



II CONCURSO DE IDEAS DE EMPRENDIMIENTO

ESCUELA TÉCNICA SUPERIOR DE INGENIERÍA

UNIVERSIDAD DE SEVILLA

BASES DEL CONCURSO



INDICE

1	EXPOSICIÓN DE MOTIVOS _____	4
2	DESTINATARIOS _____	4
3	COMO PARTICIPAR _____	4
4	PREMIOS _____	4
5	FASES DEL CONCURSO _____	4
6	OTRA INFORMACIÓN _____	5
7	GUIA DE DESARROLLO DEL PROYECTO _____	5





1 EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

El Concurso de Ideas de Emprendimiento de la Escuela Técnica Superior de Ingeniería de la Universidad de Sevilla se establece como una iniciativa estratégica destinada a impulsar la creatividad, la innovación y la cultura emprendedora entre los estudiantes de ingeniería. Este concurso busca ser una plataforma donde los futuros ingenieros e ingenieras puedan desarrollar sus ideas, adquirir competencias emprendedoras y contribuir activamente al tejido empresarial con soluciones tecnológicas innovadoras.

Siguiendo el ejemplo de las mejores universidades internacionales, donde el emprendimiento es un componente esencial en la formación en ingeniería, este concurso promueve la innovación y el desarrollo tecnológico como pilares fundamentales para el éxito profesional y empresarial.

Este concurso se desarrolla en paralelo y siguiendo el mismo enfoque metodológico que el Concurso de Ideas de la Universidad de Sevilla, con el objetivo de que todas las iniciativas se presenten en ambos certámenes y se fomente la participación en otros eventos de carácter emprendedor que puedan llevarse a cabo en diferentes universidades y ámbitos.

2 DESTINATARIOS

Esta convocatoria está abierta a los estudiantes de grado, máster o doctorado de la Escuela Técnica Superior de Ingeniería (ETSi) de Sevilla.

3 COMO PARTICIPAR

El concurso se estructura en una final anual, para recoger el mayor número de iniciativas de los estudiantes.

Se puede participar en el concurso tanto de forma individual como colectiva (equipo de trabajo), presentando un proyecto de emprendimiento con posibilidades de desarrollo a medio plazo.

No se aceptarán propuestas de equipos que ya estén operando en el mercado (facturando), se encuentre o no el proyecto constituido bajo una forma mercantil.

Las ideas presentadas han de estar vinculadas a alguna actividad académica del equipo (titulación, formación, trabajos finales [grado, máster, doctorado], líneas de investigación, etc.).

4 PREMIOS

El premio consistirá en un reconocimiento por parte de la ETSi. Además, la ETSi promoverá, dentro de sus posibilidades, la participación de los miembros del equipo ganador en eventos, cursos o seminarios de valor añadido para su formación en emprendimiento.

5 FASES DEL CONCURSO

Fase I. Inscripción del equipo y entrega de documentación.

Durante las fechas previstas se podrá inscribir el equipo y entregar la documentación.

Fase II. Final

La presentación de los equipos ante el jurado se realizará en un acto en el que cada equipo expondrá a través de un *pitch* su proyecto de emprendimiento. El jurado, nombrado por la Dirección de la ETSi, valorará las iniciativas atendiendo únicamente a los siguientes criterios y contenidos:

El comité destinado a la selección de finalistas será nombrado por la Dirección de la ETSi y, considerando la información presentada, valorará los proyectos atendiendo a los siguientes criterios:

- 1.Propuesta de modelo de negocio:



- a. Originalidad, creatividad y grado de innovación respecto de procesos y productos existentes.
- b. Potencial y posible viabilidad (técnico-científica) de la idea y del modelo de negocio.
- c. Viabilidad económica
- d. Repercusión social de la iniciativa y alineamiento con lo ODS.

2.Contenidos presentados (información, entregables y vídeos):

- a. Originalidad de la presentación.
- b. Coherencia en la secuencia de contenidos.
- c. Facilidad de comprensión para todos los públicos.
- d. Corrección ortográfica y gramatical de los textos presentados.

Al finalizar las exposiciones, el jurado propondrá los proyectos ganadores

Fechas relevantes:

30 de abril de 2026 Límite inscripción

22 Mayo 2026 Final

6 OTRA INFORMACIÓN

Los participantes, por el mero hecho de participar en la presente Convocatoria, aceptan sus bases y los criterios de selección y adjudicación.

Los participantes beneficiarios autorizan la difusión de sus nombres y el de las iniciativas que presenten, así como a las imágenes que pudieran generarse, siempre en el marco de las actividades de difusión del programa y de los actos en los que participen. Igualmente, los datos de los demás proyectos presentados se tratarán conforme al Reglamento UE 2016/679 y a la Ley Orgánica 3/2018 de Protección de datos personales.

DUDAS, PREGUNTAS Y CONTACTO:

Para cualquier pregunta adicional, los participantes o equipos se pueden poner en contacto a través del correo electrónico con los coordinadores de las asignaturas de emprendimiento: asanchez1@us.es, jmgonzalez@us.es, gmontero@us.es.

7 GUIA DE DESARROLLO DEL PROYECTO

Esta guía mantiene la estructura del Concurso de Ideas de la Universidad de Sevilla. Los puntos que se detallan a continuación son orientativos. Cada equipo podrá incluir aquellos que considere necesarios o añadir otros nuevos, según las necesidades y circunstancias de su iniciativa empresarial.

IMPORTANTE:

- En la primera página deben incluirse los nombres y apellidos de todos los integrantes de la iniciativa.
- La extensión del contenido no debe superar, en ningún caso, las 3.000 palabras.

Nombre de la iniciativa: El nombre del proyecto debe reflejar lo que se quiere transmitir, siendo el eje de la identidad del negocio. Generalmente, se trata de una o varias palabras que sean fáciles de recordar y que evoquen la actividad que se desarrolla. (Máximo 50 caracteres).

¿En qué consiste la idea de emprendimiento? Describa en un párrafo en qué consiste la idea de emprendimiento, indicando a quién va dirigida, qué problema resuelve y cómo generará ingresos. En este apartado debe quedar clara cuál es la **propuesta de valor** en el mercado.



1. **Necesidad detectada, oportunidad o problema:** ¿Qué motiva la idea de emprendimiento? ¿Ha identificado un problema que requiere solución? ¿Existe una necesidad insatisfecha en un grupo de personas? ¿Cree que puede responder a una oportunidad de mercado?
2. **Mercado:** Describa el grupo de clientes al que se dirigirá prioritariamente. Este debe ser lo suficientemente grande para hacer viable la propuesta, pero al mismo tiempo concreto, permitiendo identificar características y comportamientos comunes.
3. **Competencia:** ¿Existen empresas o entidades que ya ofrezcan soluciones al problema detectado o que satisfagan la necesidad identificada en su grupo de clientes? Puede ser que esas entidades solo solucionen parte del problema o que no cubran completamente la necesidad que usted ha detectado. También podría haber encontrado una forma más eficiente (en términos de tiempo, coste o comodidad) de resolver el asunto. En cualquier caso, describa las alternativas que ofrece el mercado actualmente.
4. **Ventaja competitiva e innovación:** Concreta qué ofrecerá de manera diferencial frente a sus competidores. Puede que no ofrezca algo nuevo, pero que, utilizando técnicas, tecnologías o procesos distintos, lo haga mejor, más barato o más fácil para los clientes. También podría haber identificado una manera de llegar a más clientes que sus competidores. Explique por qué los clientes lo elegirán a usted sobre cualquier otra entidad.
5. **Modelo de negocio:** Explique cómo generará ingresos para hacer viable su proyecto: quién pagará por su producto o servicio, cómo llegará a sus clientes y en qué concepto pagarán. Defina su modelo de negocio detallando qué ofrecerá al mercado, cómo lo hará, a quién se lo venderá y cómo generará ingresos. Este es uno de los puntos más críticos y uno de los más cuestionados por el jurado en la final del concurso.
6. **Visión:** ¿Quiénes serán sus clientes a medio plazo? ¿Cómo se adaptará su producto o servicio al nuevo mercado? Realice un ejercicio de visión para identificar hacia dónde desea llevar su proyecto a medio y largo plazo.
7. **Impacto social:** ¿Cómo contribuye su proyecto a mejorar la realidad actual? Consulte los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible y sus indicadores para explicar la contribución de su propuesta emprendedora.
8. **Base de conocimientos que sustenta el proyecto:** Las ideas presentadas deben estar vinculadas a la actividad académica del equipo promotor (titulación, trabajos de fin de grado, máster, tesis, líneas de investigación, etc.). La base de conocimientos puede ser humanística, artística, científica, técnica o tecnológica. Proporcione una breve explicación sobre los conocimientos que le darán una ventaja competitiva y ayudarán a la viabilidad de su modelo de negocio, así como al impacto social deseado.
9. **Estado actual de desarrollo del proyecto:** De acuerdo con los puntos anteriores, ¿en qué fase de desarrollo se encuentra su iniciativa? Indique también, de manera breve, los integrantes del equipo y sus funciones, identificando el rol que cada uno desempeña en el proyecto.
10. **Mapa de empatía:** Profundice en el perfil personal de su cliente ideal, desde la perspectiva de sus sentimientos y su relación con la realidad que usted desea cambiar con su propuesta. Cree una representación mental de la persona que pagará por su producto o servicio.
11. **Lean Canvas:** El Lean Canvas es una adaptación del Business Model Canvas (de Alex Osterwalder) orientada a proyectos en fases tempranas de desarrollo. Debe representar los aspectos clave de su modelo de negocio en un lienzo para poder revisarlo de un vistazo y con una visión global. Esto le ayudará a generar ideas y a mantener siempre presentes los focos principales de su modelo.
12. **Validación del modelo de negocio:** Valide hasta qué punto sus clientes potenciales estarán dispuestos a optar por su producto o servicio. Diseñe un cuestionario o entrevista



que le permita analizar esa intención. Presente una tabla con las respuestas obtenidas y un informe breve que analice los resultados.

13. **Producto mínimo viable:** Con el trabajo anterior, puede crear un prototipo simple de lo que será su producto o servicio. Este **Producto Mínimo Viable (PMV)** puede adoptar muchas formas: una recreación en 3D, una simulación de una aplicación, fotos de un dispositivo hecho a mano, etc.
14. **Datos económicos:** Cuantifique económicamente su propuesta de valor. Revise todos los hitos anteriores y calcule los costes de producción de su producto o servicio, así como la inversión necesaria. A partir de ahí, realice proyecciones de ventas para calcular la rentabilidad de su proyecto y el tiempo necesario para recuperar la inversión inicial.
15. **Realice un vídeo de un minuto presentando su proyecto (opcional):** El vídeo debe compartirse a través de un enlace permanente.