

UNA EMPRESA COLABORATIVA COMPROMETIDA CON LA ÉTICA Y LAS CONDICIONES LABORALES

A COLLABORATIVE COMPANY COMMITED TO ETHICS AND LABOR CONDITIONS

SUÁREZ GARCÍA, Ricardo

(Profesor en Estudia2 y Doctorando en la Universidad Pablo de Olavide)

rsuagar@alu.upo.es

DOPICO PÉREZ, Felipe

(Mánager general de Estudia2)

felipe@estudia2.com

Resumen: Estudia2 es un proyecto empresarial joven y colaborativo, con menos de cinco años de andadura, que ha nacido con la intención de ser una plataforma internacional de encuentro entre personas para compartir conocimientos, una plataforma de E-learning llevada a cabo con la conjunción de un diseño propio y el empleo de una serie de herramientas TIC de acceso libre. Una de las máximas más importantes con las que ha nacido esta empresa es el respeto absoluto por unos valores éticos basados en el cumplimiento de las condiciones laborales de los trabajadores, los derechos de autoría de los creadores de contenidos y la privacidad de los datos de los usuarios.

Palabras clave: E-learning, TICs, economía colaborativa, software de acceso libre, educación, ética empresarial

Abstract: *Estudia2 is a young and collaborative business project, with less than five years operating, that was born with the goal of being an international platform for connecting people to share knowledge. An E-learning platform developed with the conjunction of an own design and the use of a mixture of free access ICT tools. One of the most important ideas which this project has been born in, is the absolute respect to several ethical values based on the fulfillment of the workers' labor conditions, the intellectual property rights of the content creators and the privacy of the user data.*

Key Words: *E-learning, ICTs, collaborative economy, free access software, education, business ethics*

1. El nacimiento y la evolución del proyecto Estudia2

Estudia2, a pesar de nacer con una clara vocación de internacionalización y de búsqueda de diferentes tipos de clientes, surge como idea a partir de la necesidad de solucionar uno de los mayores problemas que conlleva una de las más claras características de la estructura poblacional gallega, la dispersión de su población, sobre todo en las áreas rurales, y la dificultad que ello supone para la conciliación entre la vida laboral y el resto de actividades vitales, como es la educación de los hijos.

Galicia es una comunidad con un especificidad territorial y demográfica muy especial marcada por una infinidad de territorios muy pequeños y muy dispersos. Esta realidad tan descentralizada, la topografía accidentada, la gran cantidad de vías de comunicación secundarias y el duro clima con largos periodos de intensos vientos y lluvias provocan la dificultad que muchas familias tienen para desplazarse de los entornos rurales a los centros urbanos, lo que fue uno de los principales motivos por los que el equipo inicial de Estudia2 consideró de gran importancia la necesidad de crear un proyecto que solucionase a través de la enseñanza a distancia la carencia de accesibilidad de muchos hogares a clases de refuerzo. Este hecho, unido a la extensión de la cobertura de la banda ancha por más del 90% del territorio de la comunidad gallega convierten a dicha comunidad en un nicho idóneo para la prestación de servicios online.

Estas condiciones idóneas para el proyecto que se daban en Galicia supusieron un incentivo a su creación, pero al mismo tiempo, el equipo que comenzó a trabajar en su desarrollo tuvo muy claro que la estrategia de extensión no debía quedarse ahí. Galicia suponía el primer nicho por el que empezar a asentar la empresa y donde realizar las primeras campañas de búsqueda de clientes, pero esto debía hacerse en paralelo a la búsqueda de nuevos mercados. Del mismo modo, se pensó en las familias con hijos en edad de asistir a la educación obligatoria como grupo prioritario al buscar estos clientes, por razones obvias dadas las explicaciones anteriores, pero sin desechar tampoco otros grupos objetivo.

Un factor problemático que ya había sido considerado al desarrollar la idea empresarial y que resultó ser todavía más fuerte de lo esperado fue el de la reticencia de la población española, y más si cabe de la gallega, a las nuevas tecnologías como opción a la hora de acceder a distintos tipos de servicios. La estrategia que adoptó la empresa desde el primer momento fue el ofrecimiento a los clientes de clases gratuitas de prueba para conocer al docente y el funcionamiento de la plataforma de E-learning; dicha estrategia, fue llevada a cabo con todo tipo de clientes pero sobre todo, fuertemente promocionada sobre todo en el ámbito de las Asambleas de Padres y Madres de Alumnos de colegios e institutos, y resultó exitosa en el sentido de que permitió el acceso a los primeros clientes, aunque en realidad tuvo una acogida menor de la esperada a razón de la reticencia anteriormente mencionada.

La llegada de estos primeros clientes permitió a la empresa tener cierto posicionamiento dentro de la comunidad gallega, de esta manera, se empezó a generar cierto efecto “boca a boca” y se pudieron comenzar a realizar pequeñas inversiones en marketing que permitiesen la extensión de la compañía más allá de Galicia. Fueron estos dos hechos los que provocaron el primer pequeño salto en la extensión del proyecto, que permitió estabilizar la contratación de un pequeño número de docentes y comenzar a explorar la posibilidad de comenzar a trabajar con otros; esto fue posible gracias al acceso a nuestros servicios de nuevos clientes provenientes de otros lugares de la península y de otras características socio-económicas.

Con el tiempo los perfiles de usuario se fueron haciendo más variables, tanto en plano geográfico con clientes de otros lugares como la Comunidad de Madrid, la canaria, la valenciana o Andalucía y otros perfiles de estudiante entre los que destacan la comunidad universitaria y los trabajadores que

necesitan certificados de idioma o que simplemente se interesan por el aprendizaje de lenguas extranjeras. El efecto cadena persistió, y a través de una política de reinversión de todos los beneficios en la captación de nuevos clientes y en la creación de imagen corporativa hemos conseguido llegar a alumnos de diversos países, tanto europeos como del resto del mundo.

2. Del proyecto inicial de cooperativa de trabajadores a la constitución de una Sociedad Limitada Unipersonal

En un primer momento, cuando el proyecto se estaba gestando, Estudia2 pretendía constituirse como una cooperativa de trabajadores asociados; por diversos motivos, varios de estos asociados que en un principio acordaron la estructura del proyecto y pretendían cooperar en su puesta en funcionamiento fueron abandonándolo. El principal motivo de los abandonos de los socios fue la elección de otras opciones laborales ante las grandes complicaciones técnicas, legales y burocráticas con las que topó el proyecto, que alargaron todo el proceso de construcción, y que provocaron que estas personas no pudieran coordinar sus labores del día a día e involucrarse en las tareas que el proyecto requería durante un periodo tan largo. Otros de los socios potenciales iniciales pensaron que dada las grandes complicaciones no era un proyecto que les resultase rentable, y en otros casos se produjeron desacuerdos sobre la manera en la que se debía plantear la estrategia para driblar dichos problemas.

Finalmente, del alargado número de socios cooperantes en el proyecto en un principio, solo quedaron tres (un emprendedor, un colaborador y un proveedor a cuenta), y por ello fue necesario para su viabilidad adoptar otro modelo de gestión de negocio. Así bien, uno de estos tres socios fue el que acarreó con el riesgo empresarial, se hizo cargo de la inversión en la empresa y titular de la misma, que se constituyó con la forma de una Sociedad Limitada Unipersonal (SLU) que funcionaría a través de relaciones mercantiles con profesionales externos.

El hecho de haber constituido una SLU no quiere decir que todos los socios potenciales iniciales hayan abandonado de todo el proyecto. Aunque bajo esta nueva fórmula, Estudia2 sigue contando en la actualidad, como indicábamos anteriormente, con dos de los que eran socios iniciales, aparte de su mánager general; son los casos del encargado del apartamento de informática y del encargado de la gestión. El encargado de informática trabaja para el proyecto como voluntario de forma gratuita, de modo que no asume riesgos económicos, pero su posición es reconvertible en la de socio en el momento en el que él lo considere oportuno. El segundo socio es el caso de una gestoría que, como proveedor, realiza sus servicios al proyecto habiendo acordado con el mismo tener participación en los futuros resultados positivos, pues hasta ahora se ha llegado al acuerdo de establecer una política de reinversión de la totalidad de los beneficios con el ánimo de perseguir el mayor crecimiento posible de la empresa sin acudir a la financiación externa.

Además, tenemos un tercer socio, un “socio cooetidor”, un nuevo concepto empresarial en el que compañías que en realidad son competencia dentro del mismo sector realizan labores de cooperación al mismo tiempo; en este caso concreto Estudia2 intercambia información sobre gestión de las herramientas de software libre y gratuito con dicho socio para la mejora del funcionamiento de ambas empresas.

3. Una plataforma E-learning con base en las TIC de acceso libre

Estudia2 es una empresa basada en la tecnología de código abierto, hecho que implica cierta independencia de las grandes corporaciones, pero que a su vez nos crea ciertas incidencias por el hecho de depender de software libre. Durante tres años y hasta la actualidad ha conseguido evitar los servicios de grandes distribuidoras de software para prácticamente todo su desempeño.

Estos cauces nos han permitido realizar con una inversión relativamente pequeña el desarrollo de una plataforma propia que facilita tanto el aprendizaje del alumno como la actividad pedagógica del profesorado, utilizando como apoyo solo herramientas de software libre. Esto sirve a su vez como instrumento para el desarrollo de la democratización de las herramientas informáticas en red así como de la independencia de los usuarios (tanto docentes como alumnos) respecto del proyecto, que no se ven sometidos a ninguna forma de exclusividad en las herramientas del servicio adquirido ni en el desarrollo de la adquisición de sus habilidades profesionales, ya que tienen la posibilidad de acceder gratuitamente a las mismas herramientas con las que aprenden o enseñan en el desarrollo de sus tareas en la vida cotidiana, bien sea de forma individual o colectiva. El proyecto, además, pone a disposición de docentes y alumnos, guías para el mejor dominio de dichas herramientas y ofrece la posibilidad a los mismos, de forma totalmente gratuita, de acudir a los miembros especializados en la materia del equipo del proyecto para resolver cualquier tipo de duda que tengan acerca del uso de estas o incluso para la creación de grupos para el desarrollo mini-cursos tutoriales.

Las herramientas TIC de acceso libre y gratuito con las que ha funcionado Estudia2 desde su creación son cuatro: Moodle, Big Blue Button, Zimbra y SugarCRM. Las dos primeras, Moodle y Big Blue Button son herramientas con una funcionalidad externa, en el sentido de que son las que configuran la base de la plataforma de enseñanza de la que gozan profesores y alumnos. En el caso de las dos últimas, Zimbra y SugarCRM, tienen una funcionalidad para la empresa para la gestión a nivel interno.

Moodle es la herramienta a través de la cual funciona el sistema asíncrono de comunicación directa con el cliente de Estudia2, que se compone de las diferentes funcionalidades de interacción no directa dentro de nuestra plataforma, de las cuales las más importantes son los foros, los chats, los despachos de resolución de dudas de los alumnos, los fondos de materiales de enseñanza, las carpetas temáticas de asignaturas y temas de las mismas, los grupos de libre creación para la interacción entre usuarios (tanto entre profesores como entre alumnos o profesores y alumnos) y otros espacios interactivos.

Big Blue Button es la herramienta encargada de dinamizar las clases por videoconferencia, dentro de nuestra plataforma se encuentra integrada en Moodle y cuenta con una amplia gama de herramientas destinadas a facilitar la enseñanza online a través de la posibilidad de una comunicación ágil y fluida. Estas herramientas son variadas; pizarra con múltiples funcionalidades adaptadas a las diferentes asignaturas, chat en tiempo real, videoconferencia, visor de documentos con capacidad de edición de los mismos, compartición de pantalla, diferenciación entre usuarios moderadores de la conferencia y usuarios oyentes...

La posibilidad de contar con estas dos herramientas ha sido lo que ha posibilitado la puesta en funcionamiento, ante la poca capacidad de inversión, de nuestra compañía. Por lo tanto, desde nuestro punto de vista es inequívoco que ellas suponen una aportación claramente positiva para nosotros, sin embargo, también existen aspectos negativos resultantes de la necesidad de usarlas. A día de hoy, en muchos casos, los usos de herramientas de código libre suponen una merma en las funcionalidades de tu plataforma, lo que supone en ocasiones un hándicap a la hora de competir con otras empresas con más posibilidades financieras.

Moodle es una herramienta que necesita continuas actualizaciones, y estas van a un ritmo más rápido que la creación de los materiales didácticos para adaptarse a las mismas. Por su parte, Big Blue Button, es una herramienta que tiende mucho a la obsolescencia, lleva un ritmo más lento que las opciones de pago y eso genera problemas de integración con otras herramientas y navegadores, hecho que a veces empeora la experiencia del usuario y obliga al equipo informático a tener que resolver numerosas incidencias. Otra de las problemáticas surge de la integración de estas dos herramientas, que en ocasiones genera el solapamiento de funcionalidades, como es el caso del chat

en vivo de Big Blue Buttom y el chat de Moodle, que en ocasiones genera pequeñas confusiones entre docente y alumno.

Zimbra es la herramienta que Estudia2 utiliza como servidor de correo electrónico, para la gestión de agendas sincronizadas con profesores, la gestión y seguimiento de las tareas cotidianas de la empresa y para compartir documentación fuera de Moodle. A pesar de ser una herramienta que nos está aportando muy buen funcionamiento, algunos de los problemas de usarla son el hecho de que algunos de nuestros correos acaban en spam por no cumplir criterios de algunas grandes compañías y el hecho de tener que usar el logo de Zimbra, que puede afectar a nuestra imagen corporativa.

Por su parte, SugarCRM nos ha servido para la gestión de calendario, proyectos, incidencias, llamadas, campañas de marketing, clientes en general, proyectos, oportunidades, contactos, cuentas, reuniones, tareas, documentos y otro tipo de casos. Actualmente, esta herramienta ha dejado de ser libre y gratuita, pasando a ser de pago, lo que nos ha obligado a optar por SuiteCRM y pasar por un proceso de adaptación a un nuevo tipo de funcionamiento. Este caso deja ver otro de los problemas de operar con herramientas libres y gratuitas, pues cuentas con el hándicap de la posibilidad de que un día dejen de serlo y te veas obligado a tomar la decisión de pagar un servicio que en principio era gratuito o cambiar a otro con todos los problemas que ello conlleva.

4. Los perfiles del profesorado y su implicación en el proyecto

Estudia2 es un proyecto muy flexible con sus profesores, esto nos permite contar con personas con intereses muy heterogéneos y ofrecerles unas condiciones ajustadas a sus diferentes necesidades. Contamos con un amplio abanico de personas, tanto desde el punto de vista de las materias a las que se dedican como en el aspecto referente a sus circunstancias vitales. Dentro de nuestro equipo existen profesores con un amplio número de horas de dedicación y con gran implicación en la toma de decisiones de futuro, personas estas que tienen palabra en las reuniones de decisión de estrategia empresarial a corto y largo plazo; pero también contamos con personas que no están tan involucradas y cuyo único interés es realizar horas de trabajo remunerado con nosotros, bien sean muchas o unas pocas que les sirvan como complemento salarial. Estudia2 está abierto a la participación de su equipo en las discusiones de empresa en todo caso, pero eso no significa tampoco que dicha tarea sea una obligación, por lo que dejamos a su total elección cuál es el nivel de implicación que quiere aportar cada uno.

A continuación, expondremos algunos de los perfiles de nuestros trabajadores, para intentar ser un poco más concretos dentro de la heterogeneidad con la que contamos. Por ejemplo, contamos con profesores de una edad más avanzada y una amplia experiencia en el campo de la enseñanza, algunos de ellos ya habían trabajado de forma online tanto por cuenta ajena como por cuenta propia y otros provienen de la enseñanza presencial; dentro de este perfil existen docentes que han decidido dedicarse por completo a sus tareas docentes con nosotros y otros que ven nuestra empresa como una oportunidad más de generar ingresos adicionales a la labor que llevaban anteriormente.

Otro de los perfiles que es muy destacable es el de los estudiantes que necesitan ingresos complementarios para realizar sus estudios, generalmente son un tipo de docentes que necesitan de una mayor flexibilidad debido a su actividad estudiantil y que suelen dedicarse tanto al apoyo a personas menores que ellos en los campos que dominan como a la enseñanza de idiomas a personas de edades diferentes.

Es importante diferenciar entre estos últimos y los profesores que se acaban o están a punto de incorporarse al mercado laboral tras sus estudios, este perfil ve en la mayoría de las ocasiones nuestra empresa como un puente hacia la empleabilidad, una manera de captar ingresos mientras no acceden al trabajo que desean tras su formación y un modo de engordar su currículum mientras no

llegan otras ofertas laborales. Su labor docente es muchas veces similar a la del perfil anterior, pero especialmente remarcable es la labor que realizan ayudando a alumnos universitarios de su misma o similar formación en aquellas asignaturas que resultan más complicadas y que todavía tienen frescas en su memoria. Muchos de estos profesores tienen un paso fugaz por la empresa, pero no por ello menos importante; otros terminan quedándose más tiempo dentro del equipo ya que no consiguen ofertas de empleo mejores o porque consideran que trabajar con nosotros es una oportunidad de complementar sus ingresos; y otros muchos fluctúan con periodos dentro y fuera del equipo en función de la disponibilidad que les otorgan sus historias vitales.

Es interesante mencionar el caso de personas de todas las edades con amplia formación que se encontraban en el paro y han visto nuestro proyecto como una oportunidad de empleabilidad. Por último, también es muy destacable es sector de aquellos que ya trabajaban, pero de forma precaria, bien sea de forma presencial u online, bien sea por cuenta propia o por cuenta ajena. Este último es el caso de personas que trabajaban en academias en negro y sin ningún tipo de contrato ni cotización o con unos salarios por debajo del convenio colectivo y contratadas en puestos inferiores al que realmente ocupaban. También el de personas que ofrecían sus servicios por plataformas de anuncios gratuitas en la web o personas que ejercían su trabajo también dentro de la economía sumergida a través del boca a boca en sus poblaciones de origen de forma presencial, muchas veces, tanto unos como otros, con unos ingresos y/o un desconocimiento de las leyes que no les permitían regularizar su actividad. Muchos de estos profesores han encontrado una salvaguardia dentro de nuestra academia para trabajar dentro de unas condiciones mucho más favorables y con la posibilidad de cotizar por su actividad. Este es precisamente el perfil de profesores que mayor entusiasmo e implicación suelen tener dentro de nuestro proyecto, y aunque muchas veces se trata de personas que no tienen conocimientos informáticos y tienen miedo al principio a la adaptación a nuestra plataforma, por norma general terminan por adaptarse muy bien al ambiente de trabajo.

En el campo de la implicación, salvo en el último de los casos explicados, no encontramos regularidad dentro de los diferentes perfiles, muchos de ellos se limitan a esperar a que les capturemos clientes, mientras que otros intentan realizar esta labor por su cuenta, no solo para captar clientes para sí mismos, sino que también para sus compañeros, lo que genera una magnífica simbiosis ayudándose tanto entre docentes para captar carga de trabajo como ayudando a la empresa a crecer y ser más conocida. Lo mismo ocurre en cuanto a la implicación en las reuniones de trabajo y la participación en la toma de decisiones. Un hecho que nos ha generado especial satisfacción, es la disposición de algunos de los trabajadores de nuestro equipo a colaborar dentro de nuestra estrategia de marketing, tanto a través de la pega de anuncios en papel en diferentes zonas de sus ciudades o pueblos como sirviendo de altavoz de nuestras ofertas y actividades en las redes sociales.

La situación anteriormente expuesta, en la que muchos de nuestros empleados entran y salen del equipo y en la que otros usan nuestra empresa como simple lanzadera al mercado laboral genera una situación de inestabilidad en los servicios que ofrecemos ya que el abanico de ellos y la capacidad de absorción de clientes en los mismos varía en el tiempo. Esta circunstancia nos obliga a llevar a cabo una renovación continua del equipo por las vacantes que surgen, lo cual tiene varios efectos adversos sobre nuestra empresa; como son la necesidad de hacer cambios en la oferta y por lo tanto realizar mayores gastos en marketing, la necesidad de acoplar continuamente nuevas personas a la empresa y la dificultad resultante de tener que adaptarse a la demanda organizando unos recursos humanos tan volátiles.

La fugacidad de ciertos perfiles conlleva situaciones adversas, pero también es justo señalar que al mismo tiempo han sido este tipo de profesores los que han permitido realizar un gran salto cualitativo a la empresa, sirviendo de complemento a aquellos profesores más habituales y permitiendo tener una mayor potencialidad, a pesar de su irregularidad, de absorción de clientes, y por lo tanto una mayor facturación.

5. Las fórmulas de contratación

La situación de temporalidad en el caso de personas que solo perciben el hecho de trabajar con nosotros como una situación de transición o como un complemento salarial que les ayuda a mejorar sus condiciones vitales es positiva para ambas partes en el sentido de que ellos ven satisfecha dichas necesidades y en el de que a nosotros nos permite que nuestro proyecto realice contrataciones menos costosas en el marco de nuestras escasas posibilidades financieras. Pero este hecho, al mismo tiempo, nos hace caer en situaciones de continua contracción y expansión de nuestro abanico de servicios, el cual se ve además afectado por la temporalidad debido al hecho de que algunos de estos trabajadores desean realizar su actividad en unas épocas muy concretas y abandonar la actividad en otras.

Para evitar esta problemática, Estudia2 tiene el deseo y la intención a medio plazo (cuanto más corto sea este plazo mejor) de generar una plantilla fija en nómina que evite o acorte dicha inestabilidad, asegurando una mayor serie de servicios en comparación con el momento actual que estén ofertados con seguridad durante todo el año, esto significaría pasar de ser una SLU que funciona con profesionales externos al hecho de funcionar con un modelo mixto en el que tengamos tanto profesionales externos como una plantilla fija propia.

Esta posibilidad depende de que el crecimiento lento pero sostenido que la empresa ha tenido hasta el momento no decaiga y desemboque en un nuevo salto cualitativo de la maduración del proyecto que nos dé la posibilidad financiera de poder contratar a través del régimen general de los trabajadores respetando a fielmente todas las condiciones que impone el convenio colectivo del sector. Además, para nosotros, supondría una gran satisfacción el poder asegurar unos ingresos fijos mensuales a aquellos profesores de un perfil más involucrado en el futuro de la empresa y que desarrollan más horas de docencia, siempre que ellos así lo deseen.

Hasta el momento, ya hemos contado con una experiencia piloto con uno de nuestros trabajadores, pero resultado insatisfactoria debido a una mala interpretación del convenio colectivo por nuestra parte, y a pesar de que el trabajador estaba contento con su salario nosotros no quisimos sostener esta relación laboral por considerarla contraria a la legalidad dentro del marco laboral. La carga de trabajo de este trabajador y de algunos otros se encuentra relativamente cerca del umbral de rentabilidad, pero todavía no es la suficiente para que dicho tipo de contratación sea asumible para la empresa, esperamos por el bien de ambas partes que de continuar nuestra evolución como hasta el momento podamos optar por esta vía en un futuro no muy lejano, pudiendo de esta manera ofrecer a nuestros empleados con la carga de trabajo suficiente la posibilidad de trabajar por el tipo de régimen laboral que ellos prefieran, bien sea por el mercantil o por el de los trabajadores.

En la actualidad, y hasta que decidamos dar este nuevo salto hacia el modelo de contratación mixto con trabajadores en plantilla, existen 3 tipos de perfiles entre nuestros trabajadores en función de su adaptabilidad a la legalidad vigente a la hora de declarar todos aquellos movimientos que necesitan ser declarados ante la agencia tributaria y la seguridad social. El primer tipo es el de los conocidos como autónomos, trabajadores por cuenta propia que establecen una relación contractual con nuestra empresa para colaborar en el desempeño de nuestra actividad. El segundo tipo es el de los trabajadores, que por no percibir unos ingresos suficientes para que les compense darse de alta como autónomos o porque simplemente lo deciden ellos así por las razones que sean, optan por la opción de facturar a través de las conocidas como cooperativas de trabajo asociado o cooperativas de facturación, una opción totalmente legal hasta el momento contra la que está intentando luchar sin éxito (hasta ahora) el ministerio de hacienda; esta opción permite que las personas se asocien para escapar del injusto tratamiento fiscal que este país en relación con otros da a los emprendedores y de esta manera poder permitirse comenzar una carrera profesional por cuenta propia sin correr el riesgo de perder grandes sumas de dinero en el caso de que la facturación no sea

la suficiente. El tercer y último grupo es el de los conocidos como “freelance”, que cumpliendo determinados ciertos requisitos tienen la posibilidad de darse de alta como profesionales ante la agencia tributaria sin hacer lo propio ante la seguridad social.

Cuando contratamos a un nuevo profesional, y siempre que él lo necesite, lo orientamos para que tenga la información necesaria sobre las diferentes opciones a escoger en función de sus preferencias, posibilidades y necesidades por aquella que se adapte mejor a su caso. Cada mes, nuestros profesores emiten una factura a Estudia2 con la relación de horas trabajadas dentro de nuestra plataforma multiplicada por los diferentes precios de esas horas en función del tipo de formación que han ofrecido a nuestros clientes, siempre cumpliendo al menos los mínimos establecidos por el convenio colectivo y casi siempre superándolos, pues uno de los principales objetivos de nuestra empresa es adoptar una posición ética y de compromiso con los derechos de trabajadores y clientes que nos permita ofrecer un servicio de calidad y que redunde en que los profesores sientan que realizan una labor bien valorada. Para nosotros es preferible crecer más lentamente antes que renunciar a nuestro modelo de negocio, y por el momento observamos que es una política muy bien valorada tanto por nuestros profesores como por nuestros alumnos.

6. Los perfiles de los alumnos

Los perfiles de nuestros alumnos son muy heterogéneos pues tenemos o hemos tenido alumnos de casi todos los niveles oficiales de estudios; primaria, ESO, bachillerato, formación profesional, licenciaturas y grados, máster, alumnos de acceso a la universidad, alumnos de ESO y bachillerato por adultos, tutoría de trabajos de fin de grado y master, apoyo en diferentes trabajos de distintos niveles, apoyo en la resolución de tareas prácticas y diferentes idiomas como castellano, gallego, inglés, francés y alemán.

En lo que se refiere a la docencia con menores de edad, todos los profesores dedicados a ello deben contar con el certificado oficial que certifica que no han cometido delitos sexuales. Respecto al apoyo en trabajos, tesinas y tareas prácticas siempre dejamos claro al alumno que apoyarle no significa realizar su trabajo y que nuestra labor se debe restringir a explicar el método resolutivo, guiarle y resolver sus dudas. Ambos aspectos tocan también un claro componente de lo que la enseñanza, la valoración de la misma y el respeto por la moral y las normas deben significar.

El rango de edad de nuestros alumnos se encuentra entre los once y los cuarenta años. Y aunque, como comentábamos al principio de esta comunicación, el perfil mayoritario en un principio era el de los alumnos de ESO y bachillerato, en la actualidad ha pasado a ser el de los alumnos entre dieciocho y veinte y cinco años, la comunidad universitaria, un perfil con menos reticencia a optar por la enseñanza online al tener ya cierta independencia de sus padres. Se da el caso singular de que algunos de nuestros alumnos en edad universitaria aprecian nuestro modelo de enseñanza y se interesan por la posibilidad de trabajar con nosotros, hasta el punto de que varios de ellos han pasado más tarde a formar parte de la plantilla de profesores e incluso otros comparten una doble vinculación con nosotros como profesores y como alumnos al mismo tiempo.

En algunos campos como la enseñanza obligatoria, bachiller, idiomas y enseñanza universitaria tenemos la suerte de contar con alumnos muy fieles que llevan un largo periodo solicitando nuestros servicios y a los que le hacemos presupuestos especiales a largo plazo. También son reseñable dentro de la enseñanza universitaria ciertas asignaturas de ciertas carreras con las que muchos alumnos suelen tener problemas y acuden a nosotros para superarlas; estos son un tipo de clientes que a pesar de quedar contentos con nuestros servicios suelen interesarse tan solo de una forma puntual, algunos con un plan más a largo plazo y otros con planes intensivos orientados a la superación del examen de dicha asignatura.

La evolución de las solicitudes por campos de estudio varía mucho cada año, a pesar de ello si podemos extrapolar algunas conclusiones por la experiencia hasta la actualidad; observamos que el departamento más estable ha sido el de derecho, economía y empresariales, seguido por el de matemáticas; sin embargo, en el último año ha habido un impresionante repunte dentro del departamento de ciencias experimentales, que ha obtenido los mejores resultados de facturación.

El departamento de idiomas es el más inestable, con repuntes en épocas de exámenes de certificación y largos periodos de crisis. También es cierto que este es el campo donde tenemos más competencia al existir muchas academias online especializadas solo en esta materia, muchas de ellas sin plataforma propia, lo que también representa una importante oportunidad de futuro para asociarse con otras empresas a las que podríamos alquilar nuestra plataforma para mejorar su experiencia formativa.

Hemos realizado importantes campañas de captación de clientes en los idiomas inglés y alemán ofreciendo ciclos formativos gratuitos de varios meses para intentar que comenzasen a probar nuestros servicios y se familiarizasen con el idioma, pero la acogida ha sido media o baja y no hemos conseguido fidelizar a muchos clientes. En el terreno de los ciclos de clases gratuitas también hemos realizado algunas sesiones de enseñanza de software libre debido a nuestro convencimiento de las oportunidades que supone para nosotros y para el público. También hemos realizado ciclos formativos gratuitos sobre el funcionamiento de nuestra plataforma y como optimizar su uso.

7. Los porqués de la decisión de autofinanciarse y las dificultades en España para el emprendedor Online

Son varios los motivos técnicos y éticos por los que Estudia2 ha terminado tomando la decisión de convertirse en una empresa que solo se financia con recursos propios.

Los motivos más importantes son: las grandes dificultades para el acceso a ayudas públicas y las duras condiciones que se exigen cumplir para poder disfrutarlas; la intromisión en la política de empresa que suponen los requisitos para participar en los concursos de emprendedores, hecho que nos ha llevado a desechar la opción de participar; la no disposición de los avales necesarios para el acceso a la financiación privada; la ausencia de planes públicos de inversión en proyectos como el nuestro, sin licencias industriales, patrimonio inmovilizado fijo ni local físico comercial; la dificultad de acceso a los inversores privados en este país donde la circulación de los flujos de capitales es menor que en otros países y el gran esfuerzo que significaría buscarlos en el extranjero; y que la ausencia de licencias propietarias, derechos de propiedad industrial y patentes limitan el acceso de esta plataforma a los cauces corrientes de financiación, pues estos implican un menor valor de reserva o aval sobre este proyecto y por tanto un mayor riesgo para el prestamista o inversor.

La posibilidad de acceder a entidades financieras requiere un periodo de maduración demasiado largo para el crédito ofrecido por dichas entidades. Dado que el 75% de las “startups” fracasan y a la no posesión licencias industriales, patentes o avales; el crédito es insuficiente para poder realizar una inversión de garantías. En cuanto a los inversores privados, el desembolso necesario es el propio de una sociedad anónima, y por ello nos sería exigible un volumen de facturación que en la actualidad no tenemos, y que limitaría los riesgos técnicos asumibles antes de acudir a este tipo de inversores, ya sean familiares o profesionales.

En cuanto a los avales públicos y subvenciones, en unos casos exigen inversión en capital físico innecesario para el proyecto y en otros el volumen burocrático resulta excesivo para este proyecto resultando un coste superior a la ayuda. Además, el proceso de apertura de estos procesos implica

trámites burocráticos con entidades de diferentes niveles y naturaleza, lo que impide su ejecución sin contar con profesionales externos. Por otro lado, la ausencia de cámara de comercio en la zona geográfica de influencia de nuestro negocio también ha limitado el acceso a ayudas de este tipo de institución.

Otras de las trabas que hemos encontrado a la hora de tratar con instituciones públicas es la falta de preparación que otorgan a sus profesionales en el ámbito de las empresas que funcionan a través de internet, en las ocasiones en que hemos acudido a las oficinas de empleo para solicitar información sobre posibles profesionales adecuados para trabajar en nuestro proyecto hemos topado con incapacidad de los técnicos de la seguridad social a la hora de tratar con negocios online, diciéndonos que nuestro tipo de negocio no era lo suficientemente conciso como para realizar recomendaciones adecuadas y negándose por lo tanto a ponernos en contacto con potenciales trabajadores. No ha ocurrido lo mismo cuando hemos acudido a colegios profesionales, que, si nos han proporcionado relaciones con personas que han terminado trabajando con nosotros, lo que ha sido satisfactorio para ambas partes. Tampoco desde el punto legal nos encontramos en un país adaptado al mundo del emprendimiento online, prueba de ellos es la necesidad de tener un local físico dotado de un seguro de responsabilidad civil para poner en funcionamiento tu negocio a pesar de que en la práctica este no exista o no sea utilizado; esto conlleva además la necesidad de aumentar los gastos en seguros en este tipo de empresas, pues también se necesitan seguros para la responsabilidad del manejo de los datos en la web y de otro tipo, lo cual si tiene más sentido.

Estudia2 también ha intentado figurar en el registro de empresas con la cualificación como IEBTs (Iniciativa empresarial de base tecnológica) que concede la Xunta de Galicia, por medio de 2 universidades, para mejorar la percepción del usuario y ganar más su confianza. Nuestra ausencia de licencias o patentes (a pesar de que la convocatoria no lo exigía) debido a nuestra apuesta por el funcionamiento con TICs de acceso libre y gratuito ha dado como resultado la valoración de que el proyecto Estudia2 no es innovador en una de las universidades. En el segundo caso, hemos decidido parar el estudio debido a los excesivos costes burocráticos, que resultaron insalvables, pues exigían más reuniones presenciales que por videoconferencia, hecho que quizás sí hubiese resultado en una mejor valoración y funcionamiento de la idea, pero no era asumible. El hecho de no figurar en el registro de IEBTs nos supone no poder acceder a las pocas ayudas públicas que, si resultan interesantes por la ausencia de burocracia, aumenta la dificultad de captación de inversores por la posibilidad de copia de ideas y afecta a la confiabilidad por parte de terceros, bien sean usuarios, inversores, entidades de crédito...

Dentro de nuestra decisión también han influido motivos éticos, pues si una empresa privada no es capaz de financiarse por medio de su consejo societario, su volumen de negocio corre el peligro de terminar siendo dependiente de subvenciones externas o incluso incurriendo en una competencia desleal con otras empresas dentro del sector. Además, ante un sector educativo con recortes masivos tanto para las entidades certificadoras como para los estudiantes, no creemos que resulte lógico que una empresa de apoyo educativo disfrute de fondos que se le niegan a los usuarios, privándolos de su soberanía como consumidores. Otro importante motivo ético es el estado en que se encuentran muchas infraestructuras de la enseñanza pública y la gran cantidad de falta de inversión logística que muchas de ellas sufren a día de hoy, por lo que consideramos que es más necesario que la inversión pública llegue a estas instituciones.

En el caso de los concursos de emprendedores y de las plataformas de “business angels” (profesionales de la búsqueda de financiación), en ambos se exigen diferentes formatos de plan de negocio para presentar a aquellos que concurren, ello implica la redacción de un documento específico para cada entidad y una intromisión en el tipo de proyecto que quieres realizar que, aunque legítima no consideramos oportuna. Se ha participado hasta detectar que no se podía seguir asumiendo este coste una vez iniciada la actividad dado el pequeño tamaño del equipo humano, y al

considerar un despilfarro los miles de euros de inversión no rentabilizada que han supuesto el desarrollo de estos planes para la empresa. También ha influido el hecho de que hemos llegado a la convicción de que una vez comenzado el proyecto ya no tendría sentido adaptarnos a imposiciones externas.

8. El potencial de Estudia2 como herramienta de emancipación

Este proyecto promueve una posibilidad potencial de emancipación para los profesores ya que obtienen la oportunidad de aprender y compartir su conocimiento a través de una empresa que busca ponerlos en contacto con alumnos potenciales y ofrecerles una plataforma libre a través de la cual realizar su actividad dentro de los parámetros de los convenios colectivos y con total respeto por sus métodos y la propiedad intelectual de sus materiales. El respeto por los métodos y materiales no implica que la empresa se niegue a prestar su apoyo total si ellos necesitasen de ayuda o consejo en cualquiera de estos dos aspectos o algún otro para llevar a cabo la actividad. Es importante el hecho de que la educación online a través de plataformas como la de Estudia2 permite que alumnos y profesores gocen de una mayor libertad y flexibilidad espacio-temporal para poder llevar a cabo sus actividades vitales sin la necesidad de renunciar a su actividad de aprendizaje o enseñanza, aportando una gran posibilidad de conciliación laboral a todos los usuarios o interesados (alumnos, padres, profesores...).

Nos encanta que sean nuestros propios trabajadores y usuarios los que en muchas ocasiones nos animen a continuar con nuestro concepto empresarial a pesar de que algunos aspectos supongan un crecimiento lento del proyecto. Es satisfactorio el hecho de que más de uno de ellos nos haya comentado que Estudia2 le ha supuesto la posibilidad de escapar al desconocimiento de medios o vías alternativas a la carga financiera que supone el pago de la cuota de autónomos para los que buscan tener unos ingresos complementarios o comenzar su actividad profesional sin caer fuera del marco de la legalidad laboral ni cobrar por debajo de los precios que marca el convenio colectivo del sector. O también es gratificante cuando una persona con amplia experiencia dentro de la enseñanza privada te dice que prefiere perder carga de trabajo porque con nosotros ha aprendido que no se puede trabajar a cualquier precio puesto que es una manera de dañarte a ti mismo y al resto del sector devaluando las condiciones de trabajo y los salarios percibidos por todo aquel que se dedica a este trabajo.

En muchos casos, realizamos una labor que nos parece totalmente justa en el sentido de que creemos que las empresas deben formar a sus trabajadores, pero que al mismo tiempo es totalmente positiva para los docentes y la agradecen; esta es la formación de formadores. Estudia2 está totalmente comprometida con apoyar a aquellos profesores con dificultad en el manejo de las herramientas web y en ayudar a mejorar a aquellos que ya tienen algunos conocimientos, de forma totalmente gratuita en ambos casos, lo que supone un beneficio mutuo para ambas partes.

Por un lado, nuestros profesores, por corto que sea el periodo que estén con nosotros, estarán mejor formados y tendrán una mayor disposición de aprovechar al máximo las herramientas con las que cuenta nuestra plataforma de enseñanza, hecho que redundará en un mayor aprovechamiento de nuestra innovación y de una mejor experiencia del cliente que nos hará crecer a través de una mejor imagen de empresa. Por otro lado, estos docentes tendrán un mayor conocimiento de la utilización de herramientas virtuales que podrán usar en el futuro tanto a nivel personal, creciendo sus capacidades y mejorando su empleabilidad, especialmente en el caso de las personas sin experiencia laboral previa que comienzan a enfrentarse con la realidad de usar un ordenador para tareas fuera del ocio y en el caso de personas de mayor edad que se ven apartadas del mundo laboral por el hecho de no saber adaptarse a las nuevas formas de trabajar en la era de la informática.

Como comentábamos anteriormente, la creación de materiales pedagógicos compartidos es otra de las facetas en las que Estudia2 trabaja y tiene la intención de avanzar. Esto permite, a través de las herramientas de nuestra plataforma, el apoyo mutuo entre profesores, entre profesores y el proyecto, y entre profesores y alumnos para acceder a los mismos y compartirlos, siempre respetando la autoría de los mismos y dotando de apoyo a los creadores para el desarrollo de éstos. Los derechos de autor son de la(s) persona(s) que crean los materiales y para su respeto se emplean contenidos con licencias “creative commons” (siempre que el creador así lo autorice) para su difusión y compartición. Apostamos a su vez por el empleo de materiales creados por personas ajenas a nuestro proyecto que tengan este tipo de licencia, siempre intentando ponernos en contacto con el autor y notificándole el uso que vamos a dar a los mismos, intentando también a su vez que sirvan a su vez de promoción de los autores de dichos materiales, pues tenemos la firme convicción de que ellos están realizando una labor de expansión y democratización del conocimiento.

No debemos dejar pasar el ya mencionado hecho de que, al usar herramientas libres y gratuitas, nuestros profesores y alumnos tendrán la posibilidad de aplicar estos conocimientos en su día a día sin realizar esfuerzos económicos, lo que sin duda también es una forma de aportar un granito de arena a la lucha por un internet y una informática más democratizada y accesible a todas las personas. Entendemos por lo tanto que nuestra labor y la de nuestros trabajadores, así como el empleo de nuestra plataforma propia basada en TICs de acceso libre y gratuito suponen un activo que facilita tanto el aprendizaje del alumno como la actividad pedagógica del profesorado, sirviendo a su vez como instrumento para el desarrollo de sus capacidades informáticas más allá de lo que enseñen o aprendan; así como para el fomento de la independencia de los usuarios respecto del proyecto, que no se ven sometidos a ninguna forma de exclusividad en su servicio ni en la adquisición de habilidades profesionales gracias a la posibilidad de poder seguir utilizando libremente herramientas de código similar para cualquier tarea que ellos consideren en otro momento o lugar más allá de la que realizan en nuestra plataforma.

El hecho de haber puesto en contacto a personas tan alejadas en la distancia y el de que personas que tienen una gran movilidad geográfica en su día a día tengan la posibilidad de utilizar nuestros servicios gracias a las facilidades que proporciona nuestra plataforma para la enseñanza y a la flexibilidad horaria de nuestros servicios nos han hecho pensar en que internacionalizar la enseñanza y otras formas de comunicación de personas de diferentes países y sensibilidades a través del encuentro online en nuestra plataforma debe ser uno de los factores que nos debe diferenciar y en el que debemos poner gran parte de nuestros esfuerzos para crecer y hacer crecer a nuestros usuarios.

Estudia2 dispone también de un club de libre disposición para profesores, alumnos e invitados en el que los usuarios pueden compartir actividades (pedagógicas o no), debatir, desarrollar proyectos, compartir materiales y realizar juegos conjuntos. Fomentar el uso y dar a conocer estos aspectos de la plataforma que van más allá de lo puramente pedagógico deben ser una de nuestras prioridades de futuro para que de este modo se mejore la utilidad social del proyecto, la percepción del usuario y nuestra imagen corporativa.

Disponemos de descuentos especiales para familias y personas en circunstancias especiales, como es el hecho de las familias numerosas, personas en riesgo de exclusión, cooperantes, voluntarios, donantes... Hemos intentado también participar en proyectos de inclusión social colaborando con ONGs y entidades oficiales, aunque por el momento todavía no ha salido ninguna de nuestras proposiciones adelante. Sirve como ejemplo, un proyecto que intentamos sacar adelante, este ofrecía poner a disposición de una importante ONG todas las funcionalidades de nuestra plataforma para gestionar su equipo humano y coordinar sus tareas, dinamizar el voluntariado online dentro de su organización y contar con profesionales de apoyo para la realización de actividades docentes y de ocio en pos de la integración de los chicos a los que ayudan. Obviamente, el proyecto iba unido a un

presupuesto, 2'75 euros mensuales por usuario incluido en el plan, pues todo esto requeriría una serie de gastos para nuestra empresa que deberíamos cubrir al menos en parte, pero debe ser precisado que dicho precio se encontraba por debajo del umbral de rentabilidad de la actividad para nosotros. Finalmente, la ONG optó amablemente por rechazar la adquisición de nuestros servicios por tener otras prioridades de gasto, emplazándonos a una posible colaboración futura. Esperamos poder participar en un futuro en proyectos sociales de este u otro tipo, pues como ya hemos dicho, nuestra empresa tiene, sin renunciar al mismo, objetivos más allá del beneficio económico.

9. Las apuestas de futuro

Estudia2 está orgullosa de su recorrido hasta el momento a pesar de todos los quebraderos de cabeza que ha supuesto llegar hasta el punto en que se encuentra, pero su intención no es la de acomodarse, y por ello queremos seguir avanzando hasta el punto de poder llegar a ser una referencia empresarial que sea percibida como un modelo que combina resultados económicos favorables, valores éticos y proyectos de dinamización social.

Uno de los puntos en los que queremos mejorar es avanzar en la heterogeneidad de nuestra oferta formativa y pasar a tener una amplia gama de cursos personalizados sobre temas diversos que nos permitan establecer un proyecto educativo que vaya más allá de las temáticas impuestas por los contenidos oficiales. Este objetivo nos debe permitir ser además de una academia que ofrezca cursos ordinarios, una especie de Liceo en el que acuda gente a adquirir otro tipo de conocimientos más difíciles de encontrar, tanto conocimientos que permitan mejorar la empleabilidad de las personas como otros resultantes de la simple curiosidad o interés que una persona pueda tener por el simple hecho de saber. Nuestro objetivo es que cada vez más, pues ya nos ha ocurrido en otras ocasiones, la gente se acerque a nosotros solicitando aprender sobre cualquier temática que le interese y nosotros funcionar como una suerte de empresa de recursos humanos educativa que le ponga en contacto con el profesional adecuado para ello, proporcionándole además nuestra plataforma como el lugar donde realizar dicho aprendizaje.

Para avanzar en la heterogeneidad de nuestra oferta también queremos comenzar a poder ofrecer otro tipo de cursos, que, sin escaparse de lo normal, si serían parcialmente novedosos en una plataforma como la nuestra y que requerirían (algunos de ellos) un mayor desarrollo de la misma. En la actualidad, pensamos en la posibilidad de adaptarnos a la enseñanza de materias tan variadas como música, lenguaje de signos, teoría de juegos, carnet de conducir, programación, estadística con programas como R o SPSS, contabilidad, dominio profesional de excel...

Otro tipo de labor formativa que vemos como una gran oportunidad de futuro es el asesoramiento de personas que realizan oposiciones, pues creemos que a través del uso de nuestra plataforma se podría cumplir con garantías la relación entre tutor y opositor, permitiendo a aquellos que escogiesen nuestros servicios evitar desplazarse del lugar donde viven a allí donde se encuentran las costosas academias de prestigio. Optando por esta opción, creemos que los usuarios disfrutarían de una atención más personalizada en la que una persona que ha pasado por el mismo proceso de oposiciones les guiaría hacia la obtención de su objetivo. Queremos ahondar también en la preparación de exámenes habilitantes o de certificación, terreno en el que hasta el día de hoy nos limitamos prácticamente a los exámenes de certificación de idiomas. El asesoramiento a personas o grupos de personas que quieran emprender y llevar a cabo una idea de negocio o de emprendimiento social, o también a proyectos ya creados que necesiten de una mano para poner en marcha su plan estratégico es otro de los campos que nos gustaría experimentar tanto por ser una oportunidad de negocio para nosotros como por ser un campo que puede aportar mucho a la sociedad y a la mejora de la vida de muchas personas.

Una de las apuestas que queremos llevar a cabo con más fuerza es la de intentar anidar a otras academias, tanto físicas como online, dentro de la nuestra, pasando a tener con ellas una relación simbiótica en la que nosotros les alquilamos la plataforma por un precio pequeño y ellos mejoran sus servicios. A las academias que funcionan por simple videoconferencia sin herramientas especializadas para la enseñanza les podría interesar mucho esta opción al poder gozar de una plataforma que mejoraría mucho la experiencia de sus usuarios. Por otro lado, a las academias físicas les interesaría mejorar su flexibilidad para que sus alumnos pudiesen optar por comunicarse con sus profesores sin tener que desplazarse hasta la academia física y/o realizar algunas sesiones desde su casa o cualquier otra localización; asimismo, también podría interesarles el hecho de poder ofrecer a través de ordenadores algunas materias de las que no tienen los recursos humanos necesarios para ofertar, pudiendo acudir tanto a nosotros para que les pongamos a disposición un profesor o haciendo esta gestión ellos mismos y usando el alquiler de nuestra plataforma como lugar de impartición. Anteriormente, señalábamos nuestra disposición de alquilar la plataforma por un pequeño precio, pues pensamos que esta apuesta debe realizarse aprovechando la economía de escala, es decir, realizando una gran expansión del servicio. Creemos que esta opción solo podría salir bien y ser rentable acercando a nosotros muchísimos clientes y sacando una pequeña rentabilidad de cada uno de ellos. Además, esta también sería una manera más ética de funcionar y de la que todas las partes saldrían ganando con el acuerdo.

Además de la anidación de academias dentro de nuestra plataforma, también nos gustaría crear o ayudar en la creación con otros de una red de academias de clases particulares de varios perfiles que permita la colaboración en facetas como la de compartir contenidos pedagógicos “creative commons” para mejorar el acceso de los alumnos al conocimiento. También nos gustaría que esta red de academias valiese para llegar a acuerdos sobre modos de certificar a aquellas empresas del sector que cumplen con los requisitos legales sin la necesidad de luchar de frente contra los que no, pues quizás en muchos casos no les quede más remedio que bajar sus precios para captar clientela y llegar a fin de mes. Por ello, creemos firmemente que la mejor manera de mejorar el sector es poner en relieve las buenas prácticas y concienciar al consumidor de que pagar lo justo por los servicios que se adquieren dignifica al trabajador y redundan en beneficio de toda la sociedad.

El último y quizás el más ambicioso de nuestros planes de futuro es el de convertir nuestro club de acceso libre para profesores, alumnos e invitados en un verdadero club de ingeniería social. Para ello tenemos pensadas multitud de funciones que este club debería cumplir a través de la apertura de diversas salas interactivas donde se podrían llevar a cabo multitud de proyectos simultáneos.

Una de las pretensiones es que dentro de este club se generen experiencias como las conocidas “Junior empresas”, y que de este modo, los estudiantes se familiaricen desde la secundaria con la realidad de la gestión de proyectos variados, y mejoren su empleabilidad y conocimientos de cara al futuro. El club es un espacio con grandes potencialidades que actualmente estamos infrutilizando por no tener un público suficiente y por una falla en nuestra comunicación acerca del mismo. Queremos que en un futuro cercano albergue multitud de actividades como conferencias con chat para opinar e instrumentos de votación por si fuese necesario, retransmisiones de eventos interactivos en directo o en diferido, conciertos, clubs literarios, charlas o mesas redondas sobre activismo social, debates temáticos, charlas abiertas, juegos de rol de mesa, juegos de cualquier otro tipo o cualquier otra actividad que fomente la interacción entre personas, el ocio y/o el pensamiento crítico.

10. Referencias

- Arias López, Manuel. 2014. La Comarca Como Entidad Natural, Histórica Y Administrativa. Madrid, ES: Dykinson.
- Ministerio de trabajo e inmigración. 2011. VII Convenio colectivo de enseñanza y

formación no reglada. Disponible en: <http://www.boe.es/boe/dias/2011/04/29/pdfs/BOE-A-2011-7679.pdf>

- <http://www.aeban.es/sector>
- <http://agrega.educacion.es/>
- <https://bigbluebutton.org/>
- <http://www.cesga.es/>
- <https://creativecommons.org/>
- <http://estudia2.com/>
- <https://github.com/>
- <https://www.gnu.org/home.es.html>
- <http://www.igape.es/es>
- <https://www.ige.eu/web/index.jsp?paxina=001&idioma=gl>
- <http://www.ine.es/>
- <https://moodle.org/>
- <http://www.nacce.es/content/jornada-de-cierre-del-proyecto-nacce-presentaci%C3%B3n-de-resultados>
- <https://openmeetings.apache.org/>
- <https://opensource.org/>
- <https://www.sugarcrm.com/es/home>
- <https://suitecrm.com/>
- <https://www.ucm.es/>
- <http://www.xesgalicia.gal/>
- <https://zimbra.org/>