



TALLER DE

Emprendimiento Sénior

Del propósito personal a un proyecto viable.

Con la inteligencia artificial como aliada.

Un programa formativo completo, probado en aula y listo para replicar, que acompaña a personas de más de 50 años desde una idea inicial hasta una propuesta de valor concreta, viable, monetizable y presentable ante quien deba financiarla o apoyarla.

LA OPORTUNIDAD QUE NO SE ESTÁ ATENDIENDO

9,9 %

de las personas mayores de 55 años en España desarrolla ya alguna actividad emprendedora: 2,9 % iniciativas recientes y 7 % empresas consolidadas.

1,2 frente a 4,1 %

Tasa de abandono empresarial entre 55 y 64 años frente a la de los menores de 50. Quien emprende a partir de los 55 sostiene su negocio más de tres veces mejor.

Solo 2,3 %

de las personas de 55 a 64 años tiene intención de emprender en los próximos tres años. La capacidad existe; lo que falta es el propósito articulado y el acompañamiento.

El talento sénior no falla por falta de capacidad: el 82 % se considera preparado para emprender. Falla porque emprende tarde, solo y por necesidad —el 57 % lo hace para ganarse la vida, no desde una oportunidad elegida.

Fuente: Centro de Investigación Ageingnomics de Fundación MAPFRE y Observatorio del Emprendimiento de España, «El emprendimiento sénior en España» (junio de 2026), a partir de datos GEM.

QUÉ ES

Taller de Emprendimiento Sénior es un programa formativo presencial, estructurado hora a hora, que su entidad puede **licenciar e impartir con su propio equipo de formadores**. Se adquiere la metodología completa, los materiales, la formación de las personas que la impartirán y el sistema para medir sus resultados.

El programa está diseñado para funcionar sin dependencia de la consultora que lo creó. Una vez formado su equipo, su entidad puede replicarlo tantas veces como necesite, en los territorios que decida y con la marca que elija.

OBJETIVO

Que cada participante adquiera los conocimientos y herramientas fundamentales para llevar una idea propia hasta una propuesta de emprendimiento concreta, bien sea comercial o social, con el nivel de definición suficiente para poder ejecutarla o presentarla ante una entidad financiadora, un programa de apoyo o un socio potencial.

METODOLOGÍAS

Ikigai

El punto de partida. Cruza lo que la persona sabe hacer, lo que disfruta, lo que el mundo necesita y aquello por lo que alguien pagaría. El propósito vital marca el inicio del camino.

Objetivos de Desarrollo Sostenible

La Agenda 2030 como fuente estructurada de generación de ideas y como marco de alineación con la financiación pública y multilateral.

Diseñando la propuesta de valor

La metodología de Alexander Osterwalder: perfil de la persona usuaria, mapa de valor y búsqueda del encaje entre ambos.

Lean Startup y prototipado

Prototipos rápidos y económicos que permiten probar la idea, mejorarla o descartarla antes de invertir.

Inteligencia artificial

Aliada transversal que acompaña todo el proceso de manera sencilla y práctica, en cada una de las fases del taller.

QUÉ SE LLEVA CADA PARTICIPANTE

- Su Ikigai personal, trabajado y documentado
- El lienzo de propuesta de valor de su proyecto, priorizado y validado
- Un modelo de negocio que permitirá monetizar y escalar la idea
- Un prototipo tangible de su idea
- Un *pitch* preparado y presentado ante el grupo
- Un equipo de trabajo y una red de apoyo que sobrevive al taller

ESTRUCTURA Y DURACIÓN · DOS CONFIGURACIONES SOBRE EL MISMO NÚCLEO METODOLÓGICO

FASE / MÓDULO	H.	CONTENIDO
Formato Taller · 20 horas		El núcleo validado en aula. Cinco jornadas de cuatro horas.
1 · Propósito y equipo	6	Ikigai personal · Los ODS como fuente de ideas · Formación de equipos · Selección de la idea a desarrollar
2 · Propuesta de valor	8	Perfil de la persona usuaria: trabajos, frustraciones y alegrías · Mapa de valor: productos, aliviadores y creadores · Priorización y encaje
3 · Prototipado y pitch	6	Técnicas de prototipado · Desarrollo del prototipo · Preparación y presentación del pitch
Formato Programa · 45 horas		El núcleo anterior más 25 horas: de la idea validada al plan de lanzamiento.
0 · Contexto y sesgos	2	Longevidad y mercado 50+ · Casos reales de emprendimiento sénior · Edadismo interiorizado y gestión del riesgo
4 · Validación con personas reales	5	Entrevistas de descubrimiento · Salida a campo · Tarjetas de pruebas y de aprendizaje · Iteración de la propuesta
5 · Modelo de negocio	5	Business Model Canvas completo · Canales, relaciones y socios clave · Tipos de encaje
6 · Viabilidad económica	5	Estructura de costes · Fijación de precios · Punto de equilibrio · Proyección a 12–24 meses
7 · Marco legal, fiscal y financiación	4	Formas jurídicas · Compatibilidad de la actividad con prestaciones y pensiones · Ayudas, subvenciones, crowdfunding y capital semilla · se adapta al marco normativo del país donde se imparta
8 · Lanzamiento	4	Pitch ante financiadores · Plan de los primeros 90 días · Red de apoyo y mentoría

LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL, INTEGRADA EN CADA FASE

No es un módulo aparte ni una clase de informática. La IA generativa acompaña el trabajo desde la primera hora, con una función distinta en cada fase.

FASE 1 · PROPÓSITO Espejo para articular el Ikigai y visualizar conceptos abstractos.	FASE 2 · PROPUESTA DE VALOR Generadora de arquetipos de cliente y experta en emprendimiento y financiación que cuestiona las hipótesis del equipo.	FASE 3 · PROTOTIPADO Y LANZAMIENTO Analista financiera y apoyo en la estructuración del pitch y los entregables.
---	--	--

Resultado observado en el piloto: las personas participantes pierden el miedo a la herramienta porque la usan para algo propio y concreto. La inclusión digital se produce como efecto colateral, no como objetivo declarado.

QUÉ INCLUYE LA LICENCIA

01 Manual de programación hora a hora , con los mensajes clave, la dinámica, los recursos y el entregable de cada tramo de 30 minutos.	05 Guía de integración de IA generativa fase por fase, con prompts de referencia.
02 Set completo de materiales de aula y de participante: plantillas de Ikigai, fichas de ODS, lienzos de propuesta de valor y de modelo de negocio, preguntas desencadenantes, plantillas de prototipado y tarjetas de pruebas y aprendizaje.	06 Sistema de medición: cuadro de mando de indicadores, encuesta de satisfacción y diploma de participación.
03 Presentaciones de aula editables , adaptables a la marca de la entidad.	07 Guía de adaptación local: marco normativo, casos y ejemplos del país de destino.
04 Formación de formadores: 12 horas en tres sesiones, con certificación de las personas formadas.	08 Tutoría de acompañamiento durante la primera edición impartida por su equipo.

POR QUÉ FUNCIONA

Empieza por el propósito, no por la idea de negocio. La mayoría de los programas pide una idea de entrada y deja fuera a quien no la tiene. Este empieza por el Ikigai: por quién es la persona. La idea aparece después, y por eso se sostiene. Prepara para salir a pedir financiación o apoyo. Cada participante presenta un pitch. En el formato de 45 horas, además, con el modelo de negocio y las cifras detrás.	Está pensado para gestionar el riesgo, no para ignorarlo. La propensión al riesgo desciende con la edad. El programa avanza en pasos cortos y verificables, y prototipa antes de invertir. Se alinea con la Agenda 2030. El uso de los ODS como marco de generación de ideas hace el programa directamente elegible en convocatorias públicas y multilaterales.	Garantiza que la idea sea viable, ejecutable y escalable. El recorrido no termina en la inspiración: termina en una propuesta de valor priorizada, un prototipo probado y un plan. No depende de quien lo creó. El manual hora a hora y la formación de formadores hacen que su entidad quede autónoma desde la primera edición.
--	--	---

VALIDADO EN CAMPO

Programa diseñado e impartido dentro del proyecto «Formación para el fomento del emprendimiento de personas mayores», financiado por el **IMERSO** (Ministerio de Derechos Sociales, Consumo y Agenda 2030) y ejecutado con la **Fundación UNIATE**.

11
TALLERES
2025–2026

70+
PERSONAS
FORMADAS

30
PROYECTOS
EN EL AULA

MODALIDAD Y CONDICIONES

MODALIDAD Presencial. Versión online bajo consulta, ya validada en una de las ediciones del piloto.	TAMAÑO DE GRUPO De 8 a 12 personas, organizadas en equipos de 3 o 4.	REQUISITOS DE AULA Espacio con mesas móviles y superficie de pared o pizarra. Sin equipamiento informático por participante.
IDIOMA Español. Adaptable a otros idiomas bajo acuerdo.	LICENCIA Y HONORARIOS A consultar, según alcance territorial, número de formadores a certificar y régimen de explotación.	

Bárbara Rey Actis

Consultora B2B especializada en economía de la longevidad y cambio demográfico. Directora del MBA TECH y profesora de emprendimiento y marketing en la Universidad Antonio Nebrija. Doctoranda en Economía en la Universidad Rey Juan Carlos. Autora del libro *Una longevidad con sentido*.

barbarareyactis@longevityinitiatives.com
longevityinitiatives.com