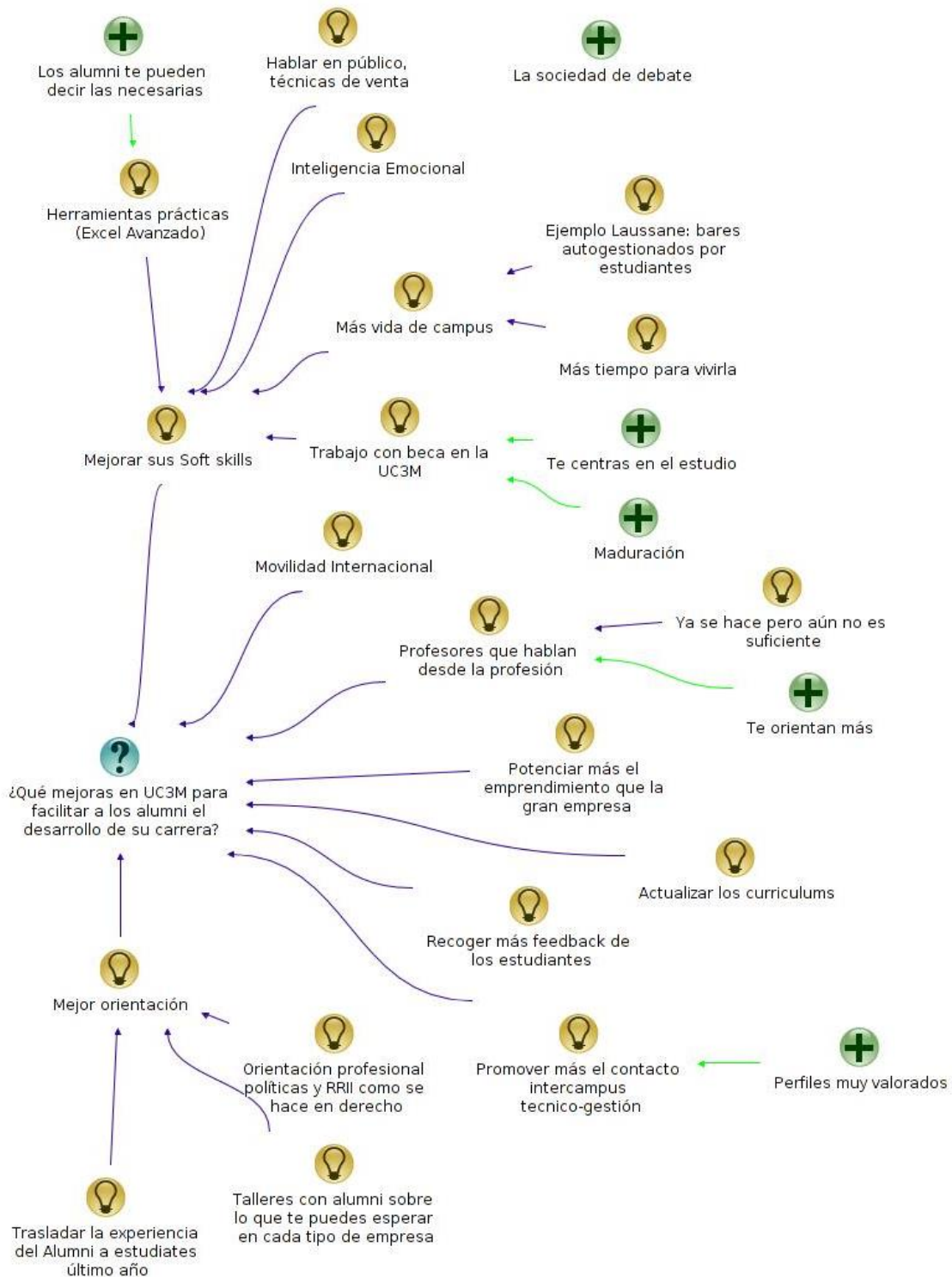
Contactos para empleo y/o creación de empresas

- Bolsa de trabajo: El SOPP muy bien en Derecho p.e. pero en Ciencias Políticas no se tiene acceso a Bolsa de empleo: falta link con el sector privado que trabaja para el sector público
- Hay que mejorar el acceso de estudiantes punteros a consultoría estratégica, banca de inversión, carreras internacionales: Foroempleo de ICADE lo hace muy bien, aunque ese modelo no se puede implementar en una universidad pública, si se puede entablar una relación más cercana a McKinsey, BCG, Goldman Sachs, etc.
- Con los años, debería perseguir a los AA que estén en condiciones de ofrecer empleo y involucrarles activamente

Actividades de interés para Alumni

- Cursos de formación, especialmente monográficos cortos del área de especialidad en la universidad o en la empresa, gratuitos o no, serían muy interesantes.
- Se necesita organizar actividades y foros como p.e. las Data Beers que se organizan en marketing por iniciativa de *Alumni* y estudiantes, y que nos permiten a los *Alumni* estar muy al día de lo que se innova en el sector. Las actividades deberían ser Transversales Intercampus para favorecer el contacto entre diferentes titulaciones y Campus. Favorecer que hayan proyectos entre Alumni

Pregunta 2: Mejoras de la UC3M/ desarrollo de sus *Alumni*





Resumen de las mejoras que debería introducir la UC3M durante la carrera para facilitar a los *alumni* su desarrollo profesional

- Mejorar las Soft skills de los estudiantes.** La UC3M tiene que suprimir lo que no aporta valor y añadir nuevas actividades y contenidos:
- Hablar en público, p.e. "la Sociedad de Debate ", Inteligencia Emocional, Gestión de conflictos, Técnicas de venta, presentaciones eficaces, Herramientas prácticas (Excel Avanzado): los *alumni* pueden decir cuáles son las más necesarias
 - Fomentaría más el asociacionismo dentro de la universidad,
 - Crear un laboratorio de emprendedores.
 - Más vida de campus y más tiempo para vivirla Ejemplo de Lausanne: bares autogestionados por estudiantes.
 - Los profesores tienen que animar más a los alumnos a ir a las actividades organizadas, en particular con *Alumni*
 - Promover el trabajo con beca en la UC3M: Te centras en el estudio y maduras
 - Promover más las prácticas. P.e. en verano hay plazas

Mejor orientación

- Mejoraría creando algún servicio de orientación a la hora de elegir libres elecciones, que complementarían la formación.
- Profesores que hablan desde la profesión. Ya se hace pero aún no es suficiente, te orientan más si son de un sector
- Muchísimas más charlas en campus de profesionales, AA etc. desde segundo de carrera para contar el día a día en las diferentes profesiones. Los estudiantes de la uc3m se ponen a buscar trabajo meses antes de la graduación: es demasiado tarde y receta de fracaso
- Orientación profesional en Políticas y RRII, como se hace en Derecho
- Talleres con *Alumni* sobre lo que te puedes esperar por parte de cada tipo de empresa
- Trasladar la experiencia de *Alumni* a estudiantes de último año
- No orientar sólo a ir a la gran empresa
- Más ofertas para estudiantes top

Conocer experiencias reales y trabajar casos prácticos

- Experiencias reales de profesionales actuales bajar salidos de mi titulación que se han dedicado a distintos puestos habría sido también interesante. También nociones sobre cómo funcionan empresas familiares, multinacionales, PYMES.
- Oportunidades de participar en start-ups, o crowdfunding.



-En cuanto a los casos prácticos, inventar alguna empresa o asesoría piloto en la que los casos prácticos de las asignaturas tuvieran un hilo conductor

-Hacer más permeables las diferentes titulaciones a fin de crear una empresa ficticia en la que cada uno "llevara" su departamento, creando un concurso con premios a los que destacaran en las distintas disciplinas (Rentabilidad, Ética, Imagen, etc.)

Inglés, Finanzas, Legalidad en otros países

-Inglés jurídico e inglés de negocios, habiendo cursado con posterioridad en el Colegio de Abogados y en Oxford cursos para ello. Algún acuerdo con universidades británicas o americanas para monográficos de este tipo sería muy interesante (aún ahora).

-Educación Financiera (luego cursé un máster para suplir esto).

-Conocimiento de sistemas legal es de otros países, especialmente Reino Unido/EEUU

OTROS TEMAS:

Movilidad Internacional

Potenciar más el emprendimiento que la gran empresa

Actualizar los curriculums

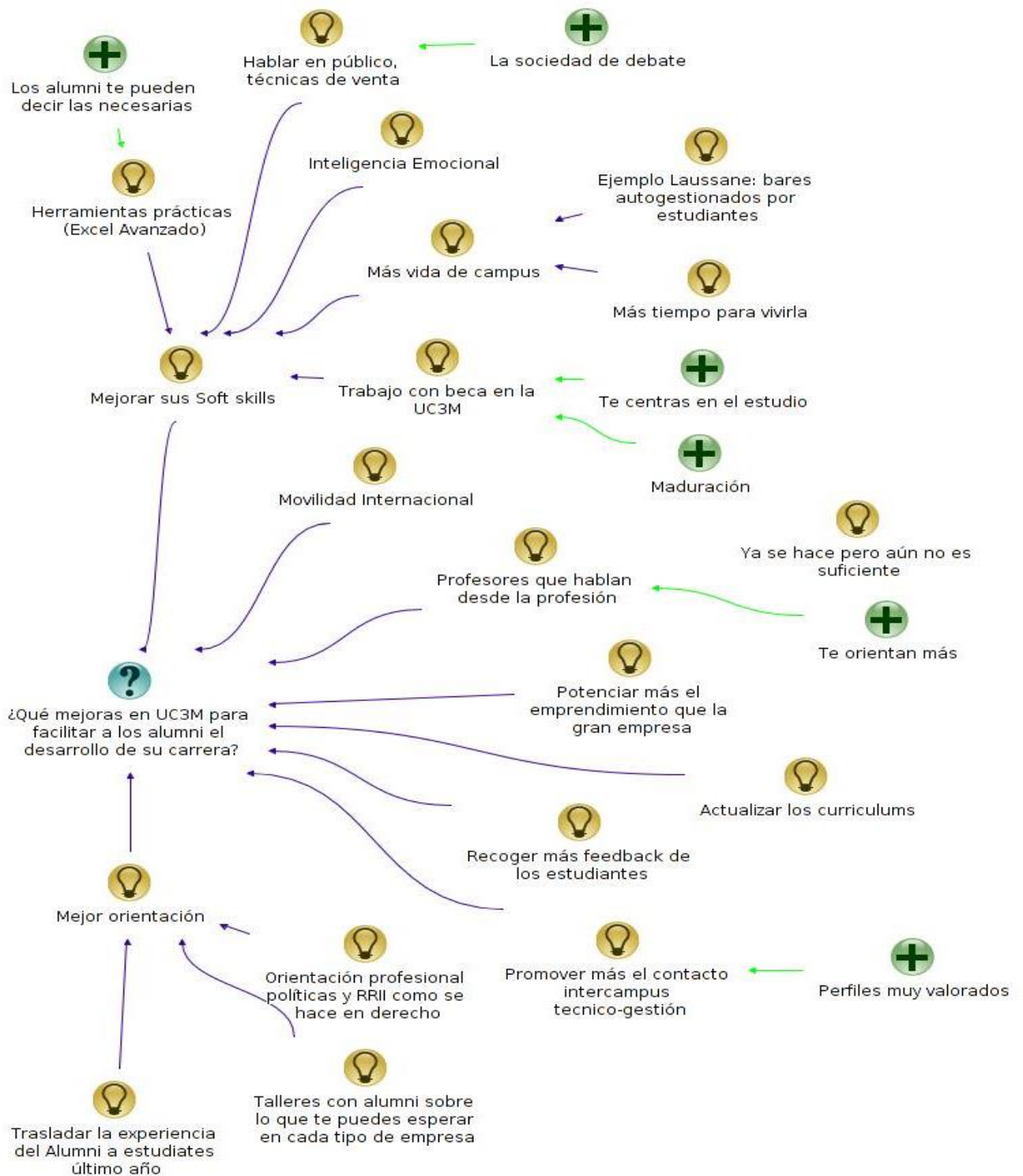
Recoger más feedback de los estudiantes

Promover más el contacto intercampus que favorezca el mix

técnico-gestión: Son perfiles muy valorados

Mantener una formación amplia

Pregunta 3: Colaboración de los *Alumni* con la UC3M





Resumen de la colaboración que estarían dispuestos a realizar los alumni y sus empresas con la UC3M

Comentario previo de los *Alumni*: la UC3M no pide colaboración a los *Alumni* clave

- La comunicación debe ser menos institucional/masiva y más dirigida a personas/perfiles
- Buscar alumni sponsors
- iiiSi se nos pide lo haremos!!!!
- Eso sí, la UC3M ha de ser menos rígida, p.e. para conseguir un espacio común para las empresas del PCT...
- Y la UC3M debe darle "más caña" a la Comunicación de la universidad

Prácticas a los alumnos

- Favorecer prácticas en diferentes tipos de organización
- Hay que fomentar la importancia de hacer prácticas

Visitas a las empresas durante los primeros cursos

- Hay que perder el miedo a las start ups, y ver que hay progresión
- Visitas a la empresa, charlas "a day in the life of..", prácticas

Hay que dar visibilidad a las start ups del parque: el PCT se debería llamar Parque Empresarial

Mentoring de alumnos

Actividades varias:

- "Auditor" por un día
- Centro de demostración, de empresas como Telefónica
- Compartir herramientas
- Visitar Start ups
- Colaboraciones puntuales con distintos profesionales antiguos alumnos de muchos ámbitos que podrían aportar mucho a la institución y que aún no participando activamente en la Asociación de alumnos o cualquier otra asociación,

Los *Alumni* y sus empresas podrían pagar una cuota que "filtre"

- Estarían dispuestos si hay una propuesta de valor por parte de la UC3M con la oferta que hemos reflejado aquí (networking: red, contactos, actividades,...)