

Empresa Familiar en las aulas

Emprender es soñar ¿Te apuntas?

Para el desarrollo del taller de emprendimiento de tecnología con impacto en la sociedad vinculado al programa Empresa Familiar en las aulas, empleamos diferentes **herramientas y metodologías** que pueden ser de utilidad a la hora del trabajo posterior de los alumnos en el aula. Además, incluimos **recomendaciones** para el trabajo en grupo después del taller junto con la documentación que tendréis que entregar para la presentación de vuestro proyecto. Finalmente, incluimos unos puntos a seguir a la hora de hacer un **elevator pitch** de cara a la presentación y vídeo de vuestros proyectos.

La metodología empleada es el **DesignThinking**, que consta de las siguientes fases:

1. Empatizar

Objetivo: Comprender en profundidad al usuario y sus necesidades en el ámbito de la movilidad.

- **Análisis de Perfiles de Usuario:**

Se realiza una investigación para definir los diferentes perfiles de usuarios a los que se dirigirá la solución. Esto incluye:

- **Datos Demográficos y Contextuales:** Recopilación de información sobre la edad, ocupación, ubicación y hábitos.
- **Entrevistas y Observación:** Recolección de testimonios o observación directa para identificar retos cotidianos y expectativas relacionadas con la movilidad.
- **Documentación Visual:** Uso de fichas o plantillas donde se plasman las características más relevantes de cada perfil.

- **Mapa de Experiencia del Usuario:**

Se elabora un diagrama que representa el recorrido del usuario a lo largo de un día o periodo determinado. Esta herramienta ayuda a:

- **Visualizar el Viaje del Usuario:** Desde el momento en que inicia su día hasta que concluye, identificando momentos críticos y puntos de dolor (problemas o dificultades).
- **Identificar Emociones:** Se señala si el usuario se siente feliz, neutral o frustrado en cada etapa, lo cual es clave para detectar oportunidades de mejora.
- **Generar Empatía:** Al comprender los sentimientos y necesidades reales, el equipo puede diseñar soluciones que realmente resuelvan los problemas detectados.

2. Idear

Objetivo: Generar un amplio abanico de ideas innovadoras sin restricciones, fomentando la creatividad y la colaboración.

- **Brainstorming Sin Restricciones:**

Se trata de sesiones de lluvia de ideas donde:

- **Libertad Creativa:** Todos los participantes aportan ideas sin miedo a ser criticados, lo que fomenta la originalidad.
- **Cantidad sobre Calidad Inicial:** Se prioriza generar la mayor cantidad posible de ideas, las cuales luego se filtrarán.
- **Dinámicas Grupales:** Utilización de técnicas visuales (dibujar, esquematizar) para representar ideas, lo que ayuda a visualizar conceptos complejos de manera sencilla.

- **Generación de Ideas Innovadoras:**

Además del brainstorming, se pueden aplicar otras técnicas como:

- **Mapas Mentales:** Para organizar y relacionar conceptos de forma visual.
- **Sombreros para Pensar:** Herramientas que permiten evaluar ideas en distintas dimensiones (viabilidad, impacto, creatividad), ayudando a abrir nuevos enfoques y conexiones entre conceptos.

3. Seleccionar Ideas

Objetivo: Filtrar y elegir las ideas más prometedoras, evaluando su viabilidad, impacto y nivel de innovación.

- **Evaluación de Viabilidad:**

Se analizan aspectos prácticos de cada idea, como:

- **Recursos Disponibles:** Tecnología, tiempo y materiales necesarios para su implementación.
- **Factibilidad Técnica y Económica:** Posibilidad de ejecutar la idea en el contexto real y su potencial para ser escalable.

- **Evaluación del Impacto y Creatividad:**

Se consideran:

- **Beneficios para el Usuario y el Medio Ambiente:** Relevancia de la solución para mejorar la movilidad y la calidad de vida.
- **Innovación:** Originalidad y capacidad de generar un cambio positivo, diferenciándose de soluciones existentes.

- **Selección Colaborativa:**

Mediante discusiones y votaciones en grupo, se decide cuáles son las ideas que tienen mayor potencial para ser desarrolladas en prototipos.

4. Prototipar

Objetivo: Materializar las ideas en un modelo tangible que permita experimentar y obtener feedback real.

- **Creación del Prototipo:**

Se construye una versión preliminar del producto o servicio. Este proceso puede involucrar:

- **Prototipado Digital y Físico:** Dependiendo del tipo de solución, se pueden usar maquetas físicas, simulaciones digitales o prototipos interactivos.
- **Iteración Continua:** El prototipo se mejora gradualmente, permitiendo realizar pruebas y ajustar detalles antes de la presentación final.

- **Uso de Herramientas Tecnológicas:**

- **Inteligencia Artificial:** Herramientas como plataformas de diseño asistido por IA (por ejemplo, **Ideogram**) pueden facilitar la creación de visuales, simulaciones o incluso ayuda en la generación de ideas complementarias.
- **Materiales de Prototipado:** Se recurre a herramientas y materiales físicos (cartón, plastilina, etc.) para construir modelos que representen la solución de manera tangible.

Estas herramientas permiten transformar ideas abstractas en modelos palpables, facilitando la evaluación de la propuesta.

CONCURSO EMPRENDER ES SOÑAR ¿TE APUNTAS?

CURSO 2025-2026



El fruto de los valores

TRABAJO POST TALLER Y DOCUMENTACIÓN A ENTREGAR

I.-OBJETO DEL CONCURSO

La Asociación Gallega de la Empresa Familiar (AGEF) y AFundación Obra Social Abanca, convocan la tercera edición del Concurso Emprender es Soñar ¿te apuntas? como continuidad del taller de emprendimiento sobre tecnología con impacto en la sociedad impartido dentro del programa Empresa Familiar en las aulas. La finalidad del programa y del concurso es reforzar la educación emprendedora, las vocaciones y el espíritu emprendedor entre los más jóvenes, y acercar el mundo de la empresa a las aulas.

II.- PARTICIPANTES

Pueden presentarse a este concurso todos los equipos de estudiantes de 4º de Educación Secundaria Obligatoria (ESO), Bachillerato y Formación Profesional que participan en el taller de emprendimiento vinculado Programa “Empresa Familiar en las aulas” que organizan AGEF y Afundación que se está desarrollando en el presente curso 2025/2026 en los centros educativos de Galicia. Límite de edad: 20 años cumplidos en el año en curso.

Los equipos participantes en el concurso, deberán ser los mismos que se formaron para trabajar en el taller y estarán constituidos por un profesor o profesora y un mínimo de cuatro estudiantes y un máximo de seis. Estos alumnos también deben haber estado en la charla del empresario y posterior visita en el caso de haberse realizado.

Cada estudiante solo podrá formar parte de un equipo. Este requisito no será aplicable al o a la docente, que podrá formar parte de varios equipos de estudiantes a los que imparta docencia.

Todos los centros participantes en los talleres tendrán que presentar un mínimo de dos trabajos.

No podrán participar en el concurso aquellos alumnos que hayan participado en ediciones anteriores.

III.- CONTENIDO

Después de la finalización del taller, contareis con **unas semanas adicionales** para perfeccionar vuestros proyectos de tecnología con impacto en la sociedad. Durante este tiempo, tendréis que mejorar vuestra propuesta, desarrollar una presentación convincente y preparar los materiales requeridos para la entrega final.

Cada equipo deberá:

1) Mejorar el prototipo (si aplica)

- a) Desarrollo de un producto o servicio funcional basado en la movilidad sostenible.

- b) Incorporación de mejoras tras el feedback recibido en el taller.
- c) Se recomienda documentar el proceso de ajustes con imágenes o esquemas.
- 2) **Hacer un vídeo de Presentación (Elevator Pitch - 1 minuto)**
 - a) Explicación clara y concisa del problema identificado, la solución propuesta y su impacto.
 - b) Duración aprox. de 60 segundos.
 - c) Uso de herramientas de edición sencillas (iMovie, Canva, CapCut, etc.).
 - d) Se valorará la creatividad y la capacidad de síntesis.
- 3) **Realizar una memoria del Proyecto (2 páginas máximo)**
 - a) ¿Cuál sería el modelo de negocio a crear? Tipos de cliente y servicios/productos ofertados.
 - b) Innovaciones y/o ventajas competitivas que tendría el modelo de negocio
 - c) Documentación con fotografías del desarrollo y enlaces a recursos digitales si es necesario.
- 4) **Crear una presentación visual (tipo power point de máximo 4 diapositivas)**
 - a) Documento visual que explique el proyecto en detalle.
 - b) Debe incluir el problema abordado, la solución propuesta, el proceso de creación y el impacto esperado.
 - c) Se recomienda integrar imágenes, esquemas y capturas del prototipo en acción junto con el vídeo de presentación.
 - d) La presentación debe ser clara, atractiva y estar bien estructurada.

La **documentación a entregar al jurado** será:

- Ficha de datos proyecto (anexo I)
- Presentación tipo power point (máximo 4 diapositivas)
- Memoria del proyecto (máximo 2 páginas)
- Vídeo de presentación (1 minuto). Se puede insertar un link en la memoria con enlace al video

IV.- PRESENTACIÓN DE LOS TRABAJOS

Los equipos entregarán todos los materiales a sus profesores tutores para que en el plazo indicado por la organización según la fecha de realización del taller, los deposite online en una carpeta de Google Drive habilitada para cada centro educativo. Asimismo, deberán cerciorarse de la recepción y correcta subida de la documentación poniéndose en contacto con la organización.

Los proyectos presentados deben ser inéditos y respetar los derechos de autor de cualquier obra reproducida o utilizada, total o parcialmente, como música o imágenes de cualquier tipo, no pudiendo aparecer nada que resulte injurioso o vejatorio hacia cualquier persona o entidad identificada o identificable.

V.- EL JURADO

El Jurado estará compuesto por cuatro miembros en representación de AGEF y Afundación.

El jurado dará a conocer el fallo el día de celebración del acto final de cierre del Programa Empresa Familiar en las aulas y entrega de premios del concurso emprender es soñar ¿te apuntas?.

VI.- CRITERIOS DE VALORACIÓN

Los proyectos serán evaluados en función de los siguientes aspectos:

- **Trabajo en equipo:** Nivel de participación de los miembros del grupo en la realización del taller y exposición del proyecto.
- **Innovación y creatividad:** Originalidad de la idea y enfoque del uso de la tecnología con impacto en la sociedad.
- **Viabilidad:** Factibilidad de implementación del producto o servicio.
- **Impacto y contribución al entorno:** Beneficio potencial para la sociedad y el medio ambiente (RSC).
- **Calidad del prototipo:** Nivel de desarrollo y mejoras aplicadas.
- **Claridad de la exposición del proyecto:** Capacidad para comunicar la idea de forma efectiva y atractiva.

VII.- PREMIOS

El jurado seleccionará un equipo ganador por cada categoría:

- CATEGORÍA ESO
- CATEGORÍA BACHILLERATO Y FORMACIÓN PROFESIONAL

El equipo ganador de cada categoría recibirá un premio por su dedicación y esfuerzo y los equipos participantes un pequeño lote de productos de empresas familiares pertenecientes a AGEF que serán entregados en el acto de cierre del Programa que se celebrará en Santiago en el mes de Mayo.

La fecha de celebración del acto de cierre del Programa Empresa Familiar en las aulas y entrega de Premios del Concurso Emprender es Soñar será comunicada a cada centro participante. El programa se hará cargo del coste de desplazamiento.

Por decisión del jurado, el concurso puede declararse desierto.

VIII.- AUTORIZACIÓN

La participación en el Concurso implica aceptar que la imagen de los menores participantes se haga pública en la página web de la Asociación Gallega de la Empresa Familiar www.empresasfamiliaresgalicia y en toda comunicación pública que se realice sobre el concurso a través de la prensa u otros medios. A este respecto los centros escolares deberán obtener de los padres o tutores de los menores participantes las autorizaciones preceptivas ya facilitadas al inicio del programa.

IX.- PROPIEDAD INTELECTUAL

Los participantes ceden a AGEF y a Afundación, de acuerdo con lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, y normativa concordante, todos los derechos de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de los contenidos del concurso. Los trabajos pasarán a formar parte de los archivos de dichas entidades y no serán devueltos a los remitentes.

X.- PROTECCIÓN DE DATOS

De conformidad con lo establecido en la normativa aplicable en materia de protección de datos, y concretamente en el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos, los padres, tutores, o representantes legales de cada Participante, con la aceptación de estas Bases Legales, consiente que los datos personales facilitados para la participación en este concurso sean incorporados a los sistemas de tratamiento de AGEF y AFUNDACIÓN, cuyos datos completos figuran en este mismo documento, con el objeto de tramitar la participación en el concurso comunicar, en su caso, la condición de ganador.

Le informamos de que los datos personales consignados durante la participación serán utilizados para:

1. Gestionar la participación de los participantes en el Concurso.
2. Difusión de la identidad e imagen, en su caso, de los ganadores en la página web de los organizadores, así como en sus perfiles sociales, fomentando la transparencia en el proceso.

Los Participantes garantizan que los datos personales facilitados son veraces y se hacen responsables de comunicar a los organizadores cualquier modificación de los mismos. Los organizadores se reservan el derecho a excluir del concurso a todo participante que haya facilitado datos falsos.

Los participantes tienen derecho a acceder a sus datos personales, así como a solicitar la rectificación de los datos inexactos o, en su caso, solicitar su supresión cuando, entre otros motivos, los datos ya no sean necesarios para los fines que fueron recogidos. En determinadas circunstancias, los interesados podrán solicitar la limitación del tratamiento de sus datos u oponerse al tratamiento de los mismos, en cuyo caso el Organizador únicamente los conservará para el ejercicio o la defensa de reclamaciones.

Para todo ello, se podrá dirigir una comunicación por escrito a:

- AFUNDACIÓN: Comité de Privacidad, c/ San Andrés 135-137, 2ª, 15003 de A Coruña,
- AGEF: Rúa Lope Gómez de Marzoa s/n, 15705 de Santiago de Compostela.

En cualquier caso, deberá incluirse una fotocopia del documento nacional de identidad o documentación acreditativa equivalente

XI.- ACEPTACIÓN DE LAS BASES

La participación en el concurso implica la total aceptación del contenido de estas bases. La organización del concurso se reserva el derecho a modificarlas, comunicándolo a los participantes.

ANEXO I

CONCURSO EMPRENDER ES SOÑAR ¿TE APUNTAS?

FICHA DATOS PARA CADA UNO DE LOS PROYECTOS PRESENTADOS

CENTRO EDUCATIVO

CURSO

TÍTULO DEL PROYECTO

NOMBRE DE LOS PARTICIPANTES + DNI

PERSONA REPRESENTANTE DEL GRUPO:

PROFESOR/A o TUTOR + DNI

ANEXO II

Cómo hacer un elevator pitch

Un elevator pitch es, en esencia, una presentación breve y persuasiva, diseñada para captar el interés de alguien en el tiempo que dura un viaje en ascensor, es decir, en aproximadamente un minuto. Para lograrlo, lo que debes hacer es estructurarlo en torno a estos puntos clave:

1. **Introducción y Presentación:** Comenzad por decir quiénes sois y cuál es el nombre de vuestro proyecto o idea. Esto establece el contexto y crea una conexión inmediata con la audiencia.
2. **El Problema o Necesidad:** Explicad de forma clara qué problema habéis identificado o qué necesidad existe en el mercado. Es fundamental que el interlocutor entienda la relevancia de lo que proponéis.
3. **La Solución:** Describid de manera concisa cómo vuestra idea aborda el problema. En este apartado, destacad qué hace única vuestra propuesta y cómo se diferencia de las soluciones existentes.
4. **Propuesta de Valor:** Resaltad los beneficios que ofrece vuestra solución. ¿Qué ventajas aporta? ¿Por qué es valiosa? Esto le dará al público razones concretas para interesarse en vuestro proyecto.
5. **Mercado y Oportunidad:** Mencionad brevemente quiénes son vuestros clientes o usuarios potenciales y cuál es el potencial de crecimiento o impacto del mercado. Esto ayuda a dimensionar la viabilidad y el alcance de vuestra idea.
6. **Ventaja Competitiva:** Destacad qué os diferencia de la competencia, ya sea por una tecnología innovadora, un modelo de negocio único o cualquier característica distintiva que os haga sobresalir.
7. **Llamado a la Acción:** Finalmente, cerrad el pitch con una invitación directa, ya sea para concertar una reunión, buscar inversión o cualquier otra acción que queráis que realice la persona que os escucha.