



***Impulsando la mentalidad empresarial cultural y creativa de los jóvenes***

Número de acuerdo: 2020-1-SE02-KA227-YOU-003099

**Resultado intelectual 2  
Marco de formación a medida**



*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

Programa Erasmus+, Acción clave 2: Asociaciones estratégicas

Número de acuerdo: 2020-1-SE02-KA227-YOU-003099

Descripción del documento:	
Tipo de actividad	Producto intelectual 2 "Marco de formación a medida"
Tipo de documento	Resultado final
Fecha	22.12.2021
Nivel de difusión:	Exterior
Estatus	Final

Autores y colaboradores	
SUECIA	
Folkuniversitetet Uppsala - Coordinador <i>Tommy Tornberg, Anna Petersson</i>	 Folkuniversitetet
REINO UNIDO	
Rinova Limited <i>Michele De Vito, Trevor Burgess</i>	 RINOVA innovate, create & regenerate
BULGARIA	
Centro de Investigación e Innovación Educativa /CERI/ <i>Yanislav Zhelev, Atanas Luizov, Mariya Monova-Zheleva</i>	 CERI
Instituto de Formación de Personal en Organizaciones Internacionales /ITPIO/ <i>Stilian Stanimirov</i>	 ITPIO
GRECIA	
DIMITRA EDUCATION AND CONSULTING <i>Athena Papandreou</i>	 DIMITRA educational organization
ESPAÑA	
Instituto para el Fomento del Desarrollo y la Formación /INFODEF/ <i>Marina Abril</i>	 Info def INSTITUTO PARA EL FOMENTO DEL DESARROLLO Y LA FORMACIÓN

## Contenido

Introducción .....	4
Grupos objetivo .....	5
Metodología .....	5
Ruta de aprendizaje iCREATE .....	6
Resultados del aprendizaje de iCREATE .....	7

## Introducción

iCREATE es un proyecto financiado por Erasmus+ con socios de cinco países europeos cuyo objetivo es ofrecer a los jóvenes un marco de formación a medida para acelerar el emprendimiento de las Industrias Culturales y Creativas (ICC) dentro y alrededor del Patrimonio Cultural.

El proyecto tiene como objetivo desarrollar y ofrecer un paquete integrado para la aceleración del emprendimiento cultural, generando un pensamiento creativo empresarial para la gestión sostenible del patrimonio cultural y la creación de empresas. Este paquete se basará en su análisis de necesidades de formación e incluirá herramientas de apoyo desde la creación de su idea de negocio y propuesta de valor hasta la puesta en marcha de la empresa y los primeros pasos hacia la sostenibilidad.

Con esta visión en mente, uno de los enfoques de iCREATE es consolidar un Marco de Formación a Medida como un itinerario de aprendizaje flexible que ofrece formación individualizada para los jóvenes que aspiran a convertirse en emprendedores y que quieren iniciar su propio negocio en el ámbito cultural, centrándose en el Patrimonio Cultural.

Los objetivos clave de este itinerario de formación flexible son:

1. Desarrollar un enfoque conceptual común, que podría apoyar el desarrollo de la competencia empresarial de los jóvenes en el ámbito cultural a nivel europeo;
2. Establecer un puente entre los mundos de la educación y el trabajo;
3. Ser tomada como referencia de facto por futuros proyectos e iniciativas que pretendan fomentar el aprendizaje empresarial de los jóvenes en el sector cultural;
4. Describa los pasos que deben seguir los aspirantes a empresarios del sector cultural y creativo en su curso de formación para que ésta sea eficaz.

Como resultado, esta salida está formada por:

- el marco de formación adaptado y sus diferentes módulos y resultados de aprendizaje basados en el resultado del análisis de la investigación transnacional IO1 anterior, y
- las áreas clave de conocimientos, habilidades y competencias sociales de cada uno de estos módulos que los jóvenes necesitan para poner en marcha su propia empresa en el ámbito cultural, con especial atención al Patrimonio Cultural.

En este documento consolidamos los resultados de un proceso complejo. El análisis de la investigación transnacional IO1 identificó las principales áreas que representan las lagunas de competencia empresarial para los jóvenes que desean iniciar su propio negocio en el sector cultural y creativo, que los socios hemos revisado y cotejado en un itinerario de aprendizaje flexible.

El marco final consiste en un conjunto de Resultados de Aprendizaje, agregados en Módulos y descritos por los criterios de Conocimientos, Habilidades y Competencias Sociales, para facilitar la alineación con el Marco Europeo de Competencias (MEC) y la evaluación comparativa entre países.

## Grupo objetivo

El Marco de Formación a Medida iCREATE está dirigido a jóvenes de entre 16 y 29 años que aspiren a convertirse en empresarios y que quieran crear su propia empresa en el ámbito cultural, centrándose en el Patrimonio Cultural. El grupo objetivo puede incluir a jóvenes que estén cursando estudios secundarios, superiores o de perfeccionamiento, desempleados o empleados, o que se encuentren en las primeras fases de creación de una empresa.

## Metodología

Tras la conclusión de la IO1, se presentó a los socios una metodología en dos fases en forma de plan de trabajo.

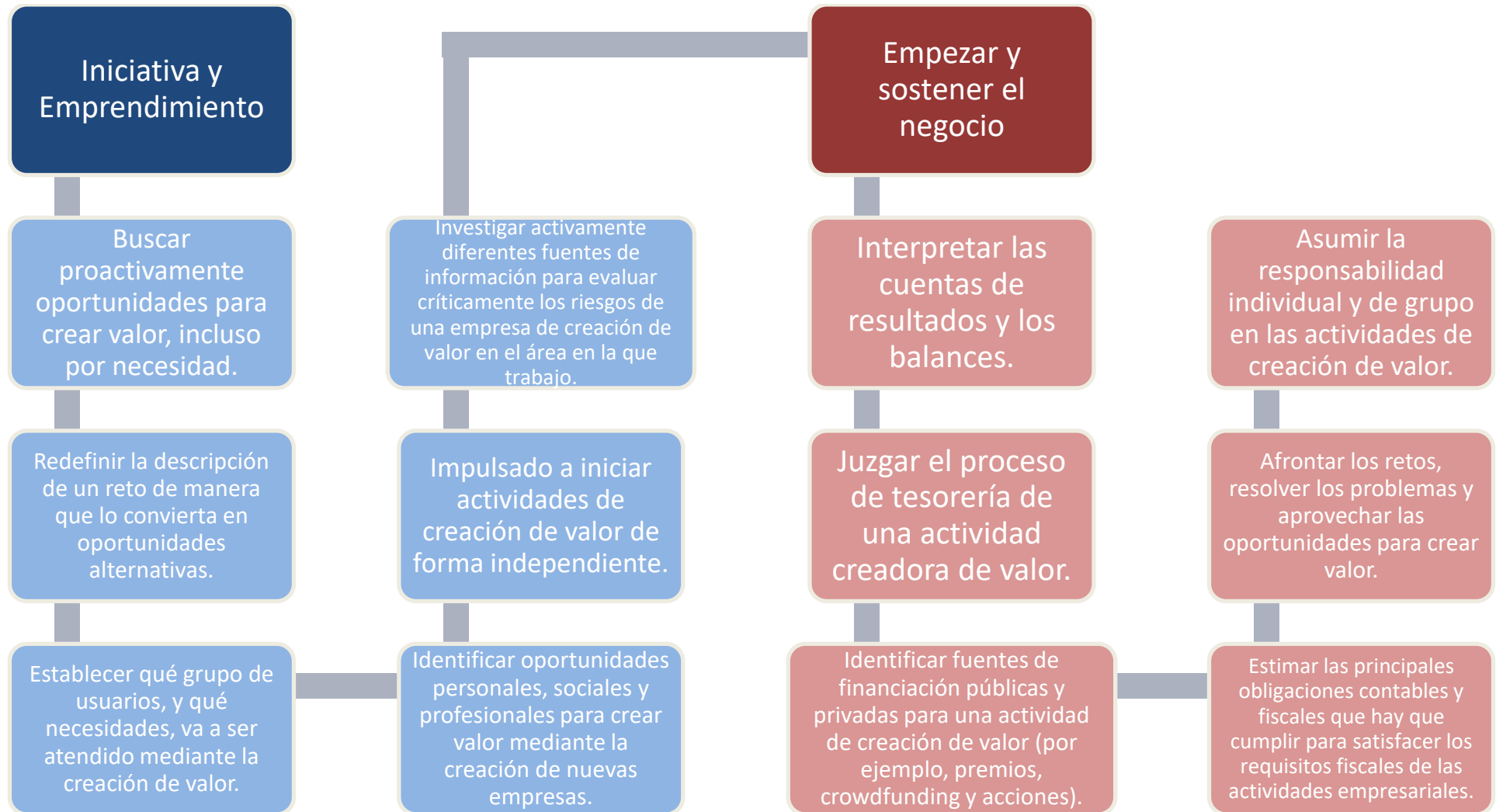
Como primer paso, se asignaron a los socios las tres áreas iniciales que se definieron en el IO1 y sus Resultados de Aprendizaje, y se les encargó que los describieran mediante un Criterio de Conocimientos, Habilidades y Competencias Sociales de acuerdo con el Marco EntreComp y los estándares del MEC. Cada organización trabajó con un socio de revisión por pares al desarrollar sus LO para facilitar un proceso de evaluación formativa de su trabajo.

En una etapa posterior, toda la asociación revisó los resultados y elaboró el itinerario final de aprendizaje flexible que se muestra en la página 6. El itinerario consta de dos etapas:

1. Sentido de la iniciativa y mentalidad empresarial
2. Empezar y mantener el negocio

Los alumnos de iCREATE podrán realizar un ejercicio de análisis de las necesidades de formación antes de comenzar el curso en línea. Esto les permitirá identificar qué módulos de formación son relevantes para sus necesidades específicas o si necesitan completar todo el itinerario de aprendizaje.

Ruta de aprendizaje iCREATE



**Resultados del aprendizaje de iCREATE**

**1. Sentido de la iniciativa y mentalidad empresarial**

**Resultados del aprendizaje**

		<b>Conocimiento</b>	<b>Habilidades</b>	<b>Competencia social</b>
1.1	Buscar proactivamente oportunidades para crear valor, incluso por necesidad	<p>El alumno sabe cómo:</p> <p>identificar las tendencias culturales y los grupos objetivo</p> <p>analizar las tendencias culturales y los grupos objetivo en relación con las necesidades de su empresa</p> <p>analizar datos empíricos con el fin de crear valor comprender la volatilidad temporal de las oportunidades</p>	<p>El alumno es capaz de:</p> <p>comprometerse continuamente con los actores y participar en contextos culturales y creativos, construyendo una red recíproca que incluya tanto a los profesionales como a los grupos objetivo</p> <p>asumir las posibilidades que surjan dentro de su segmento sectorial</p> <p>establecer vínculos con sus grupos objetivo y realizar encuestas regularmente</p>	<p>El alumno:</p> <p>valora los datos empíricos de sus grupos objetivo</p> <p>desarrolla y genera un sentimiento de interés tanto en los grupos objetivo como en otros profesionales de su segmento</p> <p>da prioridad a la respuesta a los datos sobre sus propias ambiciones idealistas</p>

1.2	<p>Redefinir la descripción de un reto de forma que se convierta en una oportunidad alternativa</p>	<p>El alumno sabe cómo:</p> <p>identificar los retos, no como amenazas ni obstáculos para su negocio, sino como indicaciones de caminos hacia las oportunidades y la creación de valor</p> <p>describir cómo se puede crear este valor de forma que se involucre a las partes interesadas</p> <p>convertirlos en una llamada a la acción</p>	<p>El alumno es capaz de:</p> <p>enfrentarse a los retos recopilando nueva información y datos</p> <p>adaptarse a la nueva información y datos y ofrecer nuevas soluciones y/o ofertas a sus grupos objetivo</p> <p>proponer soluciones positivas a los problemas encontrados</p>	<p>El alumno:</p> <p>aprecia los obstáculos como recurso principal de información para seguir desarrollando su negocio</p> <p>integra los retos como parte de su filosofía empresarial</p> <p>busca proactivamente soluciones a los problemas identificados</p>
1.3	<p>Establecer qué grupo de usuarios y qué necesidades se van a atender mediante la creación de valor</p>	<p>El alumno sabe:</p> <p>principios básicos de la elaboración de perfiles de grupo y su relación con la creación de valor</p>	<p>El alumno es capaz de:</p> <p>esbozar un perfil de grupo de usuarios objetivo frente a la audiencia general</p>	<p>El alumno:</p> <p>integra el perfil de los grupos de usuarios para ser abordado mediante la creación de valor</p>



		<p>El alumno sabe cómo:</p> <p>identificar los aspectos clave y los métodos adecuados para abordar las necesidades del grupo con un propósito orientado al mercado</p> <p>comunicarse eficazmente con los grupos de usuarios identificados para satisfacer sus necesidades</p>	<p>definir para un grupo objetivo concreto un conjunto de necesidades específicas</p> <p>adaptar sus comunicaciones de manera que atraigan y motiven a diferentes grupos de usuarios</p>	<p>integra conjuntos de necesidades específicas de los usuarios para alinearlos con una estrategia de creación de valor</p> <p>se compromete con los grupos de usuarios para entender sus necesidades</p>
1.4	<p>Identificar oportunidades personales, sociales y profesionales para crear valor mediante la creación de nuevas empresas</p>	<p>El alumno sabe:</p> <p>cómo interactúan los diferentes contextos a nivel personal, social y organizativo para la creación de valor</p> <p>El alumno sabe cómo:</p> <p>identificar los principales factores que deben tenerse en cuenta para detectar oportunidades en las organizaciones existentes o que deben abordarse mediante la creación de nuevas empresas</p> <p>identificar las redes personales, sociales y profesionales pertinentes para que puedan ofrecer oportunidades de creación de valor</p>	<p>El alumno es capaz de:</p> <p>analizar el propio contexto personal en busca de oportunidades de creación de valor</p> <p>explorar el contexto organizativo de una posible oportunidad, comparando las opciones de las organizaciones existentes y la creación de una nueva organización</p>	<p>El alumno:</p> <p>se compromete con las oportunidades de creación de valor del propio contexto personal, social o profesional</p> <p>integra los contextos organizativos adecuados para una determinada oportunidad de creación de valor</p> <p>fomentar las redes sociales y profesionales para la creación de valor</p>

			<p>construir conexiones personales, sociales y profesionales para crear oportunidades que generen valor</p>	
1.5	<p>Estar motivado para iniciar actividades de creación de valor de forma independiente</p>	<p>El alumno sabe cómo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>identificar las iniciativas de creación de valor que corresponden a oportunidades específicas</li> <li>explicar la necesidad de tomar la iniciativa en una situación concreta</li> <li>diferenciar entre tomar la iniciativa y sobrepasar los límites</li> </ul>	<p>El alumno es capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sopesar oportunidades que podrían dar lugar a iniciativas</li> <li>crear un gráfico de línea de tiempo para una acción</li> <li>priorizar las acciones para cumplir los plazos</li> </ul>	<p>El alumno:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>participa en iniciativas de creación de valor</li> <li>actúa para la aplicación de iniciativas</li> <li>cumple los plazos</li> </ul>
1.6	<p>Investigar activamente diferentes fuentes de información para evaluar críticamente los riesgos de una empresa de creación de valor en el área en la que trabaja</p>	<p>El alumno sabe cómo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>definir y seleccionar formas estructuradas de evaluación de riesgos y garantía de calidad</li> <li>recopilar y medir los datos de la evaluación de riesgos</li> <li>proponer medidas de mitigación de riesgos basadas en la información recopilada</li> </ul>	<p>El alumno es capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>aplicar las tareas de evaluación para controlar los progresos y los riesgos</li> <li>analizar la información</li> </ul>	<p>El alumno:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>es detallista</li> <li>actúa de forma proporcionada en relación con los diferentes niveles de riesgo</li> </ul>

			tomar decisiones en situaciones de incertidumbre	es resistente y confiado
--	--	--	--	--------------------------

2. Empezar y mantener el negocio				
Resultados del aprendizaje				
		Conocimiento	Habilidades	Competencia social
2.1	Interpretar las cuentas de resultados y los balances	<p>El alumno sabe:</p> <p>conceptos y riesgos financieros</p> <p>métodos de contabilidad financiera</p> <p>elementos de las cuentas de resultados y los balances</p> <p>métodos utilizados para leer y analizar las cuentas de resultados y los balances</p> <p>El alumno sabe cómo:</p>	<p>El alumno es capaz de:</p> <p>aplicar diferentes métodos de análisis a las cuentas de resultados y a los balances</p> <p>comprender, comunicar y evaluar las cuentas de resultados y los balances</p> <p>ilustrar el uso de las cuentas de resultados y los balances en el control de la tesorería</p>	<p>El alumno:</p> <p>busca información y asesoramiento para realizar actividades financieras</p> <p>promulga hábitos de presupuestación y priorización</p> <p>consigue un enfoque a largo plazo para el futuro, reflejando la</p>

		reconocer la finalidad y describir los usos de las cuentas de resultados y los balances	describir la finalidad de los estados financieros en relación con la comprensión de la eficacia de la organización, el proceso de valoración y la toma de decisiones	consideración de acciones y responsabilidades para la sostenibilidad financiera, así como la sensibilidad al riesgo se acerca a varios tipos de proveedores financieros y participa en la toma de decisiones financieras
2.2	Juzgar el proceso de tesorería de una actividad creadora de valor	<p>El alumno sabe:</p> <p>conceptos financieros y riesgos relacionados con la actividad de creación de valor cash-flow</p> <p>estado de flujos de efectivo métodos directos e indirectos</p> <p>El alumno sabe cómo:</p> <p>reconocer y describir la importancia de los flujos de caja y conocer su clasificación</p> <p>describir los elementos del flujo de caja</p>	<p>El alumno es capaz de:</p> <p>entender un estado de flujo de caja</p> <p>calcular las necesidades de flujos de caja de una actividad creadora de valor</p> <p>preparar un estado de flujo de caja</p>	<p>El alumno:</p> <p>busca proactivamente información y asesoramiento para elaborar planes financieros</p> <p>promulga hábitos de presupuestación y establecimiento de prioridades teniendo en cuenta el panorama financiero y los riesgos</p> <p>toma decisiones empresariales y de inversión con una visión más profunda de la salud de la empresa</p>

<p>2.3</p>	<p>Identificar fuentes de financiación públicas y privadas para una actividad de creación de valor (por ejemplo, premios, crowdfunding y acciones)</p>	<p>El alumno sabe:</p> <p>fuentes de financiación públicas y privadas</p> <p>El alumno sabe cómo:</p> <p>recopilar información para las fuentes de financiación públicas y privadas</p> <p>definir las fuentes de financiación públicas y privadas para una actividad creadora de valor</p> <p>comparar las fuentes de financiación públicas y privadas de una actividad creadora de valor</p> <p>enumerar ejemplos de fuentes de financiación públicas y privadas para una actividad de creación de valor</p>	<p>El alumno es capaz de:</p> <p>investigar y analizar las fuentes de financiación públicas y privadas</p> <p>seleccionar qué fuentes de financiación públicas y privadas son relevantes para una actividad de creación de valor</p> <p>evaluar detalladamente cómo las fuentes de financiación públicas y privadas seleccionadas se alinean con una actividad de creación de valor</p>	<p>El alumno:</p> <p>se mantiene al día sobre las fuentes de financiación pertinentes</p> <p>busca e investiga proactivamente las fuentes de financiación</p> <p>evalúa la congruencia de las fuentes de financiación con las metas y objetivos de su proyecto empresarial</p>
<p>2.4</p>	<p>Estimar las principales obligaciones contables y fiscales que deben cumplirse para</p>	<p>El alumno sabe:</p>	<p>El alumno es capaz de:</p>	<p>El alumno:</p>

	<p>satisfacer los requisitos fiscales de las actividades empresariales</p>	<p>los requisitos fiscales para las actividades empresariales en su país y dónde obtener asesoramiento profesional</p> <p>El alumno sabe cómo:</p> <p>comparar los requisitos fiscales de las actividades empresariales con sus obligaciones contables y fiscales.</p> <p>identificar las principales obligaciones contables y fiscales de su empresa.</p>	<p>analizar los requisitos fiscales de las actividades empresariales (actividades de creación de valor)</p> <p>describir las principales obligaciones contables y fiscales de su empresa</p> <p>evaluar cómo su empresa cumple con las principales obligaciones contables y fiscales</p>	<p>se mantiene informado de las obligaciones fiscales y contables</p> <p>busca asesoramiento profesional cuando lo necesita</p> <p>actúa en cumplimiento de la normativa</p>
<p>2.5</p>	<p>Afrontar los retos, resolver los problemas y aprovechar las oportunidades para crear valor</p>	<p>El alumno sabe cómo:</p> <p>identificar los retos y las oportunidades</p> <p>determinar cómo superar los retos</p> <p>identificar nuevas ideas, enfoques, herramientas y acciones en respuesta a los desafíos</p>	<p>El alumno es capaz de:</p> <p>aceptar los retos</p> <p>actuar y trabajar para superar los retos e identificar nuevas oportunidades a partir de ellos</p> <p>encontrar soluciones a los problemas</p>	<p>El alumno:</p> <p>es proactivo y flexible</p> <p>adopta un enfoque de resolución de problemas y funciona bajo tensión</p> <p>es positivo, optimista y confiado</p>

			afrontar con prontitud y flexibilidad las situaciones difíciles	
2.6	Asumir la responsabilidad individual y de grupo en las actividades de creación de valor	<p>El alumno sabe cómo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>enumerar las ventajas de compartir la responsabilidad dentro de un grupo</li> <li>enumerar las ventajas de asumir una responsabilidad individual</li> <li>describir acontecimientos en los que la asunción de responsabilidades ha producido una actividad creadora de valor</li> <li>describir cómo la responsabilidad de cada persona afectará a una actividad de creación de valor</li> </ul>	<p>El alumno es capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>asignar responsabilidades entre los miembros de un grupo</li> <li>explicar la elección del reparto de responsabilidades</li> <li>redistribuir la responsabilidad entre los miembros del grupo si es necesario</li> </ul>	<p>El alumno:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>se adapta a nuevos entornos de grupo</li> <li>agradece las aportaciones de todos</li> <li>actúa por su cuenta cuando es necesario</li> </ul>