

LÁNZATE

JÓVENES  
CON IMPACTO

---

# COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PARA EL PROFESORADO UNIVERSITARIO

Formación para integrar el emprendimiento en el aula

---

PROGRAMA LÁNZATE 2026

JÓVENES CON IMPACTO



empleo e  
inclusión social



# CONTENIDOS

De la formación

---

Un recorrido de 6 horas presenciales  
distribuidas en 5 módulos prácticos



PROGRAMA LÁNZATE 2026  
Universidad de León

**01** Presentación y Objetivos

---

**02** Metodología de la Formación

---

**03** Módulo 1: Universidad y Cultura Emprendedora

---

**04** Módulo 2: Creatividad y Design Thinking

---

**05** Módulo 3: Modelos de Negocio

---

**06** Módulo 4: Validación y Lean Startup

---

**07** Módulo 5: Implementación en el aula

---

01

# PRESENTACIÓN Y OBJETIVOS

---









Contexto, objetivos y competencias de la formación

# Objetivos de la formación

## OBJETIVO GENERAL

Capacitar al profesorado universitario para **integrar el emprendimiento y las competencias emprendedoras en el aula** mediante metodologías innovadoras, herramientas prácticas y dinámicas participativas.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

-  Comprender el papel de la universidad como agente impulsor del emprendimiento
-  Sensibilizar sobre la importancia de fomentar la cultura emprendedora
-  Conocer metodologías activas aplicables a la docencia emprendedora
-  Aprender a acompañar procesos de generación y validación de ideas
-  Manejar herramientas de innovación y diseño de modelos de negocio
-  Incorporar herramientas digitales e inteligencia artificial aplicadas
-  Diseñar actividades y propuestas educativas con competencias emprendedoras
-  Favorecer la incorporación del emprendimiento social y sostenible

La propuesta está diseñada desde una perspectiva **práctica y participativa**, permitiendo que el profesorado experimente herramientas que posteriormente podrá adaptar e implementar con su alumnado.

02

# METODOLOGÍA DE LA FORMACIÓN

---

Enfoque práctico, participativo y experiencial

# Metodologías activas y principios

## METODOLOGÍAS UTILIZADAS

Design  
Thinking








Lean  
Startup

Aprendizaje  
Basado en problemas

Aprendizaje  
colaborativo

Visual  
Thinking

## PRINCIPIOS METODOLÓGICOS

-  Participación activa del profesorado
-  Aprendizaje práctico y experiencial
-  Aplicación directa al aula universitaria
-  Enfoque interdisciplinar
-  Innovación educativa
-  Uso de herramientas digitales
-  Aprendizaje colaborativo

La metodología será **eminente práctica, participativa y experiencial**, utilizando metodologías activas centradas en el aprendizaje basado en retos y en el aprendizaje experiencial, favoreciendo la participación del profesorado durante toda la formación.

## Competencias emprendedoras que se trabajarán



Creatividad e innovación



Pensamiento crítico



Resolución de problemas



Trabajo colaborativo



Comunicación efectiva



Liderazgo



Adaptabilidad



Gestión de la incertidumbre



Capacidad de iniciativa



Identificación de oportunidades

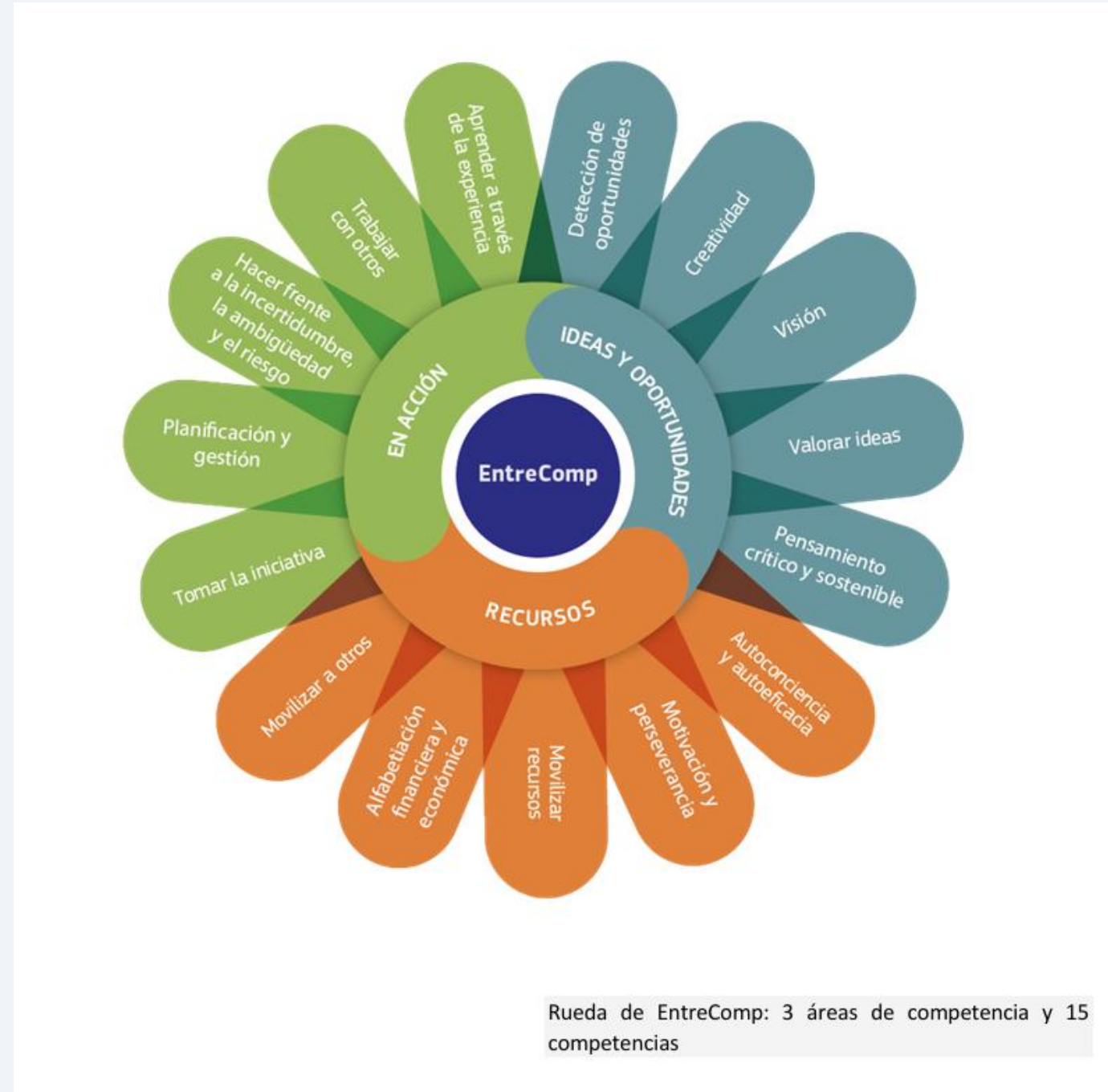


Diseño y validación de proyectos



Competencia digital

# EntreComp: el marco de competencias emprendedoras



03


## MÓDULO 1


---


Universidad y Cultura Emprendedora — 30 min

## El nuevo contexto universitario

La universidad actual afronta importantes retos que exigen una nueva mirada sobre el papel del profesorado:

 **Transformación digital** – nuevas tecnologías cambian cómo enseñamos y aprendemos

 **Cambios en el mercado laboral** – el alumnado necesita nuevas competencias

 **Competencias transversales** – más allá del conocimiento técnico específico

 **Innovación y transferencia** – de conocimiento a la sociedad

 **Sostenibilidad e impacto social** – la universidad como agente de cambio



## El contexto: ¿por qué emprender en la universidad?

La transformación del mercado laboral, los retos sociales y medioambientales, y la necesidad de competencias transversales hacen imprescindible incorporar el **emprendimiento como eje estratégico** en la educación superior.



### Transformación del mercado laboral

Preparar al alumnado para un entorno laboral laboral digitalizado y en cambio. Activar capacidades.



### Competencias transversales

El alumnado necesita desarrollar habilidades habilidades como creatividad, resolución de de problemas y iniciativa.



### Sostenibilidad e impacto

Los retos medioambientales y sociales exigen profesionales con capacidad de generar soluciones innovadoras.



**El profesorado puede desempeñar un papel clave** en el desarrollo de capacidades emprendedoras desde cualquier disciplina, integrando el emprendimiento como competencia transversal.

---

# Cultura emprendedora y emprendimiento social

---

## CULTURA EMPRENDEDORA

**Qué significa emprender** — desarrollar una actitud proactiva ante los desafíos

**Crear empresas vs. actitud emprendedora** — el emprendimiento como competencia transversal aplicable a cualquier área

**Competencias clave** — creatividad, iniciativa y resolución de problemas

## EMPREDIMIENTO SOCIAL

**Emprendimiento social** — crear valor para la sociedad, no solo beneficio económico

**Innovación social** — nuevas soluciones a problemas sociales persistentes

**ODS** — Objetivos de Desarrollo Sostenible como marco de referencia



**Buenas prácticas inspiradoras** — UPM Startup: vivero de empresas con +300 proyectos. UC3M Emprende: acompañamiento desde aula hasta mercado. Mondragón: cooperativismo como modelo de emprendimiento social. MIT OpenCourseWare: metodología emprendedora transferida a todo el mundo.

# Buenas prácticas universitarias en emprendimiento

Estas universidades demuestran que integrar el emprendimiento en la cultura docente genera resultados reales y medibles.

## Actúa UPM (Madrid)

- +300 proyectos emprendedores activos
- Vivero propio con mentores y financiación seed
- TFG/TFM orientados a spin-offs
- Red de alumni inversores



## UC3M SEI (Madrid)

- Servicio de Emprendimiento e Innovación (SEI)
- Pasaporte Emprende (catálogo de actividades de emprendimiento que pueden convalidar por créditos optativos)
- Premios TFG Emprende: trabajos fin de grado orientados a proyectos emprendedores reales – lo que convierte el trabajo académico final en una palanca de emprendimiento

## Mondragón Unibertsitatea

- Modelo cooperativo como ADN institucional
- Los estudiantes crean su propia empresa en equipo. Los equipos docentes acompañan.
- Aprendizaje basado en proyectos reales
- Referencia mundial en emprendimiento social

## MIT (Boston, EE.UU.)

- StartMIT es un bootcamp de innovación de dos semanas y media disponible para toda la comunidad MIT

Solo en el año fiscal 2025, se formaron 38 startups con tecnología licenciada u optada por el MIT – es decir, investigación académica convertida en empresa

- El MIT-Royalty Pharma Faculty Founder Initiative apoya explícitamente al profesorado para que traduzca sus descubrimientos en ventures biotecnológicas. El profesor como cofundador no es una excepción – es una vía institucional

# Buenas prácticas universitarias en emprendimiento

Prácticas que podemos incorporar de forma sencilla en el aula

## TRABAJAR SOBRE PROBLEMAS REALES

Sustituye el caso ficticio por un problema real de una empresa, ONG o ayuntamiento local.

El alumnado trabaja sobre él y presenta soluciones al interlocutor real al final del cuatrimestre.

CONECTAR CON EL ECOSISTEMA SOCIAL (ONGS, FUNDACIONES, ASOCIACIONES, AAPP LOCAL..)

## LA PERSONA EXPERTA EXTERNA

Una vez al cuatrimestre, invitas a alguien que haya creado algo – empresa, cooperativa, proyecto social. Puede ser un alumni.

El alumnado prepara preguntas como actividad evaluable.

## LA SEMANA DE LA IDEACIÓN

Antes de explicar un bloque, pregunta: ¿qué problemas reales resuelve este tema? El alumnado genera hipótesis sin saber la teoría. Luego la teoría llega como respuesta a preguntas que ya se hicieron.

04

## MÓDULO 2

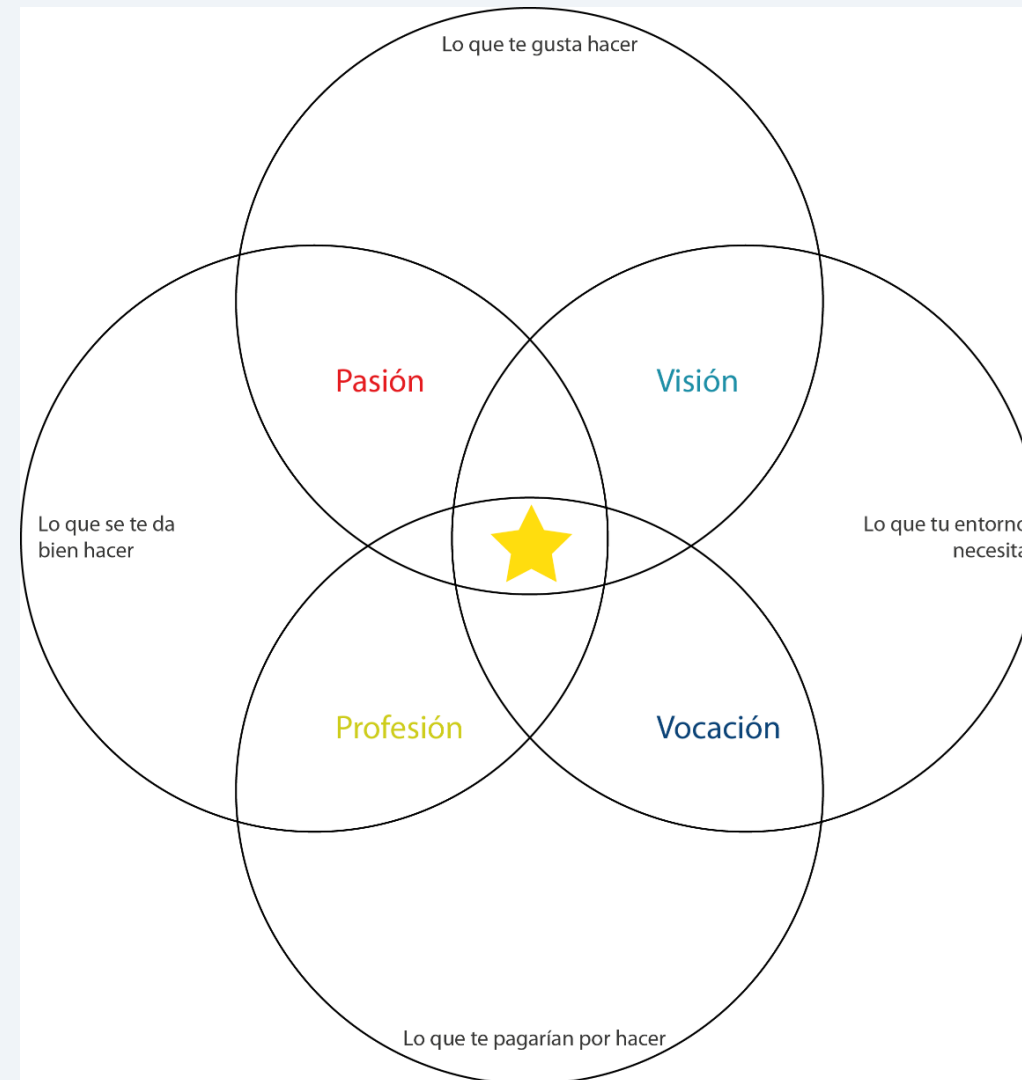
---

Creatividad, Design Thinking y Generación de Ideas — 1h



# Generación de ideas

## IKIGAI Tu razón de ser



Una buena oportunidad de negocio puede ser mala para unos y buena para otros.

Hay que encontrar aquellas oportunidades que están alineadas con nuestras pasiones, talentos, profesión, experiencia, visión y misión en la vida.

Podemos tener muchas y variadas a lo largo de nuestra vida.

OBSERVACIÓN



## Generación de ideas

RÉPLICA



---

## Generación de ideas

---

CUESTIONANDO LO ESTABLECIDO



# Generación de ideas

## EXPERIENCIAS PERSONALES



Instagram

Buscar

Iniciar sesión

elenahuelva02 [Seguir](#) [Enviar mensaje](#) [...](#)

371 publicaciones 1 M seguidores 969 seguidos





**ELENA HUELVA**  
Blog personal  
RESILIENCIA.  
#misganasganan  
Sevilla.  
Autora de "MIS GANAS GANAN. NADIE NOS HA PROMETIDO UN MAÑANA, VIVE EL PRESENTE"  
elenahuelva@letsbeinfluenced.com  
[g.co/kgs/FC25z4](https://g.co/kgs/FC25z4)

# Generación de ideas

## COMPROMISO SOCIAL



Hemper 🌱 Sales Shop Diaries and Collaborations Project

 Reduced	 Reduced	 Reduced	 Reduced
Mini Yala Renovated Tile Backpack €55,00 €27,50	Manaslu Tile Backpack €170,00 €119,00	Tile Multipockets Backpack €120,00 €60,00	Kala Camp Backpack Green €75,00 €37,50

## Creatividad aplicada al aula

La creatividad no es un talento innato exclusivo de algunos, sino una **habilidad** **habilidad entrenable** que puede potenciarse en el aula universitaria.



### Pensamiento creativo

Desarrollar la capacidad de generar ideas originales y valiosas



### Barreras de la creatividad

Identificar y superar los obstáculos que limitan la creatividad



### Creatividad colaborativa

La innovación surge del trabajo en equipo y la diversidad



### Innovación educativa

Transformar las prácticas docentes mediante enfoques creativos



## Técnicas de ideación



### Brainstorming

Generación libre de ideas sin juicio previo



### SCAMPER

Sustituir, Combinar, Adaptar, Modificar, proponer otro uso, eliminar, reordenar.



### Mapas mentales

Organización visual de ideas y conceptos



### Asociación de ideas

Conectar conceptos aparentemente no relacionados para generar insights nuevos



### Crazy 8

8 ideas en 8 minutos: dobla un folio en 8 partes, 1 idea por celda, sin lápiz levantado. Ideal para romper el bloqueo creativo. En esta formación lo usaremos con los retos sociales propuestos.



Cada técnica se presenta con **ejemplos prácticos de aplicación al aula universitaria**, permitiendo que el profesorado pueda adaptarlas a sus asignaturas adaptadas a sus asignaturas específicas.

## Técnicas de ideación

---

### PARTIR DE UN PROBLEMA

Entender el contexto del problema nos ayuda a plantear soluciones

*Recoger información, empatizar, contextualizar...*



### PLANTEARLO COMO UN RETO

¿Cómo podríamos....?

Teniendo en cuenta que...

*HMW / Design Sprints*

# Apliquemos una técnica de creatividad ante un reto real

1

4

## RETO 1

**Despoblación rural en Castilla y León** *¿Cómo mantener vivos los pueblos de menos de 500 habitantes?*

Cada año desaparecen municipios enteros en Castilla y León. El problema no es solo demográfico — es de servicios, conectividad, identidad y oportunidad económica. ¿Qué solución innovadora podría hacer que alguien de 25 años eligiera quedarse, o volver?

6

## RETO 2

**Vivienda asequible para jóvenes en León** *¿Cómo facilitar el acceso a vivienda digna para jóvenes en ciudades intermedias?*

En León, el 60% de los jóvenes menores de 30 años no puede acceder a una vivienda en condiciones sin destinar más del 40% de sus ingresos. El mercado no lo resuelve solo. ¿Qué modelo innovador, social o híbrido podría cambiar eso?

---

## Dinámica Crazy 8s – Instrucciones paso a paso

---

Crazy 8s es la técnica más eficaz para romper el bloqueo creativo. 8 ideas en 8 minutos – la velocidad elimina la autocensura.

- 1 Prepara el folio**  
Dobla un A4 en 8 partes iguales (doblar 3 veces).  
Cada celda = 1 idea.
- 2 Elige tu reto**  
Reto A o Reto B
- 3 ¡1 minuto por celda!**  
Dibuja o escribe. Sin levantar el bolígrafo. No juzgues, genera cantidad.
- 4 Selección grupal**  
Dentro del grupo, cada persona presenta sus 2 ideas favoritas (2 min).
- 5 Votación**  
Cada participante pone un punto en las ideas que más le gustan (dot voting).
- 6 Puesta en común**  
Un portavoz por grupo comparte la idea más votada al resto (1 min/grupo).

---

### Regla de oro

La primera idea casi nunca es la mejor. Las ideas 6, 7 y 8 son donde aparece la creatividad real – cuando el cerebro ya agotó las soluciones obvias.

## Método SCAMPER con un ejemplo

### Problema de partida

Idea de partida: piso de alquiler convencional para jóvenes de 18-30 años en León – precio 700€/mes, contrato individual, mercado privado.

S

SUSTITUIR

Sustituir el contrato individual por contratos por habitación en pisos colaborativos

C

COMBINAR

Combinar vivienda + formación: piso con precio reducido a cambio de voluntariado en el barrio

A

ADAPTAR

Adaptar el modelo de las residencias universitarias – gestión centralizada, servicios compartidos.

M

MODIFICAR

Modificar la duración: contrato de 3 meses renovables en vez de anuales

P

PROPONER OTRO USO

Dar otro uso a edificios públicos vacíos como vivienda temporal titulada con precio social

E

ELIMINAR

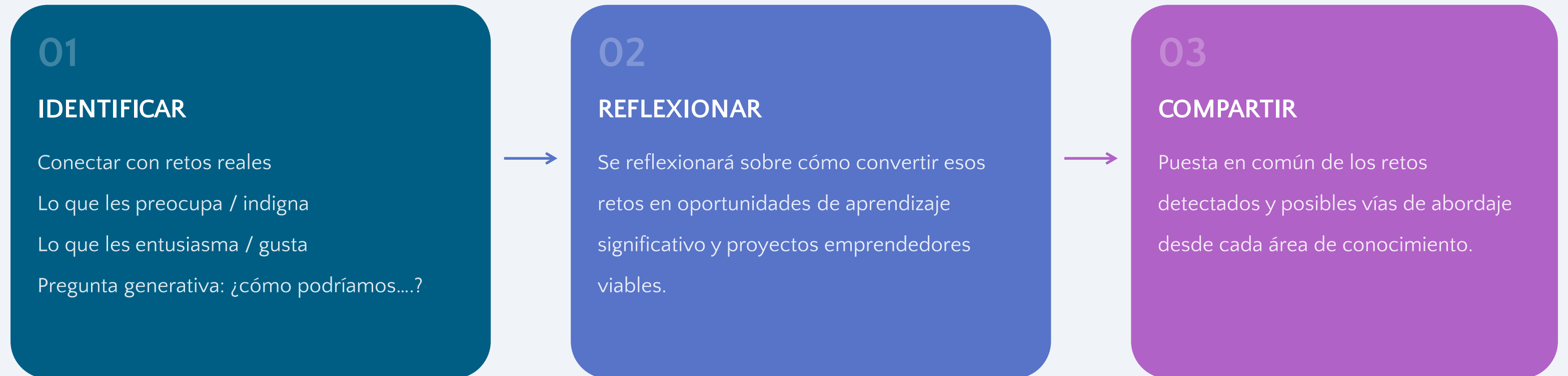
Eliminar la intermediación mediante una plataforma municipal directa

R

REORDENAR

El lugar de que el joven busque piso, el municipio garantiza una bolsa de vivienda.


## Dinámica práctica: «Detectando retos reales»




### RECURSOS UTILIZADOS

 Presentación visual

 Casos prácticos

 Ejemplos inspiradores

 Debate participativo

# Design Thinking: las 5 fases

Metodología centrada en el usuario para resolver problemas complejos de forma creativa



El Design Thinking es un proceso **iterativo y no lineal**. Se trabajará cómo adaptar esta metodología al aula universitaria, permitiendo que el alumnado aborde el alumnado aborde programas reales desde una perspectiva centrada en las personas.

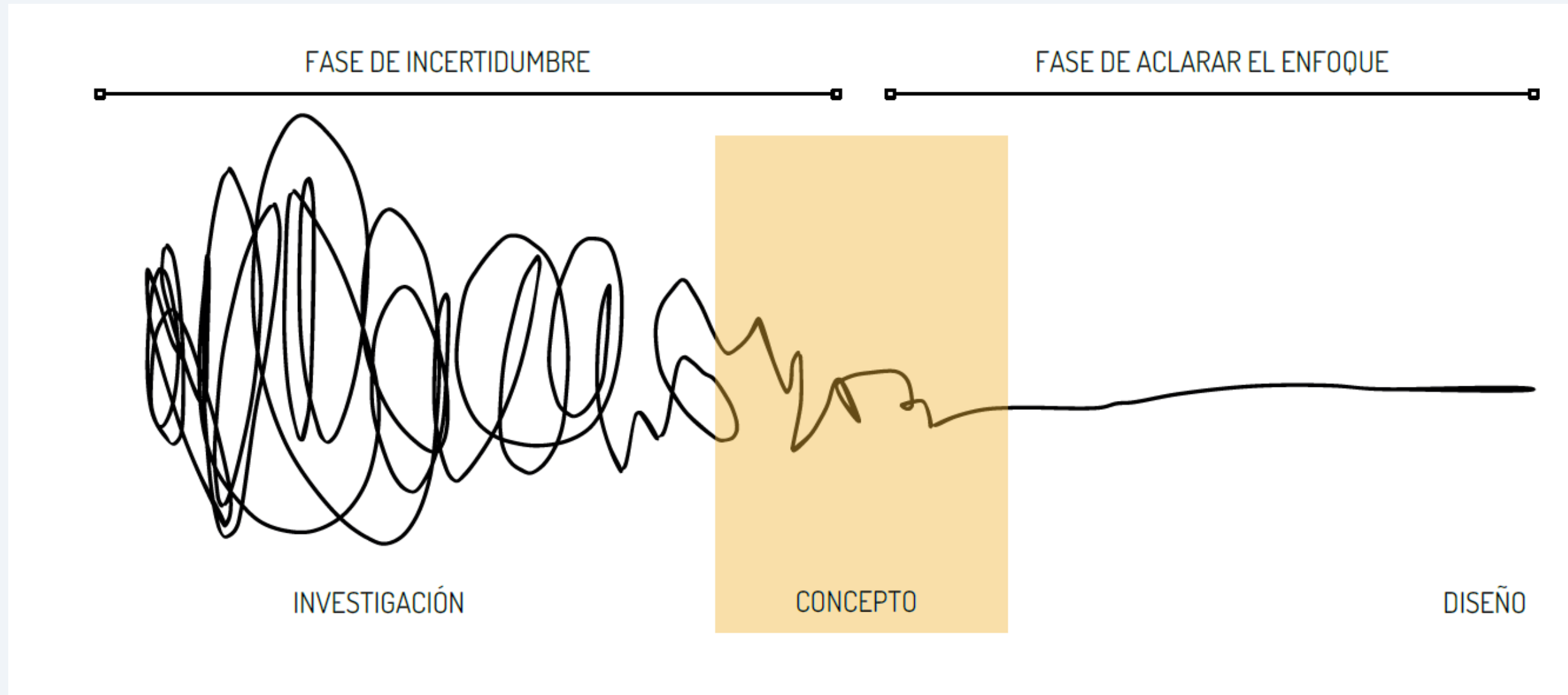
## Design Thinking: su origen

El Design Thinking se originó en la **Universidad de Stanford en California** (EE. UU.) en la década de los 70 y fue desarrollado teóricamente por **IDEO**, una firma de consultoría de diseño, fue la primera en aplicar este enfoque con fines lucrativos, convirtiéndose en su principal precursora.

En 2008, **Tim Brown** oficialmente acuñó el término "design thinking" para referirse a una corriente que se había extendido durante años en diferentes empresas para sus estrategias de desarrollo de productos y servicios.



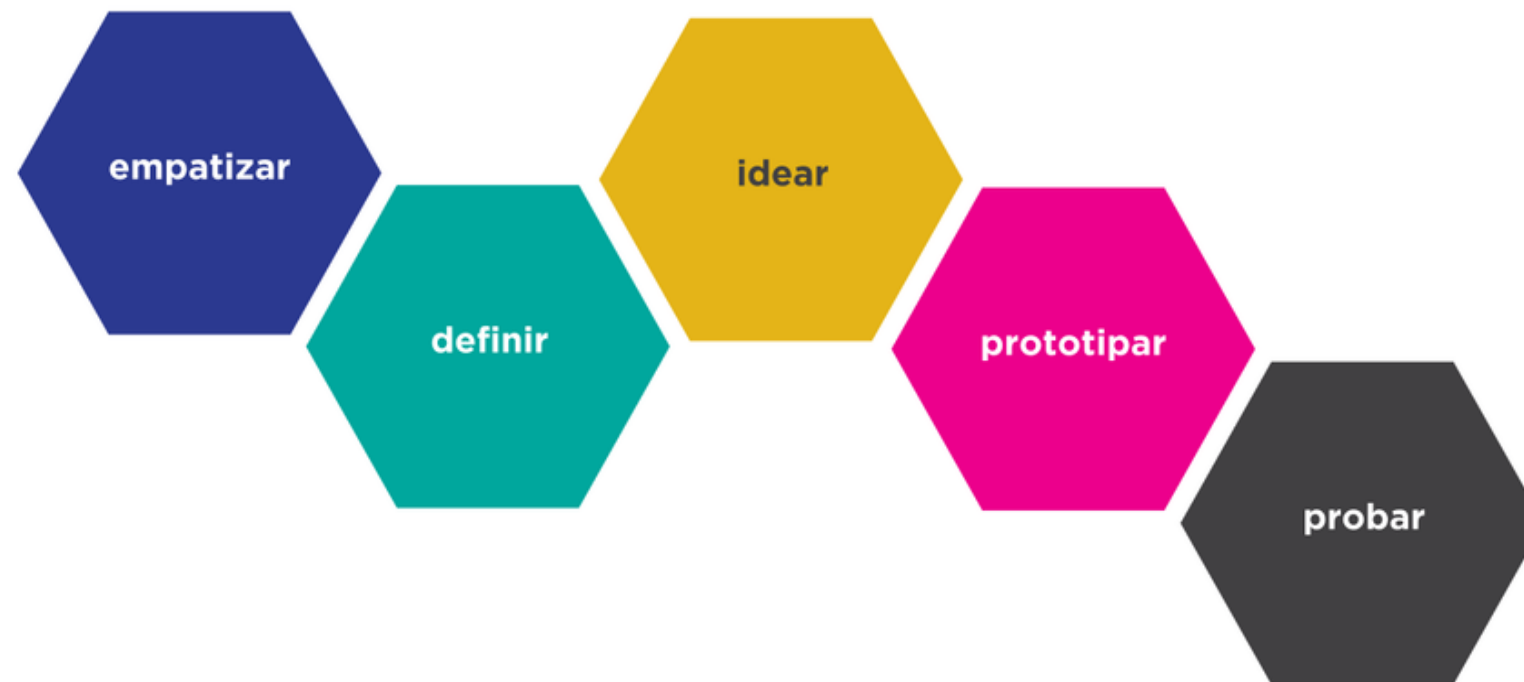
## Design Thinking: el proceso



# Design Thinking: el proceso

## PROCESO DE DESIGN THINKING

STANFORD D.SCHOOL / IDEO



EDUARDO  
AGUAYO

# Herramientas prácticas: Buyer Persona y Mapa de Empatía

## Buyer Persona

**Qué es:** Representación ficticia del usuario ideal basada en investigación real

**Cómo diseñarlo:** Demográficos, comportamiento, motivaciones, frustraciones y objetivos

**Aplicación:** Proyectos educativos donde el alumnado identifica a su destinatario

## Mapa de Empatía

**Qué piensa y siente:** Preocupaciones, expectativas, motivaciones internas

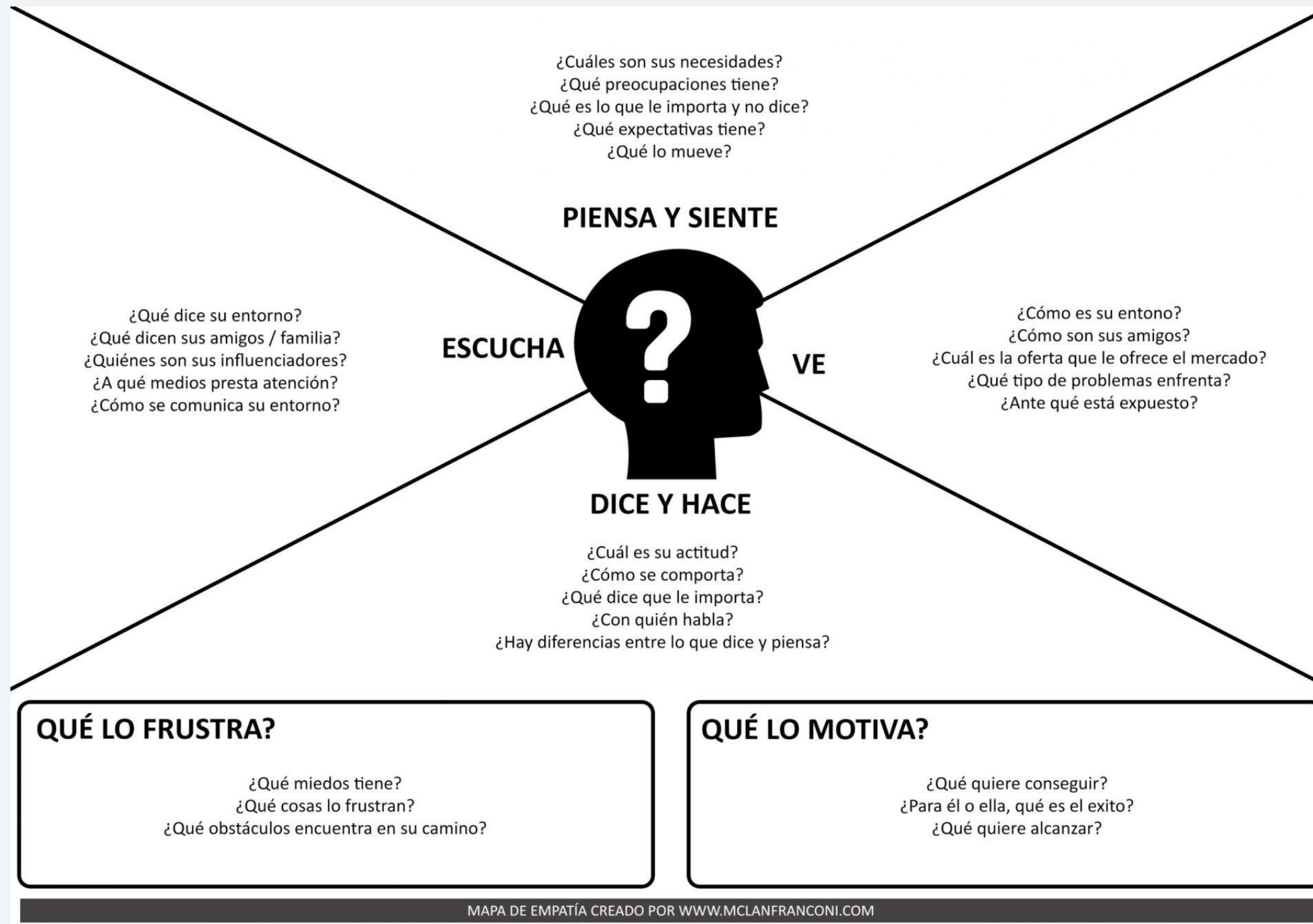
**Qué necesita:** Deseos explícitos e implícitos del usuario

**Qué dificultades tiene:** Frustraciones, obstáculos y puntos de dolor

## Consejo práctico

Estas herramientas pueden aplicarse en **cualquier disciplina**: desde diseñar un servicio para la comunidad universitaria hasta crear un producto educativo o abordar un reto social desde ingeniería, derecho o humanidades.

# Herramientas prácticas: Mapa de empatía



# Herramientas prácticas: Buyer Persona

<b>MARTA FERNÁNDEZ</b>	
	
<b>PERFIL</b>	<b>RETOS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Auxiliar de producción</li><li>- Graduada en Comunicación Audiovisual.</li><li>- Madre primeriza de un bebé de un año. Vive en pareja pero no está casada.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Incrementar sus ahorros en un 30% durante los próximos 3 años.</li><li>- Combinar estabilidad laboral y familiar.</li></ul>
<b>DATOS DEMOGRÁFICOS</b>	<b>FRUSTRACIONES</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Mujer. 34 años.</li><li>- Vive de alquiler en Chamartín (Madrid)</li><li>- Autónoma con ingresos mensuales de alrededor de 1.500€</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- No obtener el suficiente reconocimiento laboral. Quedarse estancada profesionalmente.</li><li>- Pasar poco tiempo con la familia.</li><li>- Atravesar problemas económicos.</li></ul>
<b>HÁBITOS</b>	<b>OBJETIVOS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Compra mucho online, pero no le gusta Amazon.</li><li>- Última compra: Ropa para su hijo</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Montar su propia productora en 4 años</li></ul>
<b>INTERESES</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>- Va dos veces al mes al cine.</li><li>- Practica yoga y corre maratones.</li><li>- Abonada a Netflix y HBO.</li><li>- Pasa una media de dos horas diarias en Instagram</li></ul>	

## Dinámica práctica: «Diseñando soluciones innovadoras»

Por grupos, el profesorado trabajará una problemática concreta utilizando herramientas de creatividad y empatía:

01



### Perfil de usuario

Elaborar un Buyer Persona que represente al usuario afectado por la problemática

02



### Mapa de empatía

Diseñar un Mapa de Empatía para comprender a fondo las necesidades del usuario

03



### Soluciones

Generar posibles soluciones creativas aplicando las técnicas de ideación trabajadas

### RECURSOS UTILIZADOS

**Plantillas visuales** para Buyer Persona y Mapa de Empatía • **Post-it** para ideación colaborativa • **Herramientas colaborativas** digitales (Miro, Canva) • **Ejemplos** Canva) • **Ejemplos prácticos** de aplicación en diferentes disciplinas

05

## MÓDULO 3

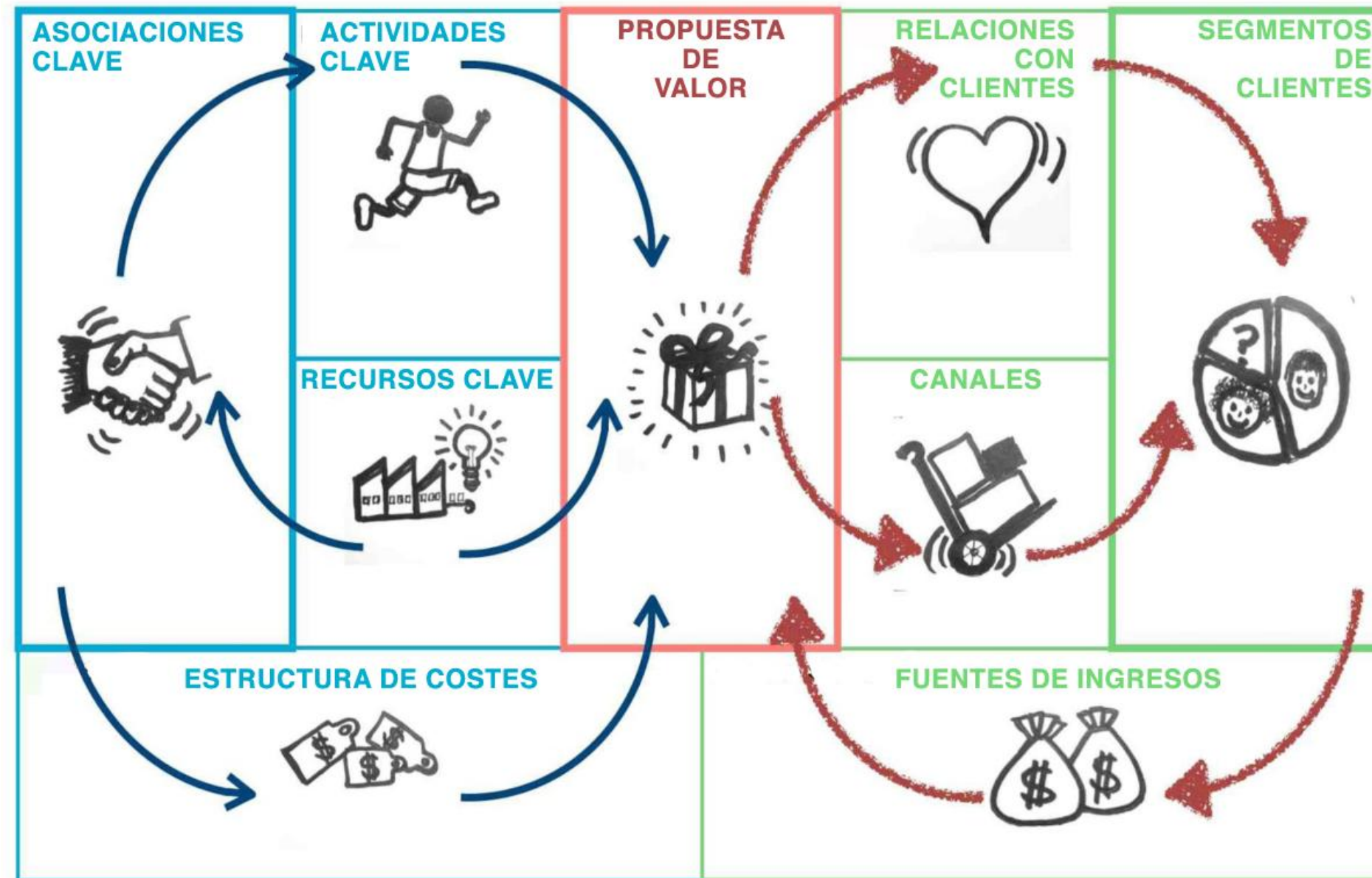
---

Modelos de Negocio y Propuesta de Valor — 1 hora

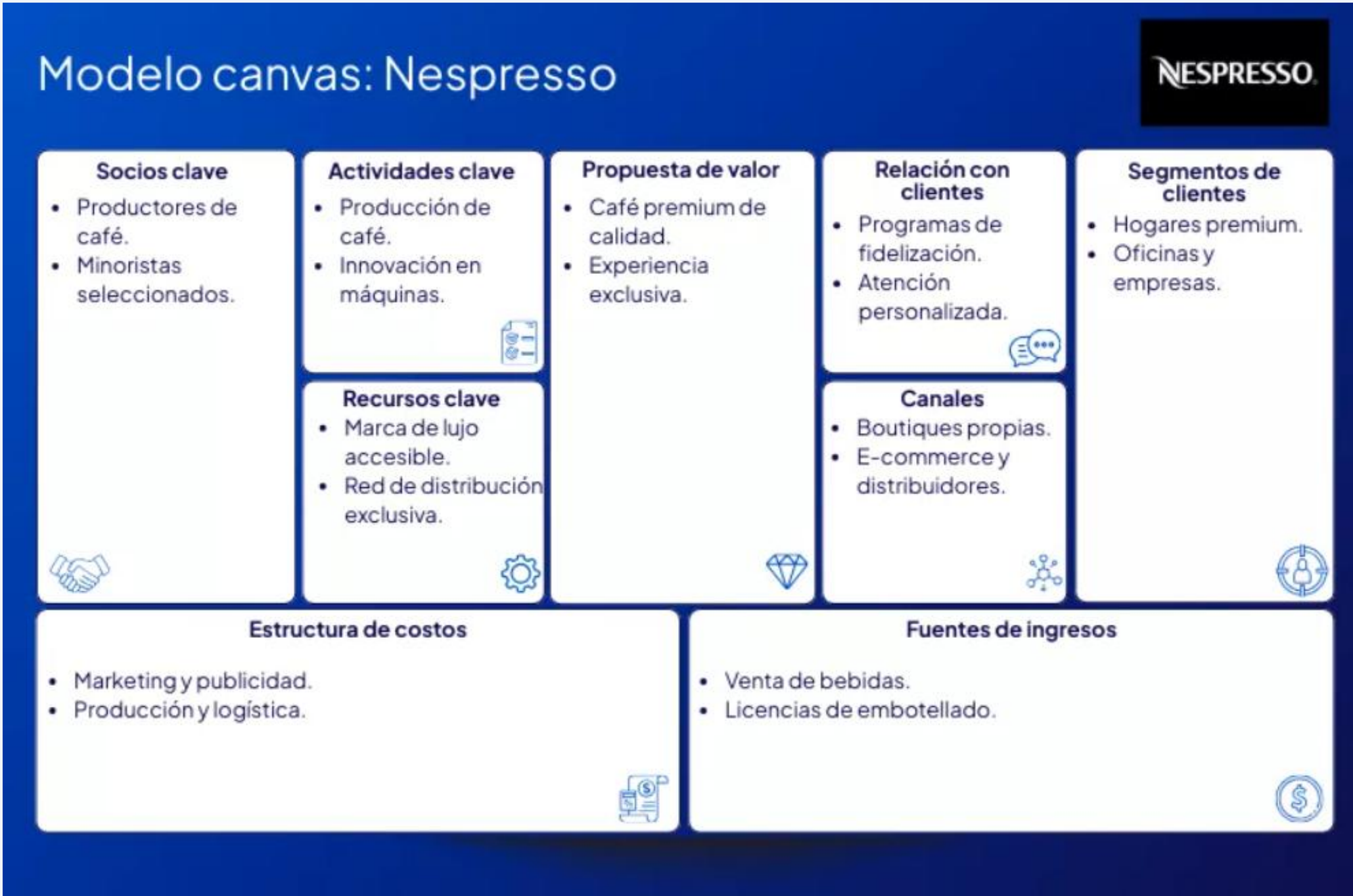
¿CÓMO CONVERTIR UNA  
IDEA EN UNA REALIDAD?



# De la idea al negocio: El modelo de negocio CANVAS



# Business Model Canvas con un ejemplo



# Business Model Canvas

**Santa María la Real** | fundación | empleo e inclusión social

## Business Model Canvas

PROYECTO:

FECHA:

VERSIÓN:

### 8 SOCIOS CLAVE

Key Partners

*Aliados estratégicos, proveedores, red de contactos*

¿Quiénes son nuestros socios estratégicos?  
• Aliados • Proveedores • Instituciones

### 7 ACTIVIDADES

Key Activities

*Qué hacemos*

¿Qué actividades clave realiza nuestra propuesta de valor?  
• Producción • Resolución de problemas • Plataforma/red

### 2 PROPUESTA DE VALOR

Value Propositions

*Qué valor entregamos a nuestros clientes*

¿Qué valor entregamos a nuestros clientes?  
• Qué problema resolvemos • Qué necesidad satisfacemos • Qué paquetes ofrecemos • Diferenciación

### 4 RELACIÓN

Customer Relationships

*Cómo interactuamos*

¿Qué tipo de relación esperan los clientes?  
• Asistencia personal • Servicio automatizado • Comunidad • Co-creación

### 1 SEGMENTOS

Customer Segments

*Para quién creamos valor*

¿Para quién creamos valor? • Quiénes son nuestros clientes más importantes • Early adopters • Usuarios vs. pagadores

### 6 RECURSOS

Key Resources

*Qué necesitamos*

¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?  
• Humanos • Físicos • Intelectuales • Financieros

### 3 CANALES

Channels

*Cómo llegamos a ellos*

¿Cómo llegamos a nuestros segmentos de clientes?  
• Conciencia • Evaluación • Compra • Entrega • Post-venta

### 9 ESTRUCTURA DE COSTES

Cost Structure

*Qué cuesta nuestro modelo de negocio*

¿Cuáles son los costes más importantes?  
• Costes fijos • Costes variables • Economías de escala • Economías de alcance

### 5 FUENTES DE INGRESOS

Revenue Streams

*Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes*

¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes?  
• Modelo de precios • Fuentes de ingresos • Métodos de pago

# Cientela, Propuesta de valor y fuentes de ingresos

TODO MODELO DE NEGOCIO SE SUSTENTA EN TRES PILARES BÁSICOS: el valor que aporta el negocio, a quién se lo da y cómo hace que sea viable

## LAS 3 CLAVES DEL MODELO DE NEGOCIO

### 1. Segmento de clientes

¿Para quién genera valor el negocio y está dispuesta a pagar por ello?

### 2. Propuesta de valor

Oferta única y diferenciada que una empresa presenta a su clientela, destacando los beneficios y valores específicos que ofrece. Es la razón por la que nos eligen y nos compran frente a otras opciones

### 3. Fuentes de ingresos

Resume las distintas formas de monetizar la oferta

# La propuesta de valor



**Ayudamos a [cliente] a [beneficio] mediante [la propuesta]**

## DINÁMICA EN GRUPOS

Seleccionar una idea (crazy 8's) o sobre esta propuesta:

*Plataforma que conecta personas mayores solas con estudiantes que necesitan alojamiento barato a cambio de compañía y pequeñas ayudas*

Plantear el modelo de negocio:

- Clientes
- Propuesta de valor
- Fuentes de ingresos

Puesta en común

- "Ayudamos a [cliente] a [propuesta de valor] y generamos ingresos mediante [fuente]."



## Aplicación del Canvas al ámbito universitario

Cómo utilizar el Canvas en el contexto universitario:



**Actividades de aula** – Trabajo práctico durante las sesiones presenciales



**Trabajos prácticos** – Evaluación continua del proceso emprendedor



**Retos interdisciplinarios** – Colaboración entre diferentes áreas de conocimiento



**Proyectos emprendedores** – Desarrollo completo de una iniciativa

### DINÁMICA PRÁCTICA: «DISEÑA TU PROYECTO»



Los grupos elaborarán un **modelo básico de negocio** utilizando el Business Model Canvas aplicado a una idea concreta. Se trabajará con **plantillas Canvas**, se analizarán **casos prácticos** reales y se fomentará el **trabajo colaborativo** entre participantes de diferentes disciplinas.

06

## MÓDULO 4

Validación, Lean Startup y Prototipado – 1,5 hora

Learn

Whether to change direction based on verification results or to continue?

Teams

Consider issues and solutions based on hypotheses and verification

Lean Start  
Up

Build

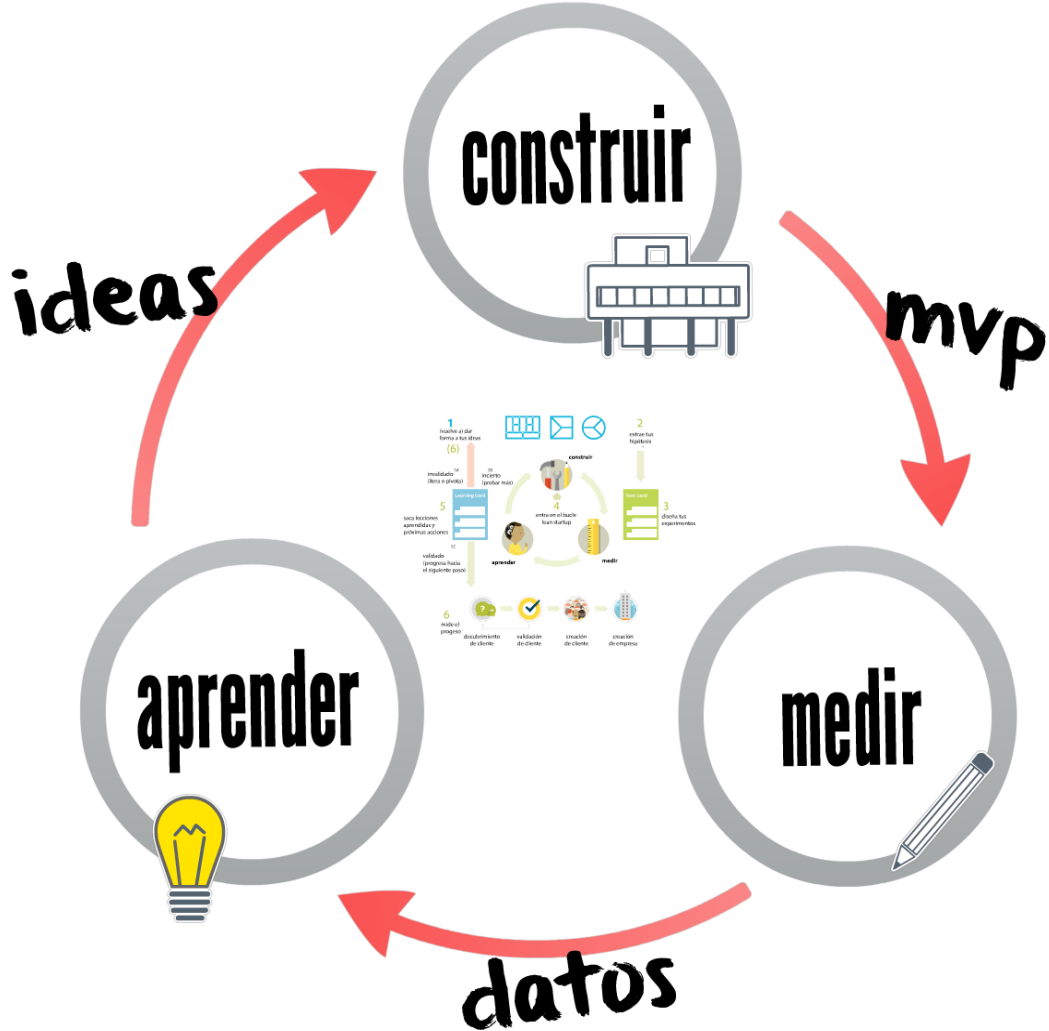
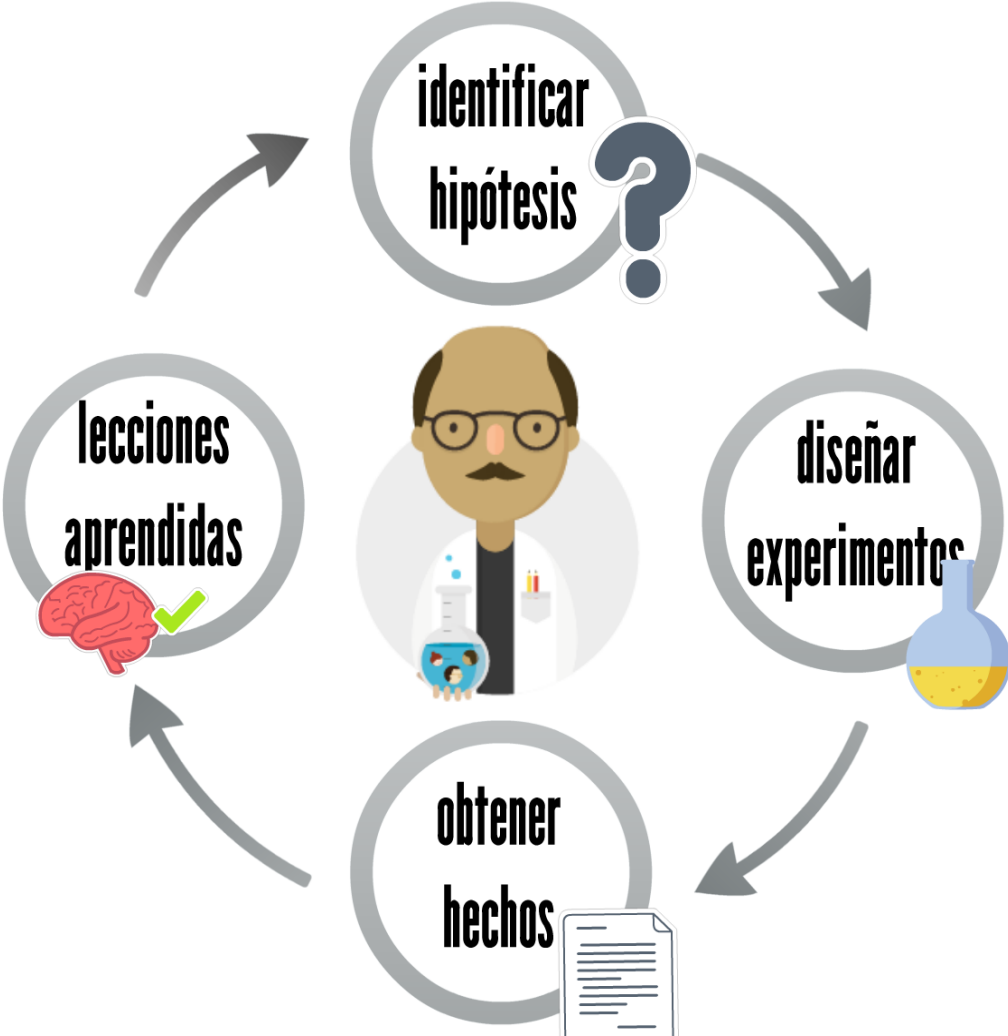
Compile ideas,  
Development of services and systems

Measure

Gather information and verify that goals are being met



FRACASAR RÁPIDO, FRACASAR BARATO



# En el modelo de negocio, todo son hipótesis....



# Lean Startup: experimentación y validación

Metodología para desarrollar productos y servicios bajo condiciones de extrema incertidumbre:

## CONCEPTOS PRINCIPALES



**Experimentación** — probar hipótesis rápidamente



**Aprendizaje validado** — decisiones basadas en datos



**Iteración** — ciclos de mejora continua

## HIPÓTESIS CLAVE A VALIDAR

### Hipótesis de cliente

¿Hemos identificado correctamente al usuario objetivo?

### Hipótesis de problema

¿El problema que resolvemos es realmente relevante?

### Hipótesis de solución

¿Nuestra solución resuelve efectivamente el problema?

El enfoque Lean Startup permite **reducir el riesgo** de invertir recursos en ideas no validadas. Ejemplo real: Dropbox validó su idea con un simple vídeo simple vídeo explicativo antes de construir el producto.

# Técnicas de validación y Producto Mínimo Viable

## TÉCNICAS DE VALIDACIÓN


 Entrevistas


 Encuestas


 Observación


 Pruebas rápidas

## DINÁMICA: «VALIDANDO IDEAS»

 **Hipótesis principales** — Cada grupo define las hipótesis clave

 **Preguntas de validación** — Para testear con usuarios reales

 **Prototipo visual** — Elaborar un prototipo o propuesta del PMV

 **Iteración** — Refinar la propuesta en base al feedback recibido

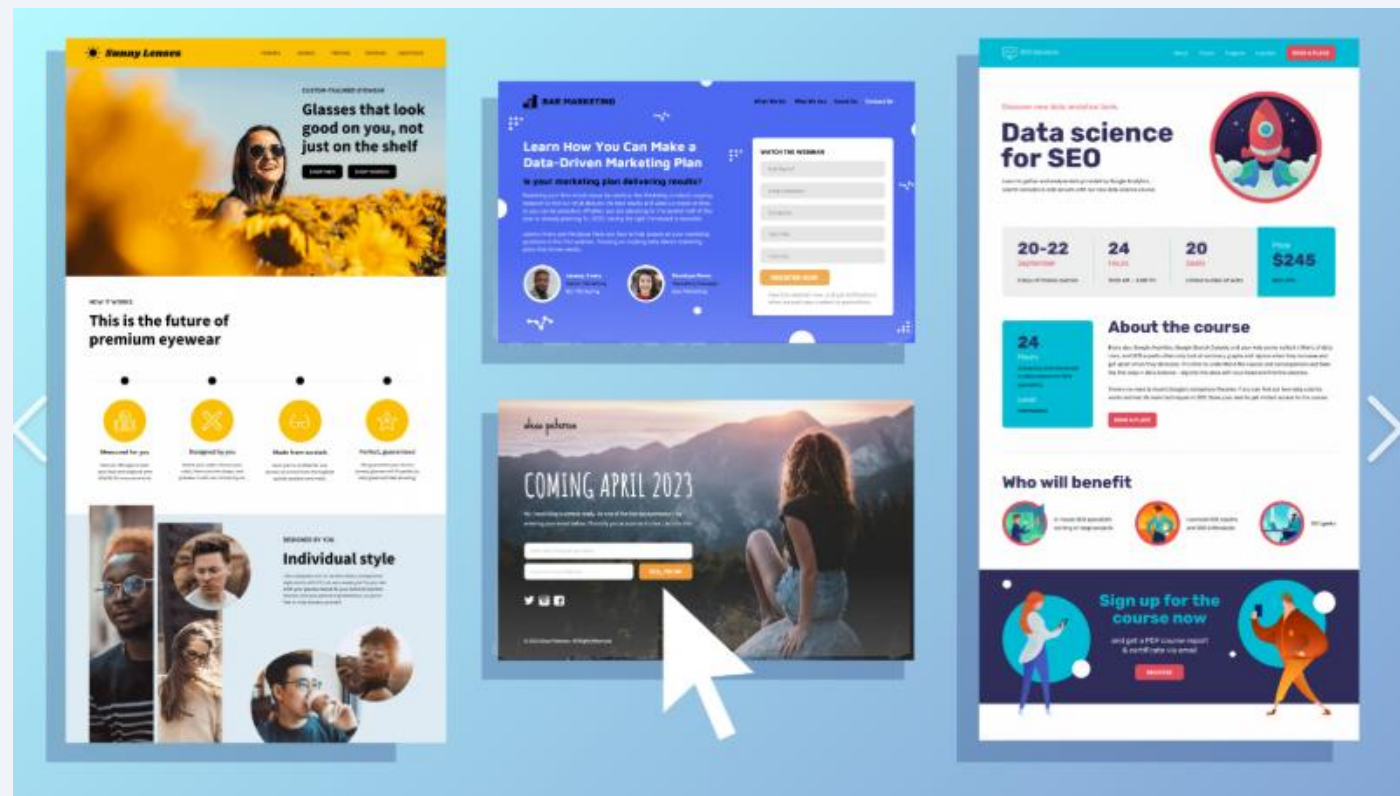
## PRODUCTO MÍNIMO VIABLE (PMV)

**Qué es:** Versión mínima de un producto que permite aprender validado con el mínimo esfuerzo

**Cómo diseñarlo:** Identificar la funcionalidad esencial y construir solo eso

**Aplicación educativa:** Prototipos de bajo coste para testear ideas en el aula

# Ejemplos de prototipos



# Lean Startup en acción – Caso real: Dropbox

Dropbox validó toda su idea de negocio ANTES de escribir una sola línea de código. Este es el Lean Startup en su estado más puro.

1

## La hipótesis

¿La gente necesita sincronizar archivos entre dispositivos fácilmente?

2

## El experimento mínimo

Un vídeo de 3 minutos en YouTube explicando cómo funcionaría el producto.

3

## La medición

75.000 personas se apuntaron a la lista de espera en 24 horas.

### ¿Qué aprendieron?

- ▶ La demanda era real y masiva
- ▶ Los usuarios querían algo sencillo, no potente
- ▶ El precio de 9,99\$/mes era asumible
- ▶ El boca a boca sería su canal principal

### Aplicación al aula universitaria

- ▶ Pide a tus alumnos que validen antes de construir
- ▶ Un prototipo puede ser un papel, un post-it, un vídeo
- ▶ 5 entrevistas reales valen más que 50 suposiciones
- ▶ El fracaso rápido = aprendizaje barato

### DINÁMICA: «VALIDANDO IDEAS»



#### Ejercicio: validemos el Canvas

Cogemos el Canvas . Identificad la hipótesis más crítica. ¿Cómo la validaríais con el mínimo esfuerzo posible? Grupos de trabajo – 15 minutos.

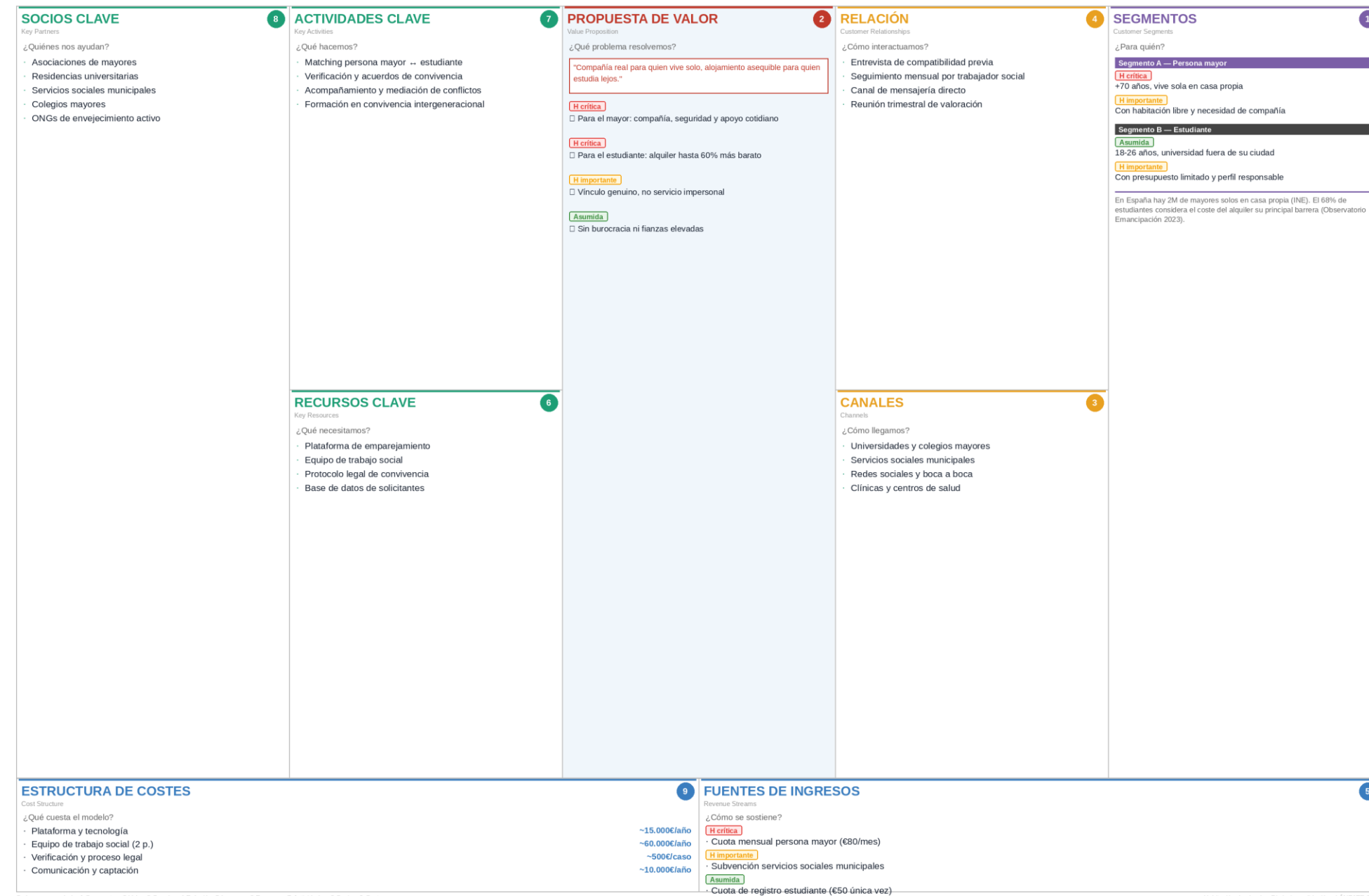
# DINÁMICA: «VALIDANDO IDEAS»

## Business Model Canvas

PROYECTO: Habitación de abuela — Convivencia intergeneracional y alojamiento solidario

Hipótesis: Asumida H importante H crítica

LÁNZATE 2026 - Universidad de León



● **H crítica** — las que si se confirman falsas, el modelo entero cae.

- Que la persona mayor esté dispuesta a pagar €80/mes
- Que el estudiante valore el ahorro más que la privacidad
- Que la compañía sea el beneficio principal para el mayor

07

## MÓDULO 5

Herramientas Digitales, IA e Implementación en el Aula — 1h 30min

## Herramientas digitales para el emprendimiento



**Canva**

Diseño visual profesional



**Miro**

Trabajo colaborativo en tiempo real



**Genially**

Contenidos interactivos



**Trello**

Gestión de proyectos ágil



**Notion**

Organización y documentación



**Google Workspace**

Colaboración y comunicación

**i** Además: Canvanizer (canvas online colaborativo), Plataforma PYME (recursos oficiales para emprendimiento en España), AJE León (red local de jóvenes (red local de jóvenes empresarios). Estas herramientas cubren las necesidades esenciales para el emprendimiento educativo: **diseño visual** para **visual** para presentar ideas, **trabajo colaborativo** para equipos, **gestión de proyectos** para organizar tareas, **comunicación** para coordinarse y **creación de** coordinarse y **creación de contenidos** para documentar el proceso.

# Inteligencia artificial aplicada a la educación


## APLICACIONES PRÁCTICAS DE IA


 **Generación de ideas** – brainstorming asistido por IA


 **Creación de actividades** – diseño de ejercicios y dinámicas


 **Diseño de materiales** – recursos visuales y contenidos

## USO RESPONSABLE DE LA IA

 **Ética** en el uso de herramientas IA

 **Pensamiento crítico** ante resultados

 **Protección de datos** personales

 **Verificación** de la información generada

La IA es una herramienta potente que debe usarse con criterio docente, fomentando el pensamiento crítico en el alumnado.

## HERRAMIENTAS IA

 ChatGPT

 Gamma

 Canva IA

# Integrar el emprendimiento en asignaturas universitarias

## EJEMPLOS POR ÁREA DE CONOCIMIENTO



**Ciencias e Ingeniería** – Desarrollo de prototipos tecnológicos con potencial de mercado



**Derecho y Ciencias Sociales** – Proyectos de innovación social y políticas públicas



**Humanidades y Artes** – Emprendimiento cultural y proyectos creativos sostenibles



**Ciencias de la Salud** – Innovación en servicios sanitarios y bienestar

## EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS



### Rúbricas

Criterios claros para evaluar competencias emprendedoras



### Evaluación continua

Seguimiento del proceso a lo largo de toda la actividad emprendedora



### Autoevaluación y coevaluación

Reflexión sobre el desarrollo propio y el de los compañeros



### Portafolio de evidencias

Recopilación del proceso y resultados del proyecto emprendedor.

Iniciativas universitarias inspiradoras: Hackathon Social ULE, Concurso de Ideas LANZADERA, Spin-offs académicos, Clínicas de emprendimiento interdisciplinar.

## Iniciativas emprendedoras que puedes poner en marcha

Estas iniciativas han funcionado en universidades españolas y son adaptables a cualquier titulación o tamaño de grupo.

- **Hackathon Social (24-48 h)** – Equipos multidisciplinares resuelven un reto real de una organización local. Muchas universidades lo hacen con ONG, ayuntamientos o empresas del entorno.
- **Concurso de Ideas** – Convocatoria semestral con premios (mentoring, financiación seed, viajes a incubadoras). Bajo coste, alto impacto en motivación del alumnado.
- **TFG/TFM Emprendedor** – Reconvertir el trabajo de fin de grado/máster en un proyecto de validación real. Requiere acuerdo de departamento, pero es altamente transformador.
- **Clínica de Emprendimiento Interdisciplinar** – Grupos mixtos (Ingeniería + Derecho + Comunicación) que trabajan sobre un mismo reto. Replica la realidad del mercado laboral.
- **Alianza con AJE León / vivero local** – Conectar al alumnado con emprendedores reales del territorio. Mentores externos, visitas a empresas, proyectos de consultoría simulada.

### ¿Por dónde empezar?


No hace falta cambiar toda la asignatura. Un ejercicio de 30 minutos con un Canvas ya introduce la mentalidad emprendedora. La actividad final de hoy será diseñar exactamente eso.

## Actividad final: «Diseña una actividad para tu asignatura»

Cada participante diseñará una propuesta breve aplicable a su contexto docente:

 **Competencias emprendedoras** a desarrollar con el alumnado

 **Metodologías activas** seleccionadas para la implementación


 **Herramientas digitales** que se utilizarán para el desarrollo

 **Sistema de evaluación** para valorar el proceso y resultados

### CIERRE DE LA FORMACIÓN


 **Reflexión final** grupal

 **Puesta en común** de propuestas

 **Evaluación** de la formación

 **Recursos** complementarios

 **Compromisos** de acción

 **Próximos pasos** del programa

08

## IMPLEMENTACIÓN Y EVALUACIÓN

Parte no presencial, recursos y cierre

## Parte no presencial y plataforma Moodle

La formación se complementa con una **plataforma Moodle** que permite:



Compartir materiales



Recursos descargables



Entregar actividades



Seguimiento del aprendizaje



Trabajo autónomo



Resolver dudas y compartir

✕

▼ Bienvenida al curso

- Foro general del curso
- Manual de uso de la platafo...
- Preguntas frecuentes

▼ Módulo 1: Cultura Empren...

- Módulo 1: Cultura Emprend...
- Manual Módulo 1

▼ Módulo 2: Emprendimiento...

- Módulo 2: Emprendimiento ...
- Manual Módulo 2

▼ Módulo 3: Metodología par...

- Módulo 3: Metodología par...
- Manual Módulo 3

# MOOC Lánzate Profesionales 2026

Fecha de inicio: 4/06/2026



Fecha de fin: No definida

Duración: 0.00 horas ⚙️



Tiempo de conexión: 00h 02m 08s

Progreso en el curso:



▼ Bienvenida al curso

Colapsar todo



### ¿DE QUÉ TRATA ESTE CURSO?

Este curso está diseñado para profesionales que acompañan a personas jóvenes en sus procesos emprendedores. A lo largo de 6 módulos aprenderás metodologías, herramientas y estrategias...



### ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

A profesionales, educadoras/es, técnicas/os acompañantes que trabajan con personas jóvenes...

# Recursos necesarios y resultados esperados

## RECURSOS NECESARIOS

Recurso	Especificación
Espacio	Aula amplia y flexible
Tecnología	Ordenador, proyector, internet
Plataforma	Moodle para seguimiento
Herramientas	Colaborativas digitales

✓ Incorporar recursos digitales e IA de manera responsable

★ Fomentar una cultura emprendedora y de impacto social en el alumnado universitario

## RESULTADOS ESPERADOS

✓ Comprender cómo incorporar el emprendimiento en el aula

✓ Conocer metodologías innovadoras aplicables a sus asignaturas

✓ Disponer de herramientas prácticas para competencias emprendedoras

✓ Diseñar actividades basadas en emprendimiento e innovación

# Bibliografía y recursos recomendados

## BIBLIOGRAFÍA

 Osterwalder, A. — Business Model Generation

 Ries, E. — Lean Startup

 Brown, T. — Change by Design

 Comisión Europea — EntreComp

 Naciones Unidas — Objetivos de Desarrollo Sostenible

## RECURSOS DIGITALES

Herramienta	Uso principal
Canva	Diseño visual
Miro	Colaboración
Genially	Contenidos
ChatGPT	IA generativa



Todos los recursos están disponibles en la plataforma Moodle de la formación para su consulta y descarga.

# Enfoque diferencial de LÁNZATE 2026

La formación incorpora una **mirada innovadora** basada en los siguientes pilares:



## Emprendimiento social y sostenible

Impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente



## Innovación educativa

Nuevas metodologías para un nuevo contexto universitario



## Metodologías activas

Aprendizaje práctico, participativo y experiencial



## Uso responsable de IA

Inteligencia artificial con criterio ético y pedagógico



## Impacto social y territorial

Conexión con el entorno y las necesidades locales



## Conexión universidad-sociedad

Transferencia de conocimiento al tejido social



## Desarrollo del talento joven

Potenciar las capacidades del alumnado universitario

2026-Cuestionario satisfacción  
Formación profesionales "Lánzate"



---

# LÁNZATE 2026

## JÓVENES CON IMPACTO

---

Convirtiendo al profesorado universitario en agente impulsor de la creatividad, la innovación y la generación de oportunidades

Universidad de León