



PROXECTO: DO RETO Á REALIDADE

Neste proxecto ides transformar un problema nunha solución tanxible. Tedes 10 sesións. Cada día, ao final da clase, a profesora comprobará se a tarefa está rematada seguindo as instrucións ou non (+/-).

Non buscamos un produto comercial perfecto nin que funcione de marabilla á primeira; buscamos unha **validación real**. No mundo do emprendemento áxil, **o erro é información**. Se o voso prototipo falla no testado, pero escoitades o usuario con empatía, sabedes explicar por que fallou e como o arranxaríades (é dicir, se sabedes *pivotar*), a vosa nota será excelente.

FASE 1: ADN E IDEACIÓN

SESIÓN 1: Autocoñecemento (DAFO + CAME)

- **Que facer:**
 1. **Análise DAFO:** De xeito individual, cubre unha táboa de catro cuadrantes pensando no teu papel como emprendedor dentro dun equipo de traballo:
 - **Debilidades:** Que che custa máis á hora de traballar en grupo?
 - **Ameazas:** Que factores externos che fan perder a concentración ou motivación?
 - **Fortalezas:** En que destacas e que podes aportar ti aos teus compañeiros?
 - **Oportunidades:** Que podes aprender neste proxecto para mellorar as túas habilidades?.
 2. Aplica o **CAME** de xeito individual :
 - Como vas **Corrixir** esas debilidades para que o grupo funcione?
 - Como vas **Afrontar** as ameazas?
 - Como vas **Manter** o que fas ben
 - Como vas **Explotar** o teu talento?
 3. **Posta en común:** Reúnete co teu equipo e comparte as túas fortalezas. O obxectivo é saber en que é bo cada membro para repartir as tarefas de xeito intelixente.
- **Entregable:** Táboa DAFO-CAME individual cuberta e asinada.



SESIÓN 2: O Reto (Problema Social ou Ambiental) Chuvia de ideas áxil (Brainstorming)

- **Que facer:** *Brainstorming* grupal para identificar un "Reto" no instituto ou barrio. Selección da idea baseada na **innovación áxil**.

Debedes detectar un problema real do voso entorno que sexa **social** (ex: soidade dos maiores) ou **ambiental** (ex: refugallos no patio). Non vale inventar unha empresa de zapatillas porque sí; ten que haber un "Reto" que axude ao mundo ou á comunidade.

1. **Fase de Diverxencia (10 min):** No equipo, individualmente, apuntade en notas adhesivas (*post-its*) todos os problemas, necesidades ou retos que vexades no instituto ou no voso barrio. Non hai ideas malas nin absurdas. Cantas máis, mellor!
 2. **Fase de Converxencia (10 min):** Agrupar os *post-its* por temáticas similares no encerado ou nunha cartolina.
 3. **Selección Áxil (10 min).** Votade as mellores ideas baseándovos en dous criterios: É un problema real importante? , podemos deseñar unha solución para el en dúas semanas?
 4. **O Reto Escollido:** Escollede a idea máis votada.
- **Entregable:** Ficha individual do Reto que responda:
 1. Descrición do problema.
 2. ¿A quen afecta?
 3. ¿Por que é urxente solucionalo?
 4. Pregunta clave: "*¿Como poderíamos axudar a [Usuario] para que [Solución]?*".
 5. Redactade a idea gañadora nunha sola frase seguindo esta estrutura: "*Queremos resolver o problema de [Problema] que afecta a [Usuario] mediante [Idea de solución]*".

FASE 2: INVESTIGACIÓN E VALIDACIÓN

SESIÓN 3: A Competencia

- **Que facer?:** traballo de investigación na casa.
 1. **Investigación Dixital:** Co móbil ou ordenador, buscade un mínimo de 2 "competidores" (empresas, aplicación, ONGs ou iniciativas que xa fagan algo parecido á vosa idea no barrio, en internet ou noutros centros educativos).
 2. **Ficha de Competencia:** contestade as preguntas:
 - Que ofece exactamente?
 - En que fallan ou que lles falta por cubrir?
 3. **A Nosa Vantaxe Competitiva:** Redactade en dúas liñas o voso "superpoder": Que ten o voso proxecto que o faga único, diferente e mellor que o que xa existe?, seredes máis baratos, máis rápidos ou máis ecolóxicos que o que xa existe?.
- **Entregable:** Elabora unha táboa comparativa:



Economía e Emprendemento 4º ESO

Competidor	Que ofrece exactamente? En que fallan ou que lles falta por cubrir?	Que faremos nós mellor? (Diferenza)

SESIÓN 3: Validación (Falar co Usuario)

- **Que facer:** Debedes entrevistar a 3 persoas (que non sexan os vossos mellores amigos) para ver se a vosa idea lles gusta. Redactade unha enquisa de 3 preguntas:
 1. **Identificar as nosas dúbidas:** Que cousas "supoñemos" que quere o usuario pero non estamos seguros? (Ex: *Supoñemos que a xente pagaría por isto, supoñemos que o horario ideal é pola tarde...*).
 2. **Redacción do Guión (3 preguntas clave):** Deseñade un cuestionario ultra-rápido de 3 preguntas abertas para facerlle a usuarios reais. Evitade preguntas que se respondan con "si" ou "non".
 - *Mal:* Gústache esta idea? / *Ben:* Como resolves ti este problema actualmente?
 - *Mal:* Compraría isto? / *Ben:* Que é o que máis che molesta de...?
 3. **Plan de acción:** Cada membro do equipo debe entrevistar a 2 persoas (compañeiros de clase) e anotar as respostas.
- **Entregable:** Resumo das 3 entrevistas con conclusión obrigatoria: "*Tras falar cos usuarios, imos manter/cambiar a nosa idea en...*"

Entrevistad@s	Pregunta 1	Pregunta2	Pregunta 3
1.			

Conclusión:

FASE 3: PROTOTIPADO ÁXIL

SESIÓN 4: Planificación e Loxística – Método Kanban

- **Que facer:**
 1. **Configurar o taboleiro:** Nunha cartolina grande, creades catro columnas: Por facer, En proceso e Feito.
 2. **Descompoñer o proxecto en tarefas:** Escribide en *post-its* todas as micro-tarefas necesarias para crear o voso prototipo na vindeira sesión (Ex: *Traer cartóns, deseñar o logotipo, escribir o guión do storyboard, buscar imaxes, debuxar, recortar...*).
 3. **Asignación de responsables:** Cada *post-it* debe levar o nome ou as iniciais da persoa que se vai encargar del.



Economía e Emprendemento 4º ESO

4. **Regra de ouro Áxil:** Move o teu *post-it* á columna En proceso cando empeces a traballar nel. Non se poden ter máis de dúas tarefas en proceso por persoa ao mesmo tempo!

IMPORTANTE: Facendo inventario: que traedes de casa? Deben ser **materiais de refugallo** (cartón, plástico, fío, botes) ou cousas que xa teñades. Non se gasta un euro.

- **Entregable:** Lista de materiais que cada membro se compromete a traer de casa para a próxima sesión e taboleiro Kanban montado.

SESIÓN 5: Creación do Prototipo (M.P.V.)

- **Que facer:**
 1. **Escoller o formato do MPV, Mínimo Produto Viable:** Decidide que tipo de prototipo rápido ides facer segundo o voso proxecto:
 - **Produto físico:** Unha maqueta rápida con materiais reciclados traído da casa (cartón, tesoiras, plastilina).
 - **App ou Web:** Un *wireframe* (debuxo pantalla por pantalla en papel de como funcionaría a aplicación).
 - **Servizo / Idea abstracta:** Un *Storyboard* (un cómic de 6 viñetas que mostre como un usuario usa e se beneficia do voso servizo).
 2. **Mans á obra (35 min):** Construíde o prototipo. Non buscamos a perfección estética, senón que se entenda a utilidade e o funcionamento básico. Ten que estar listo antes de que acabe a clase!
- **Entregable:** Prototipo físico terminado sobre a mesa.

SESIÓN 6: Testado do Erro

- **Que facer**
 1. **Preparar a folla de ruta (5 min):** Dividide o equipo en dous roles:
 - **O Presentador:** Mostra o prototipo ao usuario sen darlle demasiadas explicacións (queremos ver se se entende por si só).
 - **O Observador:** Non fala; límitase a escoitar, mirar as reaccións do usuario e anotar todo nun papel.
 - **Testeadores:** van probar os prototipos dos outros equipos.
 2. **Intercambio de testado (20 min):** Recibide na vosa mesa a 2 ou 3 alumnos de outros equipos para que proben o voso prototipo. Facédelle estas preguntas mentres o proban:
 - Que credes que é isto e para que serve?
 - Que é o que máis che gusta? Que cambiarías ou que non entendes?



Economía e Emprendemento 4º ESO

3. **Muro de aprendizaxe (15 min):** Co feedback recollido, anotade os cambios urxentes que tedes que facer no prototipo para melloralo. O erro detectado hoxe é un aforro de tempo mañá!

- **Entregable:** Táboa de Validación (Mínimo 5 críticas positivas e 5 negativas recibidas): |

CRÍTICAS POSITIVAS		CRÍTICAS NEGATIVAS	
CRÍTICA	MELLORA?	CRÍTICA	SOLUCIÓN/MELLORA

FASE 4: VIABILIDADE E XESTIÓN

SESIÓN 7: Forma Xurídica

- **Que facer:** Prestade atención a explicación da profesora e estude as 4 formas: **Empresario Individual** (rápido pero risco persoal), **S.A.** (grandes empresas), **S.L.** (a máis común) e **Cooperativa** (social e democrática). Analizade cal encaixa mellor co voso proxecto social/ambiental.
- **Entregable:** Escrita de constitución onde se xustifique: *"Escollemos a forma [X] porque as súas vantaxes son ... e os seus inconvenientes ...non nos afectan tanto"*.

A **escrita de constitución** é o documento formal (o "acta de nacemento") que lle dá vida legal a unha empresa. Nun contexto real, é un documento asinado ante notario onde os socios acordan crear a sociedade e aceptan as súas normas.

Para o voso proxecto de 4º de ESO, non imos ir ao notario, pero imos facer unha **simulación profesional**. Cada un de vós debedes redactar un folio que funcione como ese documento oficial, o documento debe ser exactamente igual para todos.

Aquí tes o que debe incluír exactamente para que estea ben feita:

Contido da vosa Escrita de Constitución:

1. **Identificación dos Socios:** Os nomes e apelidos de todos os membros do grupo.
2. **Denominación Social:** O nome oficial da vosa empresa (debe incluír as siglas da forma xurídica, por exemplo: *EcoLimpeza S.L.* ou *ReciclaGalicia Sociedade Cooperativa*).
3. **Obxecto Social:** A que se vai dedicar a empresa? (Exemplo: "A fabricación de aspiradoras de recollida de plásticos en praias").



Economía e Emprendemento 4º ESO

4. **Forma Xurídica elixida:** Debedes poñer cal escolledes e, o máis importante, **xustificar a vosa decisión** comparando coas outras opcións:
 - *Exemplo:* "Escollemos ser unha ... porque as súas vantaxes para o noso proxecto son ..., a diferenza dunha ... que tería os seguintes inconvenientes...".
5. **Capital Social Inicial:** Con cantos cartos (simulados) ides empezar? Quen pon cada parte? (Pode ser diñeiro ou bens, como "un ordenador valorado en 500€").
6. **Sistema de Administración:** Quen vai asinar os documentos? ¿Haberá un administrador único ou todos mandades por igual?

Por que vos pido isto? Para que entendades que emprender non é só "ter unha idea", senón que implica unha **responsabilidade legal**. Ao elixir unha forma xurídica (S.L., S.A., Coop ou Autónomo), estades decidindo:

- Canto diñeiro necesitates para empezar.
- Quen responde se a empresa ten débedas (se o voso patrimonio persoal corre perigo ou non).
- Que impostos pagas.

SESIÓN 8: Dereitos do Consumidor

- **Que facer:**
 - **Redacción do documento:** Como empresa áxil e responsable, tedes que protexer ao voso usuario aplicando a normativa de consumo. Redactade o "Contrato de Garantía" do voso produto ou servizo. O texto debe incluír de forma clara:
 - Que cobre a garantía e durante canto tempo (recorda a lei vixente!).
 - Cal é o procedemento exacto se o usuario quere devolver o produto ou reclamar (devolución do diñeiro, substitución...).
 - Unha cláusula de transparencia: Que datos imos recoller do usuario e como garantimos a súa privacidade?
- **Entregable:** "Documento de Garantía e Dereitos". Debe incluír **polo menos 5 puntos** (Garantía de reparación, dereito a información real, seguridade, etc.).



FASE 5: COMUNICACIÓN FINAL

SESIÓN 9: Marketing e Pitch

- **Que facer:** Deseñade un cartel publicitario impactante. Despois, atendede á explicación da profesora sobre as partes que debe conter un elevator pitch e escribide o voso **Elevator Pitch**: un discurso de 1 minuto que explique o problema, a vosa solución e por que sodes o mellor equipo. Ensaíade con cronómetro!.

ELEVATOR PITCH: Mensaxe curta (sobre un minuto de duración) para explicar o teu proxecto de maneira entusiasta e diferenciadora. Para sacarlle partido debes seguir estes sete pasos:

1. Comenza con unha **afirmación sorprendente ou unha pregunta** que chame a atención.
2. **Preséntate:** quen es e que fas aquí.
3. Explica que problemas ou **necesidades cubres** co teu proxecto.
4. Aclara que **solucións aportas**.
5. Expresa **que beneficio** fundamental obterán os teus clientes co teu proxecto.
6. Amosa por que o **teu proxecto é o idóneo**.
7. Termina sempre **incitando á acción**.

- **Entregable:** Guión escrito do discurso e cartel final.

SESIÓN 10: DEMO DAY

- **Que facer:** Presentación final na clase ante os "inversores" (compañeiros e profe). Cada membro do equipo debe presentar como mínimo dúas das partes do elevator pitch e o discurso debe ser fluído entre vós.



CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN DO PROXECTO

- Traballo diario (nota individual) :**

Cada día, ao final da clase, a profesora revisará o voso traballo e calificarao. Para iso, valorarase que o grao de execución da tarefa diaria asignada a cada membro do equipo (ninguén pode estar parado), se axuste estritamente ao obxectivo fixado para esa sesión e coa calidade suficiente +/-

- Presentación do elevator pitch (nota grupal):**

	Non conseguido	Mellorable	Excelente	Puntos
	----	++	++++	
ELEVATOR PITCH	➤ Leron. – ➤ Superaron o tempo. - ➤ Exposición confusa, sen vocabulario técnico. - ➤ Mencionan menos de 4 pasos. -	➤ Non leron. + ➤ Axustáronse ao tempo. + ➤ Faltou claridade ou enerxía. ➤ Mencionan entre 4 e 6 pasos. ➤ Usan poucos termos técnicos.	➤ Pitch fluído e puntual (< 2 min). + ➤ Discurso claro. + ➤ Integran os 7 pasos. + ➤ Demostran dominio do vocabulario técnico. +	