

SpinUOC Dona 2026

KIT DE COMUNICACIÓN

A continuación, te ofrecemos una serie de ideas y consejos prácticos para tu participación en el **Premio SpinUOC Dona 2026**. A la hora de confeccionar tu vídeo-*pitch* recuerda que la creatividad es un valor que se tendrá en cuenta tanto en la votación popular como en la valoración del jurado especializado. La estructura propuesta es una sugerencia, para que no olvides ningún elemento importante de una presentación, pero puede variarse si lo crees mejor para una buena comunicación de tu proyecto. Sin embargo hay **dos condiciones imprescindibles**, fijadas en las bases del premio:

- El vídeo **no puede exceder** en ningún caso **los 90 segundos de duración**.
- La **empresadora** concursante debe aparecer obligatoriamente en algún momento de la presentación de su proyecto.

El contenido del kit es el siguiente:

- a. Consejos prácticos para crear un *pitch* ganador
 - b. Recomendaciones de cómo grabar el vídeo-*pitch*
 - c. Ejemplo de estructura y contenido del vídeo – *elevator pitch*
-

a. Consejos prácticos para crear un *pitch* ganador

En esta sección te ofrecemos algunos consejos prácticos para crear un vídeo-*pitch* con impacto que pueda ganar este certamen.

- **Conocer y entender a tu audiencia:** Este elemento clave para preparar una buena presentación presencial resulta más complejo de precisar cuándo se elabora un vídeo. Sin embargo, para delimitar la audiencia debéis recordar que este premio se dirige a las empresadoras que participan en la edición 2026 del programa SpinUOC o SpinUOC Rural, que se difundirá entre toda la Comunidad UOC y que seguro atraerá el interés de centenares de personas empresadoras en el ámbito tecnológico, que serán el público popular de la primera fase. Las bases identifican a las personas que componen el jurado, que se darán a conocer antes del inicio de las votaciones. Esta es vuestra audiencia y tenéis que grabar el vídeo como si tuvierais a estas personas delante.
- **Identifica y subraya el valor añadido de tu proyecto:** ¿Qué aporta de nuevo? ¿Qué lo hace diferente a otras propuestas? ¿Da solución a un

problema que no tenía ninguna? ¿Has desarrollado un modelo de negocio nuevo que hace accesible un producto o servicio que no lo era? Seguro que no es la primera presentación que haces: contrasta tus ideas con los aspectos de tu proyecto que más han interesado en presentaciones presenciales para elegir qué quieres subrayar en el vídeo.

- **Explica tu historia:** Comparte los deseos y los sueños que te han inspirado para decidir emprender. Busca una conexión emotiva con la audiencia que refuerce los datos objetivos que les puedas aportar. ¿Cómo identificaste el problema/necesidad al que quiere dar respuesta tu proyecto? ¿Por qué te hiciste emprendedora? Una anécdota personal puede ser tan buena como una gráfica para explicar una motivación.
- **Resume tu presentación por escrito antes de grabar:** No es necesario redactar un discurso, pero sí es imprescindible poner por escrito las ideas clave ordenadas antes de grabar el vídeo. Si eres buena improvisando, quizás tendrás suficiente con unos *bullets* de palabras clave, pero es mejor construir frases cortas concretando las ideas y datos que quieres transmitir. Léelas varias veces e interiorizándolas. Cuando grabes, no leas, explica. Imagina que tu móvil es una sala llena de gente, y explica tu proyecto cómo lo harías en un auditorio.
- **Ensay tu presentación:** Antes de grabar el vídeo, ensaya la presentación varias veces. Puedes hacerlo ante un espejo o ante una persona que te ayude a valorar aspectos como tu posición, el movimiento de las manos, la fluidez de la explicación. Cronométrate y ajusta los tiempos. Recuerda que solo tienes 90 segundos y, si te alargas demasiado en alguna parte de la presentación, quizás no te quede tiempo para incluir algún elemento importante en otra parte. Una buena herramienta para ensayar puede ser tener delante una pizarra con la estructura de la presentación (durante la grabación, la puedes tener detrás del móvil [cámara] si esto te ayuda).
- **Presencial versus virtual:** En contraste con una presentación presencial, hacer un vídeo-*pitch* ofrece la posibilidad —si se dispone de los conocimientos y las herramientas necesarias para ello— de grabar la presentación por partes, editarla y añadir otras imágenes (del proyecto, de contexto, infografías...), sobre las que puede ir la voz de la persona que hace la presentación. Si os decidís por esta opción, recordad que es imprescindible que la emprendedora o representante del equipo emprendedor aparezca en algún momento durante el vídeo, y es recomendable que sea, como mínimo, en el bloque destinado a presentarse.
- **Promociona tu vídeo-pitch:** La primera fase de selección del Premio SpinUOC Dona se realiza mediante votación popular. Por ello, una vez hayas subido el vídeo a la plataforma de publicación, prepara tu propia campana promocional en tus redes sociales y en las de tu proyecto, si lo tiene. El objetivo es que el público entre en la plataforma y vote tu vídeo allí (entre los días 4 y 24 de mayo de 2026). Por lo tanto, no difundas el vídeo que has

presentado, sino el enlace para entrar a votarlo, con una imagen atractiva (puede ser un *frame* del vídeo, una foto tuya, una imagen del proyecto...) y un mensaje motivador (un ejemplo simple podría ser: *Hemos presentado nuestro proyecto xxxxxx al Premio #SpinUOC_Dona 2026. Tu voto es imprescindible para que nuestra propuesta sea la ganadora. Entra, mira el vídeo y danos un 'like'* [enlace a la plataforma]).

La creatividad que hayas puesto en el vídeo te servirá para promocionarlo y pedir el voto. En canales como LinkedIn o Instagram, que admiten textos bastante largos, puedes pedir el voto explicando con más detalle aspectos interesantes o motivadores de tu proyecto que hayas puesto en valor en el *video-pitch*.

b. Recomendaciones de cómo grabar el vídeo-pitch

- La plataforma sobre la que se ha desarrollado la *landing page* del Premio SpinUOC Dona admite vídeos en todos los formatos, pero se adapta mejor al **formato horizontal**, que da una mejor visualización, tanto si se accede desde un ordenador como si se accede vía móvil.
- El tamaño recomendado para grabarse es **16:9 (horizontal)**, con un peso máximo de **500 MB**.
- **Fondo:** Cuando grabes tu *pitch*, elige un fondo que se ajuste al contenido y valores de tu proyecto. Si es un exterior, evita que haya demasiado "ruido visual" (puede haber gente o movimiento, pero a suficiente distancia como para no distraer la atención de quien visualiza el vídeo). Si es un interior, también se puede ver gente activa a una cierta distancia y, si se quiere incluir algún elemento de marca identificador del proyecto, recuerda que, para entrar en el *frame* de un primer plano o de un plano medio, es necesario que el logo o la imagen de marca sean de tamaño moderado o más bien pequeño.
- **Iluminación:** Tened cuidado de no grabar a contraluz, ni en interiores ni en el exterior. Incluso si grabáis al aire libre puede ser interesante contar con una iluminación extra (un aro de luz, por ejemplo); en el interior, es imprescindible, salvo que se grabe en una sala muy luminosa.
- **Sonido:** Asegúrate de que el sonido se graba correctamente y que la presentación no se ve afectada por ruidos externos. Si grabas en el exterior, puede ser especialmente interesante contar con un micro de solapa conectado al móvil o cámara. Todo depende del estilo que le quieras dar a la presentación.
- **¿Quieta o en movimiento?** Un vídeo de 90 segundos muy movido puede evocar el estilo TikTok, pero si recorrer un espacio o ir de un lugar a otro mientras haces la presentación es importante para entender el qué, el por qué y el cómo de tu proyecto, puede ser un recurso estilístico válido.

- **Si no estás contenta con el resultado, repite:** Son solo 90 segundos, e incluso los grandes cineastas repiten cientos de escenas. Si no te gusta la primera versión, repite el vídeo. Cambia el fondo, la iluminación e, incluso, la manera de explicar algún aspecto. Graba varias veces y quédate con la versión que puede hacer ganador tu proyecto.

c. Ejemplo de estructura y contenido del vídeo – *elevator pitch*

En el siguiente esquema te ponemos un ejemplo de una posible estructura para tu vídeo. Hemos optado por una estructura muy lineal, que contiene los elementos básicos de un *elevator pitch*, con una estimación de tiempo aproximada para cada parte de la presentación (máximo 90'). Pero el orden y el tiempo son meramente orientativos. Te puede interesar más empezar exponiendo una problemática y la solución sobre la que estás trabajando para presentar a continuación el equipo y el proyecto. Lo importante es que la presentación sea clara y efectiva.

Recuerda que el concepto *elevator pitch* se creó para la hipotética situación en la que una persona emprendedora debe presentarse y explicar su proyecto a un posible inversor en el tiempo que dura un trayecto en ascensor (de un rascacielos, claro).

Duración	Elementos clave	Descripción
5' / 10'	Preséntate	El equipo impulsor es el alma de un proyecto emprendedor y un factor clave de su éxito. Explica quién eres y qué rol tienes en el proyecto y, si formas parte de un equipo, explica quiénes sois y qué hacéis.
5' / 10'	Denominación y objetivo del proyecto	En una sola frase, explica en qué consiste tu proyecto . Si ya tiene un nombre, preséntalo y, en cualquier caso, haz una descripción sencilla y clara, como un titular.
10' / 20'	¿A qué problema o necesidad da respuesta?	Explica qué necesidad cubre o a qué problemática da respuesta el producto o servicio que estás desarrollando o quieres desarrollar. Ofrece datos de contexto que permitan entender y dimensionar la problemática a un público no especializado. Describir la necesidad te permite identificar a los colectivos afectados que se pueden beneficiar del proyecto.
10' / 20'	Describe tu/vuestra solución	Explica la respuesta del proyecto a la problemática/necesidad planteada. - Cuál es la propuesta de valor y a qué públicos-objetivo se dirige.

Duración	Elementos clave	Descripción
		- Qué innovación aporta y cuál es su ventaja competitiva respecto a otras opciones del mercado (si las hay).
10' / 15'	Estado de desarrollo y próximos pasos	Concreta en qué fase de desarrollo se encuentra el proyecto (conceptualización, diseño, prueba piloto, lanzamiento, comercialización, expansión de mercado...) y cuáles son las próximas fases que os planteáis. Un buen proyecto emprendedor es un proyecto viable. Habla de tu modelo de negocio y de cómo avanza.
10' / 15'	Por qué tu proyecto merece el Premio SpinUOC Dona 2025	¿Qué hace especial tu proyecto? ¿Por qué es una iniciativa diferencial y merecedora de reconocimiento? Habla de tu compromiso, de tu convicción y entusiasmo, y del de aquellas personas que te acompañan en la iniciativa. Convince al público y al jurado de que el tuyo es el proyecto merecedor del Premio SpinUOC Dona 2025.

Con el apoyo de

SpinUOC es un programa de impulso del emprendimiento de la UOC coordinado por la plataforma Hubbik y con el apoyo de la Ramon Molinas Foundation.

SpinUOC podría cofinanciarse por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) de la Unión Europea, en el marco del Programa operativo FEDER de Cataluña 2021-2027.

Con el apoyo de SpinUOC es un programa de impulso del emprendimiento de la UOC coordinado por la plataforma Hubbik y con el apoyo de la Ramon Molinas Foundation. SpinUOC podría cofinanciarse por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) de la Unión Europea, en el marco del Programa operativo FEDER de Cataluña 2021-2027.

AGRADECIMIENTOS

Para el desarrollo de este premio la UOC cuenta con el respaldo del Instituto de las Mujeres del Ministerio de Igualdad (a través del proyecto Innovatia 8.3) en colaboración con la Universidad de Santiago de Compostela.

Esta convocatoria también podría cofinanciarse a través de una subvención, en caso de ser otorgada, para reducir la brecha de género en el ámbito de las TIC en el marco del Plan de recuperación, transformación y resiliencia, financiado por la Unión Europea mediante el programa Next Generation EU (ref. BDNS 805662).