



**T4.3.2 Biblioteca de habilidades blandas – Curso de Business
Pitch**

ORANGE: CREATIVIDAD, INNOVACIÓN Y PROYECTO TECNOLÓGICO
Erasmus+ Programa 2014-2020
ALIANZA DE CONOCIMIENTO 2018



TABLA DE RESUMEN

WP nº y título	WP4. Kit de herramientas de innovación
Tarea nº y título	T4.3. Recopilación de buenas prácticas y creación de nuevos módulos formativos hasta un total de 6 validando el proceso con diferentes elementos culturales, procesos o modelos de negocio.
Resultado nº y título	R4.2. MÓDULOS DE FORMACIÓN
Título completo del documento	T4.3.2 Biblioteca de habilidades técnicas- Curso de Business Pitch
Breve descripción	Este documento presenta el curso Business Pitch, que forma parte del Módulo 3. Habilidades empresariales. El objetivo del curso es que el profesor adquiera las competencias técnicas sobre cómo desarrollar un Business Pitch, y también proporcionarle materiales y orientación para transmitir estos conocimientos a sus alumnos en el aula. Siguiendo las lecciones propuestas en este curso, los estudiantes implementarán una presentación de pitch de negocios con los puntos más importantes de su idea de negocio para mostrarlos a diferentes partes interesadas.
Fecha de entrega prevista	Mes 30 (Junio 2021)
Fecha de entrega real	24/05/2021
Versión nº3	Nuevo: Capítulo 1 a 4, Capítulo 6 (herramientas útiles), Capítulo 7 (evaluación), Capítulo 8 (Bibliografía), Capítulo 9 (Vía para adquirir competencias), Capítulo 11, Anexos I, II y III
Fecha de la última edición emitida	Febrero
Contribuciones	<ol style="list-style-type: none"> 1. MEUS: preparación del Capítulo 5 del documento 2. Revisión realizada por: UPV-UTH 3. MEUS: mejoras en el capítulo 5 4. MEUS: preparación de T4.3 todo el contenido 5. MEUS: enlaces a lecciones cargadas
Próximos pasos esperados	Novi Sad Foundation: Grabación de vídeo Revisión de BINS + carga en la plataforma LMS

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Content

Módulo II Biblioteca técnica	Curso III.6 Business Pitch	2
Capítulo 1. Introducción		2
Capítulo 2. Objetivos de aprendizaje		3
Capítulo 3. Tipos de materiales educativos.....		4
Capítulo 4. I Metodologías de aprendizaje innovador		4
Aprendizaje basado en proyectos		4
Flip-teaching (opcional).....		5
Aprendizaje combinado		5
Gamificación (opcional).....		5
Capítulo 5. Contenidos del curso.....		5
Copítulo 6. Herramientas útiles		22
Capítulo 7. Evaluación		23
Evaluación docente para obtener el certificado Europass y propuesta de evaluación para estudiantes a utilizar por los profesores.		23
Capítulo 8. Vía para adquirir competencias		24
DIGCOMP Competencias.....		24
ENTRECOMP Competencias		24
Capítulo 9. Otras formaciones relacionadas con Business Pitch		27
Módulo I. Patrimonio y Propiedad Intelectual		27
Módulo II: Técnico		27
Módulo III. Business		27
Módulo IV. Habilidades blandas.....		27
Bibliografía		29
Anexo I. DIGCOMP: marco para desarrollar y comprender las competencias digitales		30
Anexo II. EntreComp: el marco de competencias empresariales.....		40
Anexo III. Evaluación de profesores y alumnos.		61
Anexo IX. Plantilla de carta de invitación para incluir una ciudad en O-City.....		64

Módulo II Biblioteca técnica

Curso III.6 Business Pitch

Capítulo 1. Introducción

El objetivo del proyecto O-City es descubrir y promover el patrimonio natural y cultural de nuestras ciudades, y, al mismo tiempo, estimular la economía naranja inyectando conocimiento técnico y profesional en la promoción natural y cultural de las ciudades implicadas. Por un lado, la promoción del patrimonio natural y cultural de las ciudades se conseguirá mediante la creación de elementos multimedia creativos (foto, vídeo, cómic, animación, podcast, ...) de cada ciudad y subirlos a la plataforma O-City World. Por otro lado, con el objetivo de desarrollar la economía creativa de las ciudades, se han desarrollado diferentes cursos para profesores sobre los elementos multimedia creativos que se ubicarán en la plataforma O-City. Estos cursos incluyen recursos sobre cómo poner en práctica los contenidos con sus alumnos. De esta forma, profesores y alumnos crearán nuevos objetos multimedia creativos de sus propias ciudades que, tras ser validados, serán subidos a la plataforma O-City World.

Además, el desarrollo de habilidades culturales, blandas y empresariales también es necesario para los nuevos profesionales de la economía naranja. Por esta razón, el plan de capacitación de O-City consta de los siguientes 4 módulos de habilidades:

- Módulo I. Patrimonio y Propiedad Intelectual (PI): Contenido básico relacionado con el patrimonio natural y cultural (definición, clasificación, importancia, etc.) y la protección de la propiedad intelectual (definición, categorías, métodos, etc.)
- Módulo II. Técnico: Contenido básico necesario para desarrollar elementos multimedia (fotografía, vídeo, animación, etc.) sobre el patrimonio.
- Módulo III. Negocios: Contenidos básicos relacionados con las habilidades empresariales y de emprendimiento en la economía naranja (creación de modelos de negocio, marketing digital, etc.)
- Módulo IV. Habilidades blandas: Contenidos para estimular la creatividad, el pensamiento crítico y en general las habilidades interpersonales como herramienta para mejorar la integración profesional.

1.

Este documento presenta el curso Business Pitch, que forma parte del Módulo 3. Habilidades empresariales. El objetivo del curso es que el profesor adquiera las competencias técnicas sobre cómo desarrollar un Business Pitch, y también proporcionarle materiales y orientación para transmitir estos conocimientos a sus alumnos en el aula. Siguiendo las lecciones propuestas en este curso, los estudiantes implementarán una presentación de pitch de negocios con los puntos más importantes de su idea de negocio para mostrarlos a diferentes partes interesadas.

Los temas principales de este curso son la introducción al discurso de negocios, la estructura del lanzamiento, conocer a su audiencia, el mensaje frente a la audiencia. Utilizando estos conocimientos, los estudiantes desarrollarán un pitch de negocio que presenta, en pocos minutos, el punto más importante sobre su idea de negocio, adaptando esta presentación al público específico que tiene, (inversores, colaboradores, clientes, etc.). El curso está disponible en formato abierto en:

https://poliformat.upv.es/portal/site/OCW_CUR1157407_2020/tool/29d9c4a6-639b-46f2-

Este documento está estructurado de la siguiente manera. El capítulo 2 detalla los objetivos de aprendizaje del curso. El capítulo 3 describe los tres tipos de materiales de aprendizaje desarrollados: T2L-Maestro para aprender, T2T-Maestro para enseñar y S2P- Estudiante para practicar. El capítulo 4 informa de las metodologías de aprendizaje innovadoras que se utilizan en el curso propuesto (aprendizaje basado en proyectos y aprendizaje combinado) y las que los profesores pueden decidir utilizar (flip-teaching, gamificación y E-Scrum). El capítulo 5 está dedicado a dar los contenidos del curso, que se divide en tres temas, cada uno de los cuales consta de cuatro lecciones. Para cada lección, todos los materiales (T2T, T2L y S2P) están vinculados y se dan recomendaciones sobre cómo planificar las lecciones. El Capítulo 8 incluye enlaces a algunas herramientas útiles para desarrollar y presentar a diferentes partes interesadas el discurso comercial sobre su idea de negocio o negocio creado. El capítulo 9 está dedicado a la evaluación: los profesores serán evaluados a través de pruebas sobre los materiales T2T; y se proporcionan algunas rúbricas a los maestros para facilitar la evaluación de los estudiantes. El capítulo 11 define el camino para adquirir competencias mediante la identificación del DIGCOMP (Ferrari, 2013) y ENTRECOMP (Bacigalupo, Kamylyis, Punie, & Van den Brande, 2016) Marco de competencias que los alumnos trabajarán con cada una de las actividades propuestas del curso de contenido de business pitch. Finalmente, en el Capítulo 12 los maestros pueden encontrar más materiales de aprendizaje de otros módulos de O-City con actividades relacionadas con Pitch. Los profesores pueden decidir qué recursos son más adecuados o útiles para su aula en función de su realidad docente (nivel educativo, asignatura, ...). De esta manera, los profesores adaptarán la ruta de aprendizaje de sus estudiantes centrándose en la técnica, la cultura, la propiedad intelectual, los negocios y / o las habilidades blandas.

Capítulo 2. Objetivos de aprendizaje

El objetivo general del proyecto O-City es proporcionar una serie de lecciones y herramientas que permitan a los profesores formarse en la presentación de pitch de negocios mostrando cómo presentar una idea de negocio, siendo capaces de introducir la idea y el punto más importante en 3-5 minutos a diferentes grupos de interés, en reunión presencial y online. El objetivo final es que los profesores transmitan todo este conocimiento en el aula, para que sus alumnos generen un pitch empresarial y lo introduzcan en el aula.

Después de tomar el curso de lanzamiento de negocios, el maestro (y sus estudiantes cuando el curso se lleva al aula) podrán:

1. Aplicar las nociones aprendidas en otros cursos de negocios en una presentación de lanzamiento de negocios.
2. Conoce cuál es la estructura de un business pitch.
3. Saber introducir diferentes puntos de un negocio de forma digital: equipo, oportunidad, propuesta de valor, solución de problemas etc
4. Cómo seleccionar información para introducir en función de la audiencia.

5. Despierta el interés con la presentación preparada.
6. Llama la atención con artefactos-materiales de apoyo audiovisuales
7. Desarrollar una presentación de pitch de negocios

Capítulo 3. Tipos de materiales educativos

Uno de los propósitos de O-City es que los maestros utilicen nuestro programa de capacitación, no solo para aprender, sino también para incorporar el proyecto O-City en sus actividades académicas diarias en el aula, donde sus estudiantes crearán una presentación de lanzamiento de negocios. En este sentido, los profesores elegirán qué contenidos del curso de business pitch (y otros cursos relacionados: cultura, PI, negocios y habilidades blandas) les serán útiles en función de su formación previa; y qué contenidos llevar a su aula, en función del tipo de asignatura o nivel de sus alumnos.

En general, los materiales educativos desarrollados se clasifican en tres tipos.

Profesor a aprender (T2L): contenidos (vídeos, ppts, pdfs, ...) para proporcionar al profesorado unos conocimientos técnicos básicos aplicados al patrimonio cultural y natural. Los profesores transmitirán estos conocimientos a sus alumnos (podrán utilizar los mismos contenidos en el aula).

Profesor a enseñar (T2T): contenidos (vídeos, ppts, pdfs, ...) y actividades preparadas para que los profesores las utilicen en el aula. Estas actividades están preparadas para ser desarrolladas directamente por el profesor en el aula y se pueden adaptar a la asignatura y al nivel educativo.

Estudiante a practicar (S2P): actividades adicionales opcionales preparadas para que los estudiantes se adentran en algún tema. Los profesores decidirán si proponen alguna actividad S2P o no.

Capítulo 4. I Metodologías de aprendizaje innovador

Este capítulo está dedicado a explicar cuáles son los puntos más importantes a introducir sobre la idea de negocio o negocio creado por los estudiantes a los diferentes grupos de interés utilizando la metodología de business pitch.

Aprendizaje basado en proyectos

El objetivo de este curso es que los alumnos desarrollen un proyecto específico trabajando en equipo: una presentación de pitch de negocio teniendo en cuenta diferentes puntos de un negocio: valor añadido, equipo, incomings, oportunidad de negocio... y cómo utilizar diferentes herramientas multimedia para introducir la presentación. Pero no solo se ofrece formación técnica, sino también formación en cultura, PI, empresas y habilidades blandas (ver Capítulo 12),

por lo que se ofrece a los estudiantes una formación integral en el sector de la economía naranja. Adicionalmente, el trabajo en equipo a través del proyecto fomenta el aprendizaje colaborativo: trabajo autónomo responsable y en equipo, aumento del respeto y la tolerancia, crecimiento personal, mejora de las habilidades de comunicación, internalización de los conocimientos académicos, mayor control del alumno en el proceso de aprendizaje, trabajo en equipo, interés y motivación, mejora de la autoestima, desarrollo de habilidades intelectuales y profesionales y uso eficiente de los recursos.

Flip-teaching (opcional)

La mayoría de los materiales preparados para profesores (T2L) pueden ser utilizados por los estudiantes (T2T). Los maestros pueden proponer a los estudiantes que trabajen en estos materiales en casa antes de la clase. De esta manera, el tiempo en la clase se puede utilizar para responder consultas sobre el trabajo realizado en casa o para profundizar en el tema. Esta metodología promueve la participación activa de los estudiantes. Además, ofrece la oportunidad de enfocar el tiempo de clase en las formas superiores de trabajo cognitivo (aplicación, análisis, síntesis y evaluación). Como se describe en la taxonomía revisada de Bloom, involucrando a los estudiantes en tareas complejas con el apoyo del maestro y la participación del grupo de compañeros. En el capítulo 5 se especifican las actividades que pueden proponerse utilizando esta metodología. Más información sobre esta metodología se puede encontrar en (Bergmann & Sams, 2012).

Aprendizaje combinado

Este curso combina materiales educativos en línea (como videos T2T descritos en el Capítulo 5) y métodos tradicionales de aula basados en el lugar. Las prácticas presenciales en el aula se combinan con actividades mediadas por computadora que los estudiantes están asignados a hacer en casa (algunas actividades de T2L descritas en el Capítulo 5). Esta metodología permite a los estudiantes trabajar por su cuenta con nuevos conceptos, mientras que los profesores pueden apoyar individualmente a los estudiantes que necesitan una atención especial o personalizada.

Gamificación (opcional)

Los profesores pueden introducir la gamificación en el curso para aumentar el compromiso de los participantes. Los estudiantes pueden obtener puntos haciendo las actividades propuestas en el Capítulo 5 (T2L y S2P). El profesor asigna puntos a cada equipo (o a cada alumno si el profesor considera necesario que alguna tarea se realice de forma individual) tras evaluar cada actividad y hace visible el ranking. Al final del curso, el profesor asigna puntos a cada multimedia creado y los estudiantes asignan puntos a los multimedia creados por sus compañeros.

Capítulo 5. Contenidos del curso

Para comenzar el curso, un [video](#) explica cómo se puede utilizar un discurso de negocios para presentar con éxito una idea de negocio o un negocio. El video contiene una introducción a los cuatro temas del curso: Introducción, Estructura, Audiencia, Mensaje.

La Tabla 1 muestra los cuatro temas, cada uno dividido en diferentes lecciones:

TEMA 1 Introducción al pitch	¿Qué es un pitch
	Formatos de pitch habituales
TEMA 2: ESTRUCTURA DEL PITCH	Introducción al proyecto
	Introducción al equipo
	Solución de problemas
	Presentación del plan de negocios en 1 minuto (mercado)
	Expresa sus necesidades
TEMA 3: CONOCE A TU AUDIENCIA	Inversionistas
	Clientes
	Socios del negocio
	Preséntate como el experto
TEMA 4: MENSAJE vs AUDIENCIA	Adapta tu discurso a la audiencia
	Llama la atención con artefactos - materiales de apoyo audiovisual
	Prepara tus respuestas

Tabla 1. Estructura del curso en temas y lecciones

En el primer tema se presenta qué es un business pitch, algún punto básico que debe incluir un business pitch, y el formato normal que utilizan los emprendedores para presentarlo.

En el segundo tema, se describen las principales características del tono que se utilizará en la presentación. Cómo presentar el proyecto, el equipo, la solución del problema que resuelve la idea de negocio, la presentación del mercado y las necesidades de los emprendedores para ir más allá con la idea.

El tercer tema está dedicado a las diferentes partes interesadas que normalmente escuchan un discurso comercial: inversores, clientes, socios comerciales.

Finalmente, en el cuarto tema, los puntos principales sobre cómo adaptar el discurso de negocio a la audiencia (inversores, clientes, socios...), llamar la atención con artefactos, cómo utilizar materiales de apoyo audiovisuales y cómo preparar de antemano la respuesta adecuada a las diferentes preguntas que puede recibir.

TEMA 1: Introducción al pitch

Para conseguir una buena inversión que te permita iniciar tu proyecto, ampliar tus clientes y rodearte de socios comerciales que enriquezcan tu proyecto, debes saber explicar lo que estás haciendo de forma clara y específica a la vez que enganchas a tu interlocutor, y le haces querer saber más sobre lo que estás haciendo.

A través de este tema aprenderás cuáles son los objetivos del pitch, qué puntos básicos debes incluir y cuáles son los tipos de pitch más comunes.

Los principales objetivos del tema se describen en un [video](#).

[L1. What is a pitch](#)

[L2. Usual pitch formats](#)

Las Tablas 1 y 2 describen los materiales proporcionados al maestro para cada lección. Cada lección corresponde a una clase del profesor con sus alumnos. Los materiales (vídeos y pastillas) preparados para que el profesor aprenda (T2L) también se pueden utilizar directamente en el aula (profesor para enseñar – T2T), o se puede asignar una tarea para los alumnos, que consiste en ver los vídeos en casa antes de la clase (en color verde en las tablas). Esta última opción se conoce como flip-teaching, en la que el tiempo en clase se utiliza para resolver dudas e ir más allá en el proyecto. Los videos explican los conceptos teóricos de una lección, mientras que las píldoras muestran ejemplos prácticos de estos conceptos teóricos para ayudar en la comprensión. Como se dijo anteriormente, el objetivo de este curso es que los estudiantes, guiados por un profesor que ha tomado este curso, desarrollen una presentación de lanzamiento de negocios sobre una idea de negocio. Para lograr este objetivo se recomiendan varias actividades para cada lección (T2T- en color azul) y se detalla si los alumnos necesitan trabajar en el aula, en la calle (la mayoría de ellas) o en casa. Se proponen actividades extra (S2P – en color salmón) para aquellos profesores que quieran profundizar en el tema de la lección. Además, se incluyen recomendaciones de qué hacer en clase en cada lección. Todos los materiales preparados (contenido de la lección en pdf, videos, contenido de video en pdf y hojas informativas de actividades en pdf) están vinculados en las tablas. Los alumnos deberán entregar todas las actividades propuestas antes de la siguiente lección, cuando el profesor resolverá sus dudas (si los alumnos no realizan/imparten la actividad, no tendrán dudas). Después de resolver sus dudas, los estudiantes deben corregir sus actividades y entregarlas nuevamente al profesor.

Lección	Tipo	Materiales	Descripción	Tareas de estudiantes	¿Dónde trabaja el estudiante?	Qué hacer en clase
1 Qué es un pitch	T2L/T2T	Vídeo T1. L1. Qué es un pitch (contenido de la lección en pdf , video , contenido del vídeo en pdf)	Explicación sobre qué objetivo se pretende conseguir con la presentación de un pitch de negocio y algunos consejos básicos para desarrollarlo.	15'	en casa (antes de la lección -flip-teaching) o en el aula	Video explicativo T1.L1 o resolver dudas (if flip-teaching) Opcionalmente proponer la actividad Extra EA.T1.L1.1.
	S2P	Actividad extra-EA. T1. L1.1. Tu proyecto en servilleta (ficha de actividad en pdf)	Esta actividad es para crear una situación en la que el estudiante y su socio comercial se sentarán junto con una servilleta como apoyo único para desarrollar su discurso.	25'	en el aula	

Tabla 1. Materiales proporcionados para la Lección 1. ¿Qué es un tono del Tema 1? Introducción a un pitch.

Lección	Tipo	Materiales	Descripción	Tareas de estudiante	¿Dónde trabaja el estudiante?	Qué hacer en clase
2 Formatos de pitch habituales	T2L/T2T	Video T1.L2. Usual pitch (contenido de la lección en pdf , video , contenido del vídeo en pdf)	Explicación sobre los diferentes tipos de pitches y qué contenido debes incluir y qué herramientas puedes utilizar para prepararlo.	15'	En casa (flip-teaching) o en el aula	Resolver dudas sobre la Actividad anterior EA.T1.L1.1.

Tabla 2. Materiales proporcionados para la Lección 2. ¿Qué es un tono del Tema 1? Introducción a un pitch.

TEMA 2: Estructura del pitch

Un pitch no puede ser exhaustivo sobre un proyecto. Este formato está hecho para centrarse solo en el punto esencial. Sin embargo, cuando está involucrado en un proyecto complejo, puede ser un desafío diferenciar lo esencial de lo no esencial, y puede sentirse tentado a contar todo lo que pueda, perdiendo su audiencia en el camino.

Es importante estructurar el tono para centrarse solo en los elementos principales y preparar una presentación clara. En este tema se pretende presentar los diferentes elementos que deben estructurar el pitch para asegurarse de que se cubren los contenidos mínimos, dependiendo también del tipo de pitch (pitch de ascensor, pitch comercial) a desarrollar. Revisará:

- La introducción al proyecto.
- La introducción al equipo.
- Problema enfrentado – solución ofrecida.
- Presentación del plan de negocio (modelo de negocio, DAFO, métricas).
- Presentación de las necesidades (solicitud a la audiencia)

La estructura propuesta en este tema y a lo largo de las diferentes lecciones es una propuesta que no debe ser fija, y que puede variar según la especificidad de cada proyecto y el tipo de pitch que estés haciendo. Por ejemplo, un lanzamiento puede comenzar con la expresión del problema y la solución, y mantener la presentación del equipo para el final o hablar sobre sus competidores después de haber presentado su plan de negocios. Depende de cada uno desarrollar su propia estructura con la que se sienta cómodo, y que facilitará la transición de una parte a la otra hasta que todos los conceptos básicos de un proyecto estén cubiertos por el pitch.

Los principales objetivos del tema se describen en un [video](#).

[L1. Introduction to the project](#)

[L2. Introduction to the team](#)

[L3. Problem solution](#)

[L4. Business plan presentation in 1 minute \(market\)](#)

[L5. Express your needs](#)

Las Tablas 3, 4, 5, 6 y 7 describen los materiales proporcionados al profesor para cada lección, utilizando la misma nomenclatura (T2T, T2L, STP) y recomendaciones para usar este tema en el aula que las tablas del Tema 1.

Lección	Tipo	Materiales	Descripción	Tareas del estudiante	Dónde trabaja el estudiante?	Qué hacer en clase
1 Introducción al proyecto	T2L/T2T	Video T2.L1. Introducción al proyecto (contenido de la lección en pdf , video , contenido del vídeo en pdf)	Explicación sobre cómo comenzar una presentación de una manera que impacte a nuestra audiencia.	15'	En casa (flip-teaching) o en el aula	Video explicativo T2.L1 o resolver dudas (if flip-teaching)

Tabla 3. Materiales proporcionados para la Lección 1. Introducción al proyecto del Tema 2. Estructura del pitch.

Lección	Tipo	Materiales	Descripción	Tareas del estudiante	¿Dónde trabaja el estudiante?	Qué hacer en clase
2 Introducción al equipo	T2L/T2T	Video T2.L2. Introducción al equipo (contenido de la lección en pdf , video , contenido del vídeo en pdf)	Explicación sobre cómo hacer una presentación en equipo que ilumine sus fortalezas y capacidad para desarrollar el proyecto presentado en el pitch.	15'	En casa (flip-teaching) o en el aula	Video explicativo T2.L2 o resolver dudas (if flip-teaching)

Tabla 4. Materiales proporcionados para la Lección 2. Introducción al equipo Tema 2. Estructura del pitch.

Lección	Tipo	Materiales	Descripción	Tareas de estudiante	Dónde trabaja el estudiante?	Qué hacer en clase
3 Solución de problemas	T2L/T2T	Video T2.L3. Solución de problemas (contenido de la lección en pdf , video , contenido del vídeo en pdf)	Explicación sobre cómo presentar nuestro proyecto bajo la perspectiva de una "solución" única a este problema dado	15'	En casa (flip-teaching) o en el aula	Video explicativo T2.L3 o resolver dudas (if flip-teaching)

Tabla 5. Materiales proporcionados para la Lección 3. Problema-Solución del Tema 2. Estructura del pitch.

Lección	Tipe	Materiales	Descripción	Tareas de estudiante	¿Dónde trabaja el estudiante?	What to do in class
4 Presentación del plan de negocios en 1 minuto	T2L/T2T	Video T2.L4. Plan de negocios (contenido de la lección en pdf , video , contenido del vídeo en pdf)	Explicación sobre cómo justificar la viabilidad de nuestro proyecto en un mercado empresarial, mostrando su valor y potencial para alcanzar el éxito	15'	En casa (flip-teaching) o en el aula	Video explicativo T2.L4 o resolver dudas (if flip-teaching)

Tabla 6. Materiales proporcionados para la Lección 4. Presentación del plan de negocios en 1 minuto del Tema 2. Estructura del pitch.

Lección	Tipo	Materiales	Descripción	Trabajo de estudiante	¿Dónde trabaja el estudiante?	Qué hacer en clase
5 Expresar sus necesidades	T2L/T2T	Video T2.L5. Expresar sus necesidades (contenido de la lección en pdf , video , contenido del vídeo en pdf)	Explicación sobre cómo abordar el tema sensible de nuestras necesidades para ir más allá con nuestro proyecto como conclusión del pitch.	15'	En casa (previous to the lesson -flip-teaching) o en el aula	Video explicativo T2.L5 o resolver dudas (if flip-teaching) Opcionalmente proponer la actividad Extra EA.T2.L5.1.
	S2P	Actividad extra EA.T2.L5.1. Pitch (ficha de actividad en pdf)	En esta actividad, el profesor solicitará a los alumnos que pongan en práctica los diferentes contenidos vistos en el segundo tema del curso Business Pitch, y que desarrollen su propia estructura de pitch basada en un producto o proyecto innovador de su elección y que consideren viable..	2 h	en el aula	

Tabla 7. Materiales proporcionados para la Lección 5. Expresar sus necesidades del Tema 2. Estructura del Pitch.

TEMA 3: Conoce a tu audiencia.

Para que tu discurso sea efectivo, debes adaptar su estructura y contenido al interlocutor al que te diriges. A través de este Tema, veremos qué elementos debes considerar en función de tu audiencia: inversores, clientes y socio comercial. s.

Los principales objetivos del tema se describen en un [video](#).

[L1. Investors](#)

[L2. Customers](#)

[L3. Business partners](#)

Las Tablas 8, 9 y 10 describen los materiales proporcionados al profesor para cada lección, utilizando la misma nomenclatura (T2T, T2L, STP) y recomendaciones para usar este tema en el aula que las tablas en el Tema 1 y 2.

Lección	Tipo	Materiales	Descripción	Tarea del estudiante	¿Dónde trabaja el estudiante?	Qué hacer en clase
1 Inversionistas	T2L/T2T	Video T3.L1. Inversionistas (contenido de la lección en pdf , video , contenido del video en pdf)	Explicación sobre los diferentes tipos de inversores y qué criterios buscan para invertir en nuestro proyecto o negocio.	15'	En casa (flip-teaching) o en el aula	Video explicativo T3.L1 o resolver dudas (if flip-teaching)

Tabla 8. Materiales proporcionados para la Lección 1. Inversores del Tema 3. Conoce a tu audiencia.

Lección	Tipo	Materiales	Descripción	Trabajo de estudiante	¿Dónde trabaja el estudiante?	Qué hacer en clase
2 Clientes	T2L/T2T	Video T3.L2. Clientes (contenido de la lección en pdf , video , contenido del video en pdf)	Explicación sobre los diferentes tipos de clientes que hay y qué pautas debemos seguir a la hora de trabajar con clientes potenciales.	15'	En casa (flip-teaching) o en el aula	Video explicativo T3.L2 o resolver dudas (if flip-teaching)

Tabla 9. Materiales proporcionados para la Lección 2. Clientes del Tema 3. Conoce a tu audiencia.

Lección	Tipo	Materiales	Descripción	Tareas de estudiante	¿Dónde trabaja el estudiante?	Qué hacer en clase
3 Socios comerciales	T2L/T2T	Video T3.L3. Socios comerciales (contenido de la lección en pdf, video , contenido del vídeo en pdf)	Explicación sobre qué cosas tener en cuenta a la hora de buscar un buen socio comercial y dónde encontrarlas.	15'	En casa (flip-teaching) o en el aula	Video explicativo T3.L3 o resolver dudas (if flip-teaching)

Tabla 10. Materiales proporcionados para la Lección 3. Socios comerciales del Tema 3. Conoce a tu audiencia.

TEMA 4: Mensaje VS Audiencia

Una de las partes más importantes en un pitch eres tú como pitcher. Lo que quieres transmitir es tan importante como quién lo transmite y cómo lo transmite. En las siguientes lecciones, aprenderá cómo llegar a su audiencia y cómo adaptar su mensaje en consecuencia, y puede usar estos consejos para aplicar cómo mostrarse como experto..

Es tan importante adaptar tu discurso a la audiencia, no es lo mismo presentar tu proyecto a un inversor, que a un cliente y socio comercial, durante la segunda lección aprenderás cómo adaptar tu discurso y algunos consejos sobre cómo involucrar a tu audiencia, relacionados con la siguiente lección sobre qué materiales de apoyo audiovisual puedes utilizar para lograr este engagement.

Terminando, todo pitch tiene su propia sesión de preguntas y respuestas, en la última sesión podrías aprender a preparar de antemano alguna respuesta a futuras preguntas que los diferentes interlocutores puedan hacerte..

Los principales objetivos del tema se describen en un [video](#).

[L1. Introduce yourself as the expert](#)

[L2. Adapt your speech to the audience](#)

[L3. Catch attention with artifacts - audiovisual supporting materials](#)

[L4. Prepare your answers](#)

Las Tablas 11, 12, 13 y 14 describen los materiales proporcionados al maestro para cada lección, utilizando la misma nomenclatura (T2T, T2L, STP) y recomendaciones para usar este tema en el aula que las tablas en los Temas 1 y 2.

Lección	Tipo	Materiales	Descripción	Trabajo de estudiante	Dónde trabaja el estudiante?	Qué hacer en clase
1 Preséntate como el experto.	T2L/T2T	Video T4.L1. Preséntate como el experto (contenido de la lección en pdf , video , contenido del vídeo en pdf)	Explicación sobre cómo posicionarse como un experto en el campo de su proyecto, y cómo vender su conocimiento	15'	at home (flip-teaching) or in the classroom	Video explicativo T3.L3 o resolver dudas (if flip-teaching)

Tabla 11. Materiales proporcionados para la Lección 1. Preséntate como el experto del Tema 4. Mensaje VS Audiencia.

Lección	Tipo	Materiales	Descripción	Trabajo de estudiante	¿Dónde trabaja el estudiante?	Qué hacer en clase
2 Adapta tu discurso a la audiencia	T2L/T2T	Video T4.L2. Adapta tu discurso a la audiencia (contenido de la lección en pdf , video , contenido del vídeo en pdf)	Explicación sobre cómo usar diferentes enfoques y tipos de mensajes para diferentes propósitos en un lanzamiento.	15'	En casa (flip-teaching) o en el aula	Video explicativo T4.L2 o resolver dudas (if flip-teaching)

Tabla 12. Materiales proporcionados para la Lección 2. Adapta tu discurso a la audiencia del Tema 4. Mensaje VS Audiencia.

Lección	Tipo	Materiales	Descripción	Trabajo de estudiante	¿Dónde trabaja el estudiante?	Qué hacer en clase
3 Llama la atención con artefactos	T2L/T2T	Video T4.L3. Llama la atención con artefactos (contenido de la lección en pdf , video , contenido del vídeo en pdf)	Explicación sobre algunos ejemplos de softwares y otras herramientas útiles que nos ayudarán en la preparación de un pitch.	15'	En casa (flip-teaching) o en el aula	Video explicativo T4.L3 o resolver dudas (if flip-teaching)

Tabla 13. Materiales proporcionados para la Lección 3. Llama la atención con los artefactos del Tema 4. Mensaje VS Audiencia.

Lección	Tipo	Materiales	Descripción	Trabajo de estudiante	¿Dónde trabaja el estudiante?	Qué hacer en clase
4 Prepara tus respuestas	T2L/T2T	Video T4.L4. Prepara tus respuestas (contenido de la lección en pdf , video , contenido del vídeo en pdf)	Explicación sobre cómo la sesión de preguntas y respuestas es una parte integral del discurso que no debe subestimarse, ya que le brinda una oportunidad única de presentar su proyecto proporcionando respuestas valiosas.	15'	En casa (flip-teaching) o en el aula	Video explicativo T4.L3 o resolver dudas (if flip-teaching)

Tabla 14. Materiales proporcionados para la Lección 4. Prepare sus respuestas al Tema 4. Mensaje VS Audiencia.

Copítulo 6. Herramientas útiles

Este capítulo incorpora recursos complementarios y herramientas recomendadas para los cuatro temas de este curso:

1. Tema 1. Introducción al pitch

Ejemplos de tutoriales de pitch de ascensor (obtenido el 2 de diciembre de 2020)

https://www.youtube.com/watch?v=Lb0Yz_5ZYzI

2. Tema 2. Estructura del pitch

Ejemplos de pitch - videos recomendaciones (obtenido el 2 de diciembre de 2020):

<https://www.youtube.com/watch?v=FrIfes1L7NI>

<https://www.youtube.com/watch?v=i6O98o2FRHw>

<https://www.youtube.com/watch?v=gXwewPgLmkE>

[4 Characteristics to Look for in a Potential Business Partner](#)

3. Tema 4. Mensaje vs Audiencia

[Elevator Pitch Generator](#)

[Elevator Pitch Generator Eggadrients](#)

[Pitching Basics](#)

Capítulo 7. Evaluación

Este capítulo se divide en dos secciones, la evaluación del profesor y la evaluación de sus alumnos.

Evaluación docente para obtener el certificado Europass y propuesta de evaluación para estudiantes a utilizar por los profesores.

El curso de business pitch está disponible en formato abierto en este enlace, por lo que los profesores tienen todos los recursos para implementar el proyecto en su aula.

Si los profesores están interesados en obtener un certificado, deben inscribirse en una de las ediciones del curso ofrecido por CFP UPV (Centro de Formación de Postgrado de la Universitat Politècnica de València) <http://www.cfp.upv.es/>), que se anunciará en nuestra [web](#).

Los profesores serán evaluados a través de la prueba que incluimos en el Anexo III, que aseguran que los contenidos (T2L) han sido asimilados correctamente. De esta manera, los profesores pueden demostrar la correcta comprensión de los materiales del módulo y obtener el certificado Europass. La misma prueba se utilizará para la evaluación de los estudiantes.

Capítulo 8. Vía para adquirir competencias

En este capítulo, se define el camino en el curso de Business Pitch para adquirir competencias. Como se concluye en wp5, estamos trabajando con DIGCOMP (Ferrari, 2013) y ENTRECOMP (Bacigalupo, Kampylis, Punie, & Van den Brande, 2016) competencias.

DIGCOMP Competencias

En este apartado, identificamos las competencias DIGCOMP que los alumnos trabajarán con cada una de las actividades propuestas del curso de business pitch. Las actividades propuestas ayudarán a los estudiantes a desarrollar estas competencias a través de 3 niveles de competencia: A (básico), B (intermedio) y C (avanzado). La lista de indicadores para el desarrollo de competencias digitales se incluye en los cuadros A.I.1 y A.I.2, y la lista de descriptores de resultados de aprendizaje para cada competencia y nivel de competencia (cuadros A.I.3-A.II.5). Utilizando los descriptores de salida de aprendizaje de las competencias digitales, se ha identificado el nivel de competencia que los estudiantes pueden desarrollar al realizar las actividades propuestas. La Tabla 15 detalla esta información de este curso. Para cada lección, las actividades (T2T) se representan en color azul y las actividades adicionales (S2P) se representan en color salmón (véase la descripción de las actividades en el Capítulo 5).

ENTRECOMP Competencias

En este apartado, identificamos las competencias de ENTRECOMP que los alumnos trabajarán con cada una de las actividades propuestas del curso de business pitch. Las actividades propuestas ayudarán a los estudiantes a desarrollar estas competencias a través de 3 niveles de competencia: A (básico), B (intermedio) y C (avanzado). Estos niveles de competencia se resumen en el anexo II (cuadro A.II.1). ENTRECOMP no ofrece una lista de indicadores para el desarrollo de las competencias empresariales, sino una lista detallada de descriptores de resultados de aprendizaje para cada competencia y nivel de competencia (cuadros A.II.2-A.II.16). Usando estas listas de descriptores de resultados de aprendizaje, se ha identificado el nivel de competencia que los estudiantes pueden desarrollar al realizar las actividades propuestas. La Tabla 16 detalla esta información de este curso. Para cada lección, las actividades (T2T) se representan en color azul y las actividades adicionales (S2P) se representan en color salmón (véase la descripción de las actividades en el Capítulo 5).

		Tema 1 - Lección 1	Tema 2 – Lección 5
		T1.L1.1	T1.L1.2
INFORMACIÓN Y ALFABETIZACIÓN DE DATOS	1.1 Navegación, búsqueda y filtrado de datos, información y contenidos digitales		A
	1.2 Evaluación de datos, información y contenidos digitales		A
	1.3 Gestión de datos, información y contenidos digitales		A
COMUNICACIÓN Y COLABORACIÓN	2.1 Interactuar a través de tecnologías digitales		
	2.2 Compartir a través de tecnologías digitales		
	2.3 Participación en la ciudadanía a través de las tecnologías digitales		
	2.4 Colaboración a través de tecnologías digitales		
	2.5 Netiqueta		
	2.6 Gestión de la identidad digital		
CREACIÓN DE CONTENIDO DIGITAL	3.1 Desarrollo de contenido digital		A
	3.2 Integración y reelaboración de contenidos digitales		
	3.3 Derechos de autor y licencias		
	3.4 Programación		
SEGURIDAD	4.1 Protección de dispositivos		
	4.2 Protección de los datos personales y la privacidad		
	4.3 Proteger la salud y el bienestar		
	4.4 Protección del medio ambiente		
RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	5.1 Resolución de problemas técnicos		
	5.2 Identificación de necesidades y respuestas tecnológicas		
	5.3 Uso creativo de las tecnologías digitales		
	5.4 Identificación de brechas de competencia digital		

Tabla 15. Competencias DIGICOMP desarrolladas con las actividades propuestas en el Módulo.

		Topic 1 - Lesson 1	Topic 2 – Lesson 5
		T1.L1.1	T2.L5.1
IDEAS Y OPORTUNIDADES	1.1 Detectar oportunidades	B	
	1.2 Creatividad	B	B
	1.3 Visión	A	A
	1.4 Valoración de ideas	A	A
	1.5 Pensamiento ético y sostenible		
RECURSOS	2.1 Autoconciencia y autoeficacia		
	2.2 Motivación y perseverancia		
	2.3 Movilización de recursos		A
	2.4 Educación financiera y económica		
	2.5. Movilizar a otros	A	B
EN ACCIÓN	3.1 Tomando la iniciativa		
	3.2 Planificación y gestión		
	3.3 Hacer frente a la incertidumbre, la ambigüedad y el riesgo		
	3.4 Trabajar con otros	A	A
	3.5. Aprender a través de la experiencia		

Tabla 16. Competencias de ENTRECOMP desarrolladas con las actividades propuestas en el Módulo.

Capítulo 9. Otras formaciones relacionadas con Business Pitch

En este capítulo, los maestros pueden encontrar más materiales de aprendizaje de otros módulos de O-City con actividades que se pueden implementar en el aula mientras implementan el curso en Business pitch. Los profesores decidirán qué recursos llevar a su aula en función de su realidad docente. De esta manera, los profesores adaptarán la ruta de aprendizaje de sus estudiantes centrándose en la técnica, la cultura, la propiedad intelectual, los negocios y / o las habilidades blandas..

Módulo I. Patrimonio y Propiedad Intelectual

En esta sección los profesores encontrarán recursos didácticos y didácticos sobre contenidos básicos relacionados con el patrimonio y la propiedad intelectual. Este módulo se divide en dos cursos, que se pueden abrir utilizando su enlace:

- I.1 [Heritage](#)
- I.2 [Intellectual Property](#)

Módulo II: Técnico

En esta sección los profesores encontrarán recursos didácticos y didácticos sobre contenidos básicos relacionados con las competencias técnicas. Este módulo se divide en seis cursos, que se pueden abrir utilizando su enlace:

- II.1 [Photo-video Concept](#)
- II.2 [Video](#)
- II.3 [Animation](#)
- II.4 [Comic](#)
- II.5 [Podcast](#)
- II.6 [Infographic](#)

Módulo III. Business

En esta sección los profesores encontrarán recursos de aprendizaje y enseñanza sobre contenidos básicos relacionados con las habilidades empresariales y de emprendimiento. El módulo se divide en 6 cursos, que se pueden abrir utilizando su enlace:

- III.1 [Business models](#)
- III.2 [Digital marketing](#)
- III.3 [Branding](#)
- III.4 [Entrepreneurial finances](#)
- III.5 [Testing business ideas](#)

Módulo IV. Habilidades blandas

En esta sección los profesores encontrarán recursos de aprendizaje y enseñanza para estimular la creatividad, el pensamiento crítico y las habilidades interpersonales como herramienta para mejorar la integración profesional. Estos son los tres cursos del módulo, que se pueden abrir utilizando su enlace:

- IV.1 [Interpersonal Skills](#)

- IV.2 [Creativity](#)
- IV.3 [Critical Thinking](#)

Bibliografía

[The investor pitch: set the right objectives](#) retrieved on November 12th, 2020

[¿Qué espera un inversor que le cuentes para invertir en tu start up?](#)

[Finanzas para emprendedores: ¿qué quiere oír un inversor sobre un proyecto de emprendimiento?](#)

[Tipos de inversores](#)

[Seis claves para construir tu presentación o pitch comercial](#)

[Buscar socios emprendedores para montar un negocio](#)

[4 Characteristics to Look for in a Potential Business Partner](#)

[Elevator Pitch Generator](#)

[Elevator Pitch Generator Eggadrients](#)

[Pitching Basics](#)

<https://infoinspired.com/google-docs/spreadsheet/how-to-create-radar-chart-in-google-sheets/> (retrieved on December 2nd 2020)

<https://excelchamps.com/blog/people-graph/> Retrieved on December 2nd 2020

<https://www.lucidchart.com/blog/how-to-make-a-bubble-chart-in-excel> Retrieved on December 2nd 2020

https://www.economist.com/blogs/dailychart/2010/12/europes_economies Retrieved on December 2nd 2020

Examples of pitch - videos recommendations (retrieved on December 2nd 2020):

<https://www.youtube.com/watch?v=FrIfes1L7NI>

<https://www.youtube.com/watch?v=i6O98o2FRHw>

<https://www.youtube.com/watch?v=gXwewPgLmkE>

Examples of elevator pitch tutorials (retrieved on December 2nd 2020)

https://www.youtube.com/watch?v=Lb0Yz_5ZYzI

Anexo I. DIGCOMP: marco para desarrollar y comprender las competencias digitales.

DIGCOMP (Ferrari, 2013) define una lista de 5 áreas de competencia (Dimensión 1: Información, comunicación, creación de contenidos, seguridad y resolución de problemas), cada una con varias competencias como marco para desarrollar y comprender las competencias digitales en Europa. DIGCOMP nos proporciona indicadores para el desarrollo de la competencia digital, que se muestran en las Tablas A.I.1 y A.I.2., con tres niveles de competencia: A (nivel básico), B (nivel intermedio) y C (nivel avanzado). Además, DIGCOMP también describe los descriptores de resultados de aprendizaje para cada competencia, que se recogen en las Tablas A.I.3, A.I.4 y A.I.5.

	Llegar a A	Pasando de A a B	Pasando de B a C
Información	<ul style="list-style-type: none"> Comprender qué es un motor de búsqueda <ul style="list-style-type: none"> Descubrir cómo hacer búsquedas con palabras simples Comprender cómo guardar contenido e información Comprender qué información está cubierta por los derechos de autor Comprender cómo confiar en la información en línea 	<ul style="list-style-type: none"> Conocer y utilizar métodos de búsqueda efectivos. <ul style="list-style-type: none"> Averiguar cómo juzgar la información y usar estas estrategias. Averiguar cómo mantener archivos y contenido regularmente e implementar prácticas. Entendiendo términos como copyright, copy left y creative commons. 	<ul style="list-style-type: none"> Conocer y probar una gama más amplia de técnicas y estrategias de búsqueda. <ul style="list-style-type: none"> Averiguar cómo verificar y filtrar la información y usar estas estrategias. Conocer y probar una gama más amplia de métodos y herramientas para organizar la información. Comprensión de los diferentes tipos de licencias y cómo aplicarlas.
Comunicación	<ul style="list-style-type: none"> Conocer los diferentes canales de comunicación digital <ul style="list-style-type: none"> Comprender cómo usar algunas herramientas de comunicación Tomar conciencia de los principios básicos para la comunicación a través de medios digitales Tomar conciencia de cómo usar las tecnologías para cooperar con otros 	<ul style="list-style-type: none"> Descubrir y probar más formas de comunicarse con los demás. <ul style="list-style-type: none"> Averiguar y usar regularmente formas de compartir archivos y contenido con otros. Asegurar que las herramientas cooperativas se utilicen con la mayor regularidad posible y ver las oportunidades cuando surjan necesidades. Más información sobre los servicios en línea Más información sobre la netiqueta 	<ul style="list-style-type: none"> Descubrir y probar una amplia gama de herramientas y dispositivos de comunicación. <ul style="list-style-type: none"> Conocerlos y probarlos en el contexto de su coincidencia con las necesidades y el propósito. Conocer una amplia gama de dispositivos y herramientas para compartir información, e identificar cuál de estas herramientas y dispositivos se adapta mejor a las diferentes necesidades y propósitos. Involucrarse en la participación cívica en línea Comprender las diferencias culturales
Creación de contenido	<ul style="list-style-type: none"> Conocer diferentes herramientas, software y paquetes para producir contenido <ul style="list-style-type: none"> Comprender cómo usar algunas herramientas simples 	<ul style="list-style-type: none"> Conocer y utilizar diferentes formas en que las TIC pueden producir contenido. <ul style="list-style-type: none"> Familiarícese con las herramientas multimedia 	<ul style="list-style-type: none"> Seleccionar formas de producir contenido que no sea tan familiar y usarlas en contextos apropiados para las necesidades y el propósito.

	<ul style="list-style-type: none"> • Descripción de cómo modificar el contenido 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprender cómo aplicar licencias al contenido que uno ha producido • Conocer las herramientas que apoyan la creación de nuevos programas o aplicaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer y usar formas de editar y refinar el contenido. • Conocer y utilizar formas expertas de combinar contenido existente, como el mash-up. • Familiarizarse con diferentes tipos de licencias. • Aprender a programar y programar.
--	--	---	---

Cuadro A.I.1 Indicadores para el desarrollo de la competencia digital: Información, Comunicación, Creación de Contenidos.

	Llegando a A	Pasando de A a B	Pasandode B a C
Seguridad	<ul style="list-style-type: none"> Encontrar medios simples de protección (contraseñas, antivirus, evitar compartir información) <ul style="list-style-type: none"> Comprender cómo protegerse de la adicción o el acoso cibernético 	<ul style="list-style-type: none"> Encontrar detalles de la información que no debe compartirse en línea y tener oportunidades para ponerlo en práctica. <ul style="list-style-type: none"> Conocer y utilizar una gama de herramientas para proteger los dispositivos digitales. Conocer el impacto de las tecnologías en el medio ambiente 	<ul style="list-style-type: none"> Conocer y utilizar una amplia gama de estrategias de protección y cómo se aplican a las identidades en línea. <ul style="list-style-type: none"> Saber cómo cambiar la configuración de seguridad y privacidad en línea, y monitorearlas y ajustarlas regularmente según sea necesario, comprobándolas con la práctica de expertos. Tener acceso a fuentes expertas que detallan los diferentes problemas de privacidad y cómo abordarlos en la práctica. Conocer el impacto de las tecnologías en la sociedad
Resolución de problemas	<ul style="list-style-type: none"> Encontrar medios simples de protección (contraseñas, antivirus, evitar compartir información) <ul style="list-style-type: none"> Comprender cómo protegerse de la adicción o el acoso cibernético 	<ul style="list-style-type: none"> Tener acceso a fuentes o centros que demuestren tecnologías digitales, y tener la oportunidad de explorar su uso de acuerdo con las necesidades personales. <ul style="list-style-type: none"> Tener acceso a fuentes o centros que ofrezcan asesoramiento técnico y permitan al individuo adquirir experiencia personal en la resolución de problemas técnicos. Crear una red propia de expertos a los que recurrir en busca de ayuda 	<ul style="list-style-type: none"> Tener acceso a una gama de asesoramiento experto relacionado con nuevas herramientas, dispositivos, aplicaciones, software y servicios, para brindar oportunidades para revisarlos en términos de necesidades y propósitos personales actuales o futuros. <ul style="list-style-type: none"> Tener acceso a asesoramiento técnico experto que demuestre cómo resolver los problemas técnicos que surjan, y poder utilizarlo en la práctica. Tener acceso a un medio para verificar la competencia personal y ser dirigido a fuentes para actualizar las áreas de competencia que se identifican como débiles.

			<ul style="list-style-type: none">• Conocer el potencial de las tecnologías en la resolución de problemas complejos o cognitivos•
--	--	--	--

Cuadro A.I.2 Indicadores para el desarrollo de la competencia digital: Seguridad, Resolución de problemas

	Competencia	A-Fundamentación	B-Intermedio	C-Avanzado
Información	Navegación, búsqueda y filtrado de información	Puedo hacer algunas búsquedas en línea a través de motores de búsqueda. Sé que diferentes motores de búsqueda pueden proporcionar diferentes resultados.	Puedo navegar por Internet en busca de información y puedo buscar información en línea. Puedo articular mis necesidades de información y puedo seleccionar la información apropiada que encuentro.	Puedo utilizar una amplia gama de estrategias de búsqueda cuando busco información y navega por Internet. Puedo filtrar y monitorear la información que recibo. Sé a quién seguir en lugares para compartir información en línea (por ejemplo, microblogging)).
	Evaluación de la información	Sé que no toda la información en línea es confiable.	Puedo comparar diferentes fuentes de información.	Soy crítico con la información que encuentro y puedo verificar y evaluar su validez y credibilidad.
	Almacenamiento y recuperación de información	Sé cómo guardar archivos y contenido (por ejemplo, textos, imágenes, música, videos y páginas web). Sé cómo volver al contenido que he guardado.	Puedo guardar, almacenar o etiquetar archivos, contenido e información y tengo mi propia estrategia de almacenamiento. Puedo recuperar y administrar la información y el contenido que he guardado o almacenado.	Puedo aplicar diferentes métodos y herramientas para organizar archivos, contenido e información. Puedo implementar un conjunto de estrategias para recuperar el contenido que yo u otros han organizado y almacenado.
Comun	Interactuando a través de tecnologías	Puedo interactuar con otros utilizando las características básicas de las herramientas de comunicación (por ejemplo, teléfono móvil, VoIP, chat o correo electrónico).	Puedo usar varias herramientas digitales para interactuar con otros utilizando funciones más avanzadas de herramientas de comunicación (por ejemplo, teléfono móvil, VoIP, chat, correo electrónico)).	Me dedico al uso de una amplia gama de herramientas para la comunicación en línea (correos electrónicos, chats, SMS, mensajería instantánea, blogs, microblogs, SNS). Puedo adoptar modos digitales y formas de comunicación que mejor se adapten al propósito. Puedo adaptar el formato y las formas de comunicación a mi audiencia. Puedo gestionar los diferentes tipos de comunicación que recibo.
	Compartir información y contenido	Puedo compartir archivos y contenido con otros a través de medios tecnológicos simples (por ejemplo, enviar archivos adjuntos a correos electrónicos, cargar imágenes en Internet, etc.)	Puedo participar en sitios de redes sociales y comunidades en línea, donde transmito o comparto conocimientos, contenido e información.	Puedo compartir activamente información, contenido y recursos con otros a través de comunidades en línea, redes y plataformas de colaboración.
	Participación ciudadana en línea	Sé que la tecnología se puede utilizar para interactuar con los servicios y utilizo pasivamente algunos (por ejemplo: comunidades en línea, gobierno, hospital o centros médicos, banco).	Puedo utilizar activamente algunas características básicas de los servicios en línea (por ejemplo: gobierno, hospital o centros médicos, banco, servicios de administración electrónica, etc.)).	Estoy participando activamente en espacios en línea. Sé cómo participar activamente en la participación en línea y puedo usar varios servicios en línea diferentes.
	Colaboración a través de canales digitales	Puedo colaborar con otros utilizando tecnologías tradicionales (por ejemplo, correo electrónico)).	Puedo crear y discutir resultados en colaboración con otros utilizando herramientas digitales simples.	Utilizo con frecuencia y confianza varias herramientas y medios de colaboración digital para colaborar con otros en la producción y el intercambio de recursos, conocimientos y contenidos.

	Netiqueta	Conozco las normas básicas de comportamiento que se aplican cuando se comunican con otros utilizando herramientas digitales.	Conozco los principios de la etiqueta en línea y puedo aplicarlos en mi propio contexto.	Puedo aplicar los diversos aspectos de la etiqueta en línea a diferentes espacios y contextos de comunicación digital. He desarrollado estrategias para descubrir comportamientos inapropiados.
	Gestión de la identidad digital	Soy consciente de los beneficios y riesgos relacionados con la identidad digital.	Puedo dar forma a mi identidad digital en línea y realizar un seguimiento de mi huella digital.	Puedo gestionar varias identidades digitales según el contexto y el propósito, puedo monitorear la información y los datos que produzco a través de mi interacción en línea, sé cómo proteger mi reputación digital.

Cuadro A.I.3 Descriptores de resultados de aprendizaje para competencias en áreas de Información y Comunicación.

	Competencia	A-Foundamentación	B-Intermedio	C-Avanzado
Creación de contenido	Desarrollo de contenido	Puedo crear contenido digital simple (por ejemplo, texto, tablas, imágenes, audio, etc.).	Puedo producir contenido digital en diferentes formatos, incluyendo multimedia (por ejemplo, texto, tablas, imágenes, audio, etc.).	Puedo producir contenido digital en diferentes formatos, plataformas y entornos. Puedo utilizar una variedad de herramientas digitales para crear salidas multimedia originales.
	Integración y reelaboración	Puedo hacer cambios básicos en el contenido que otros han producido.	Puedo editar, refinar y modificar el contenido que yo u otros han producido.	Puedo mezclar elementos de contenido existentes para crear otros nuevos.
	Derechos de autor y licencias	Sé que parte del contenido que uso puede estar cubierto por derechos de autor.	Tengo conocimientos básicos de las diferencias sobre derechos de autor, copy left y creative commons y puedo aplicar algunas licencias al contenido que creo.	Sé cómo los diferentes tipos de licencias se aplican a la información y los recursos que uso y creo.
	Programación	Puedo modificar alguna función simple de software y aplicaciones (aplicar configuraciones básicas).	Puedo aplicar varias modificaciones al software y las aplicaciones (configuración avanzada, modificaciones básicas del programa).	Puedo interferir con programas (abiertos), modificar, cambiar o escribir código fuente, puedo codificar y programar en varios idiomas, entiendo los sistemas y funciones que hay detrás del programa.
Seguridad	Protección de dispositivos	Puedo usar pasos básicos para proteger mis dispositivos (por ejemplo: usar antivirus, contraseñas, etc.).	Sé cómo proteger mis dispositivos digitales, actualizo mis estrategias de seguridad.	Actualizo con frecuencia mis estrategias de seguridad. Puedo tomar medidas cuando el dispositivo está bajo amenaza.
	Protección de datos personales	Sé que solo puedo compartir ciertos tipos de información sobre mí u otros en entornos en línea..	Puedo proteger mi privacidad en línea y la de otros. Tengo una comprensión general de los problemas de privacidad y tengo un conocimiento básico de cómo se recopilan y utilizan mis datos..	A menudo cambio la configuración de privacidad predeterminada de los servicios en línea para mejorar mi protección de la privacidad. Tengo una comprensión informada y amplia de los problemas de privacidad y sé cómo se recopilan y utilizan mis datos..
	Protección de la salud	Sé cómo evitar el acoso cibernético. Sé que la tecnología puede afectar mi salud, si se usa mal.	Sé cómo protegerme a mí mismo y a los demás del acoso cibernético y entiendo los riesgos para la salud asociados con el uso de tecnologías (desde aspectos ergonómicos hasta la adicción a las tecnologías).	Soy consciente del uso correcto de las tecnologías para evitar problemas de salud. Sé cómo encontrar un buen equilibrio entre los mundos en línea y fuera de línea.
	Protección del medio ambiente	Tomo medidas básicas para ahorrar energía.	Entiendo los aspectos positivos y negativos del uso de la tecnología en el medio ambiente.	Tengo una postura informada sobre el impacto de las tecnologías en la vida cotidiana, el consumo en línea y el medio ambiente.

Cuadro A.I.4 Descriptores de resultados de aprendizaje para competencias en áreas de Creación de contenido y seguridad.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

	Competencia	A-Fundamentación	B-Intermedio	C-Avanzado
Solución de problemas	Resolución de problemas técnicos	Puedo solicitar soporte y asistencia específicos cuando las tecnologías no funcionan o cuando uso un nuevo dispositivo, programa o aplicación.	Puedo resolver problemas fáciles que surgen cuando las tecnologías no funcionan.	Puedo resolver una amplia gama de problemas que surgen del uso de la tecnología
	Identificación de necesidades y respuestas tecnológicas	Puedo usar algunas tecnologías para resolver problemas, pero para tareas limitadas. Puedo tomar decisiones al elegir una herramienta digital para una práctica rutinaria.	Entiendo lo que la tecnología puede hacer por mí y lo que no puede. Puedo resolver tareas no rutinarias explorando posibilidades tecnológicas. Puedo seleccionar la herramienta adecuada de acuerdo con el propósito y puedo evaluar la efectividad de la herramienta	Puedo tomar decisiones informadas al elegir una herramienta, dispositivo, aplicación, software o servicio para la tarea con la que no estoy familiarizado. . Soy consciente de los nuevos desarrollos tecnológicos. Entiendo cómo funcionan y operan las nuevas herramientas. Puedo evaluar críticamente qué herramienta sirve mejor a mis propósitos.
	Innovar y utilizar creativamente la tecnología	Sé que las tecnologías y las herramientas digitales se pueden utilizar con fines creativos y puedo hacer un uso creativo de las tecnologías..	Puedo usar tecnologías para resultados creativos y puedo usar tecnologías para resolver problemas (es decir, visualizar un problema). Colaboro con otros en la creación de resultados innovadores y creativos, pero no tomo la iniciativa.	Puedo resolver problemas conceptuales aprovechando las tecnologías y herramientas digitales, puedo contribuir a la creación de conocimiento a través de medios tecnológicos, puedo participar en acciones innovadoras a través del uso de tecnologías. Colaboro proactivamente con otros para producir resultados creativos e innovadores.
	Identificación de brechas de competencia digital	Tengo algunos conocimientos básicos, pero soy consciente de mis límites a la hora de utilizar tecnologías.	Sé cómo aprender a hacer algo nuevo con las tecnologías.	Actualizo con frecuencia mis necesidades de competencia digital.

Cuadro A.I.5 Descriptores de resultados de aprendizaje para competencias en el área resolución de problemas.

Anexo II. EntreComp: el marco de competencias empresariales

EntreComp (Bacigalupo, Kampylis, Punie, & Van den Brande, 2016) define una lista de 3 áreas de competencia (Ideas y oportunidades, Recursos, En acción), cada una con varias competencias como marco con descriptores de resultados de aprendizaje para promover la competencia empresarial en educación y trabajo..

El modelo de progresión de EntreComp consta de cuatro niveles principales, Básico, Intermedio, Avanzado y Experto, cada uno dividido en dos subniveles. Sin embargo, los cursos de O-City desarrollarán solo los tres primeros niveles, como en DIGCOMP: A (nivel básico), B (nivel intermedio) y C (nivel avanzado). La Tabla A.II.1 muestra una visión general de los descriptores de resultados de aprendizaje proporcionados por EntreComp, que se detallan en las Tablas A.II.2 – A.II.16.

	Competencia	A-Fundamentación	B-Intermedio	C-Avanzado
Ideas y oportunidades	Detectar oportunidades	Los estudiantes pueden encontrar oportunidades para generar valor para los demás.	Los alumnos pueden reconocer oportunidades para abordar necesidades que no se han satisfecho.	Los estudiantes pueden aprovechar y dar forma a las oportunidades para responder a los desafíos y crear valor para los demás.
	Creatividad	Los estudiantes pueden desarrollar múltiples ideas que crean valor para los demás.	Los estudiantes pueden probar y refinar ideas que crean valor para los demás.	Los estudiantes pueden transformar ideas en soluciones que crean valor para los demás.
	Visión	Los estudiantes pueden imaginar un futuro deseable.	Los estudiantes pueden construir una visión inspiradora que involucre a otros.	Los estudiantes pueden usar su visión para guiar la toma de decisiones estratégicas.
	Valoración de ideas	Los alumnos pueden entender y apreciar el valor de las ideas.	Los estudiantes entienden que las ideas pueden tener diferentes tipos de valor, que se pueden utilizar de diferentes maneras.	Los estudiantes pueden desarrollar estrategias para aprovechar al máximo el valor generado por las ideas.
	Pensamiento ético y sostenible	Los alumnos pueden reconocer el impacto de sus elecciones y comportamientos, tanto dentro de la comunidad como en el medio ambiente.	Los estudiantes son impulsados por la ética y la sostenibilidad al tomar decisiones.	Los estudiantes actúan para asegurarse de que se cumplan sus objetivos éticos y de sostenibilidad.
Recursos	Autoconciencia y autoeficacia	Los estudiantes confían en su propia capacidad para generar valor para los demás.	Los estudiantes pueden aprovechar al máximo sus fortalezas y debilidades.	Los estudiantes pueden compensar sus debilidades haciendo equipo con otros y desarrollando aún más sus fortalezas.
	Motivación y perseverancia	Los estudiantes quieren seguir su pasión y crear valor para los demás.	Los estudiantes están dispuestos a poner esfuerzo y recursos en seguir su pasión y crear valor para los demás.	Los estudiantes pueden mantenerse enfocados en su pasión y seguir creando valor de los contratiempos.
	Movilización de recursos	Los estudiantes pueden encontrar y usar los recursos de manera responsable.	Los alumnos pueden reunir y gestionar diferentes tipos de recursos para crear valor para los demás.	Los estudiantes pueden definir estrategias para movilizar los recursos que necesitan para generar valor para los demás.
	Educación financiera y económica	Los alumnos pueden elaborar el presupuesto para una actividad sencilla.	Los estudiantes pueden encontrar opciones de financiamiento y administrar un presupuesto para su actividad de creación de valor.	Los estudiantes pueden hacer un plan para la sostenibilidad financiera de una actividad de creación de valor.
	Movilizar a otros	Los alumnos pueden comunicar sus ideas con claridad y entusiasmo.	Los estudiantes pueden persuadir, involucrar e inspirar a otros en actividades de creación de valor.	Los estudiantes pueden inspirar a otros y hacer que se unan a actividades de creación de valor.
En acción	Tomando la iniciativa	Los estudiantes están dispuestos a intentar resolver problemas que afectan a sus comunidades.	Los estudiantes pueden iniciar actividades de creación de valor.	Los estudiantes pueden buscar oportunidades para tomar la iniciativa de agregar o crear valor.
	Planificación y gestión	Los alumnos pueden definir los objetivos de una actividad simple de creación de valor.	Los estudiantes pueden crear un plan de acción, que identifica las prioridades e hitos para lograr sus objetivos..	Los estudiantes pueden refinar las prioridades y los planes para adaptarse a las circunstancias cambiantes.
	Hacer frente a la incertidumbre, la	Los estudiantes no tienen miedo de cometer errores mientras prueban cosas nuevas.	Los estudiantes pueden evaluar los beneficios y riesgos de las opciones alternativas y tomar decisiones que reflejen sus preferencias. s.	Los estudiantes pueden sopesar los riesgos y tomar decisiones a pesar de la incertidumbre y la ambigüedad.

	ambigüedad y el riesgo			
	Trabajar con otros	Los estudiantes pueden trabajar en equipo para crear valor.	Los estudiantes pueden trabajar junto con una amplia gama de individuos y grupos para crear valor.	Los estudiantes pueden construir un equipo y redes basadas en las necesidades de su actividad de creación de valor.
	Aprender a través de la experiencia	Los estudiantes pueden reconocer lo que han aprendido al participar en actividades de creación de valor.	Los estudiantes pueden reflexionar y juzgar sus logros y fracasos y aprender de ellos.	Los estudiantes pueden mejorar sus habilidades para crear valor basándose en sus experiencias e interacciones previas con otros.

Cuadro A.II.1 Descripción general de EntreComp

Área	Ideas y oportunidades	Competencia	Detectar oportunidades
Pista	Usa tu imaginación y habilidades para identificar oportunidades para crear valor.		
Descriptor	Identificar y aprovechar las oportunidades para crear valor explorando el panorama social, cultural y económico. Identificar las necesidades y los desafíos que deben satisfacerse. Establecer nuevas conexiones y reunir elementos dispersos del paisaje para crear oportunidades para crear valor.		
Niveles de competencia			
	A - Fundamentación	B - Intermedio	C - Avanzado
	<p>Puedo encontrar oportunidades para ayudar a otros / Puedo reconocer oportunidades para crear valor en mi comunidad y entorno.</p> <p>Puedo encontrar diferentes ejemplos de desafíos que necesitan soluciones / Puedo reconocer desafíos en mi comunidad y entorno que puedo contribuir a resolver.</p> <p>Puedo encontrar ejemplos de grupos que se han beneficiado de una solución a un problema determinado / Puedo identificar necesidades en mi comunidad y entorno que no se han cumplido.</p> <p>Puedo diferenciar entre diferentes áreas donde se puede crear valor (por ejemplo, en el hogar, en la comunidad, en el medio ambiente o en la economía o la sociedad) / Puedo reconocer los diferentes roles que desempeñan los sectores público, privado y de terceros en mi región o país..</p>	<p>Puedo explicar lo que hace que una oportunidad para crear valor / Puedo buscar proactivamente oportunidades para crear valor, incluso por necesidad.</p> <p>Puedo identificar oportunidades para resolver problemas de maneras alternativas / Puedo redefinir la descripción de un desafío, para que las oportunidades alternativas lo aborden puedan hacerse evidentes.</p> <p>Puedo reconocer los diferentes roles que desempeñan los sectores público, privado y de terceros en mi región o país / Puedo establecer qué grupo de usuarios y qué necesidades quiero abordar a través de la creación de valor.</p> <p>Puedo diferenciar entre contextos para crear valor (por ejemplo, comunidades y redes informales, organizaciones existentes, el mercado) / puedo identificar mis oportunidades personales, sociales y profesionales para crear valor, tanto en organizaciones existentes como mediante la creación de nuevas empresas.</p>	<p>Puedo describir diferentes enfoques analíticos para identificar oportunidades empresariales / Puedo usar mi conocimiento y comprensión del contexto para crear oportunidades para crear valor.</p> <p>Puedo desmontar las prácticas establecidas y desafiar el pensamiento dominante para crear oportunidades y ver los desafíos de diferentes maneras / Puedo juzgar el momento adecuado para aprovechar la oportunidad de crear valor.</p> <p>Puedo llevar a cabo un análisis de necesidades que involucre a las partes interesadas relevantes / Puedo identificar desafíos relacionados con las necesidades e intereses contrastantes de las diferentes partes interesadas.</p> <p>Puedo identificar los límites del sistema que son relevantes para mi actividad de creación de valor (o la de mi equipo) / Puedo analizar una actividad de creación de valor existente mirándola como un todo e identificando oportunidades para desarrollarla aún más.</p>

Cuadro A.II.2 Descriptores de resultados de aprendizaje para la detección de competencias (ideas y oportunidades de área)

Área	Ideas y oportunidades	Competencia	Creatividad
Pista	Desarrollar ideas creativas y con propósito		
Descriptor	Desarrollar varias ideas y oportunidades para crear valor, incluyendo mejores soluciones a los desafíos existentes y nuevos. Explore y experimente con enfoques innovadores. Combinar conocimientos y recursos para lograr efectos valiosos.		
Niveles de competencia			
A - Fundamentación	B - Intermedio	C - Avanzado	
<p>Puedo demostrar que tengo curiosidad por las cosas nuevas / Puedo explorar nuevas formas de hacer uso de los recursos existentes.</p> <p>Puedo desarrollar ideas que resuelvan problemas que son relevantes para mí y mi entorno / Solo y como parte de un equipo, puedo desarrollar ideas que crean valor para los demás.</p> <p>Puedo abordar problemas abiertos (problemas que pueden tener muchas soluciones) con curiosidad / Puedo explorar problemas abiertos de muchas maneras para generar múltiples soluciones.</p> <p>Puedo ensamblar objetos que crean valor para mí y para otros / puedo mejorar los productos, servicios y procesos existentes para que satisfagan mejor mis necesidades o las de mis compañeros y la comunidad.</p> <p>Puedo encontrar ejemplos de productos, servicios y soluciones innovadoras / Puedo describir cómo algunas innovaciones han transformado la sociedad.</p>	<p>Puedo experimentar con mis habilidades y competencias en situaciones que son nuevas para mí / Puedo buscar activamente nuevas soluciones que satisfagan mis necesidades.</p> <p>Puedo experimentar con diferentes técnicas para generar soluciones alternativas a los problemas, utilizando los recursos disponibles de una manera efectiva / Puedo probar el valor de mis soluciones con los usuarios finales.</p> <p>Puedo participar en dinámicas de grupo destinadas a definir problemas abiertos / Puedo remodelar problemas abiertos para que se ajusten a mis habilidades.</p> <p>Puedo identificar las funciones básicas que un prototipo debe tener para ilustrar el valor de mi idea / Puedo ensamblar, probar y refinar progresivamente los prototipos que simulan el valor que quiero crear.</p> <p>Puedo diferenciar entre los tipos de innovaciones (por ejemplo, innovación de proceso versus innovación de producto e innovación social, innovación incremental versus disruptiva) / Puedo juzgar si una idea, producto o proceso es innovador o simplemente nuevo para mí..</p>	<p>Puedo buscar activamente nuevas soluciones que mejoren el proceso de creación de valor / Puedo combinar mi comprensión de diferentes contextos para transferir conocimientos, ideas y soluciones en diferentes áreas.</p> <p>Puedo describir diferentes técnicas para probar ideas innovadoras con usuarios finales / Puedo configurar procesos para involucrar a las partes interesadas en la búsqueda, desarrollo y prueba de ideas.</p> <p>Puedo describir y explicar diferentes enfoques para dar forma a problemas abiertos y diferentes estrategias de resolución de problemas / Puedo ayudar a otros a crear valor fomentando la experimentación y utilizando técnicas creativas para abordar problemas y generar soluciones.</p> <p>Puedo crear (solo o con otros) productos o servicios que resuelvan mis problemas y mis necesidades / Puedo desarrollar y entregar valor en etapas, lanzando con las características centrales de mi idea (o la de mi equipo) y agregando progresivamente más.</p> <p>Puedo describir cómo las innovaciones se difunden en la sociedad, la cultura y el mercado / puedo describir diferentes niveles de innovación (por ejemplo, incremental, innovador o</p>	

transformador) y su papel en las actividades de creación de valor..

Cuadro A.II.3 Descriptores de resultados de aprendizaje para la competencia Creatividad (Ideas y oportunidades de área))

Área	Ideas y oportunidades	Competencia	Visión
Pista	Trabaja hacia tu visión de futuro		
Descriptor	Imagina el futuro. Desarrollar una visión para convertir las ideas en acción. Visualice escenarios futuros para ayudar a guiar el esfuerzo y la acción		
Niveles de competencia			
A - Fundamentales	B - Intermedios	C - Avanzados	
Puedo imaginar un futuro deseable / Puedo desarrollar escenarios futuros simples donde se crea valor para mi comunidad y mi entorno.	Puedo desarrollar (solo o con otros) una visión inspiradora para el futuro que involucre a otros / Puedo construir escenarios futuros en torno a mi actividad de creación de valor. Puedo explicar qué es una visión y para qué sirve / Soy consciente de lo que se necesita para construir una visión. Mi visión de crear valor me impulsa a hacer el esfuerzo de convertir las ideas en acción / Puedo decidir a qué tipo de visión para crear valor me gustaría contribuir.	Puedo usar mi comprensión del contexto para identificar diferentes visiones estratégicas para crear valor / Puedo discutir mi visión estratégica (o la de mi equipo) para crear valor. Puedo explicar el papel de una declaración de visión para la planificación estratégica / Puedo preparar una declaración de visión para mi actividad de creación de valor (o la de mi equipo) que guía la toma de decisiones internas a lo largo de todo el proceso de creación de valor. Puedo identificar los cambios necesarios para lograr mi visión / Puedo promover iniciativas de cambio y transformación que contribuyan a mi visión.	

Cuadro A.II.4 Descriptores de resultados de aprendizaje para la competencia Visión (Area Ideas and Opportunities)

Área	Ideas y oportunidades	Competencia	Valoración de ideas
Pista	Aprovecha al máximo las ideas y oportunidades		
Descriptor	Juzgar qué valor tiene en términos sociales, culturales y económicos. Reconocer el potencial que tiene una idea para crear valor e identificar		
Niveles de competencia			
A - Fundamentales	B - Intermedios	C - Avanzados	
Puedo encontrar ejemplos de ideas que tienen valor para mí y para los demás / Puedo mostrar cómo diferentes grupos, como empresas e instituciones, crean valor en mi comunidad y entorno.	Puedo notar la diferencia entre el valor social, cultural y económico / Puedo decidir sobre qué tipo de valor quiero actuar y luego elegir el camino más apropiado para hacerlo.	Reconozco las muchas formas de valor que se pueden crear a través del emprendimiento, como el valor social, cultural o económico / Puedo dividir una cadena de valor en sus diferentes partes e identificar cómo se agrega valor en cada parte.	

Puedo aclarar que las ideas de otras personas pueden ser utilizadas y actuadas, respetando sus derechos / Puedo explicar que las ideas pueden ser compartidas y circuladas para el beneficio de todos o pueden ser protegidas por ciertos derechos, por ejemplo, derechos de copia o patentes..	Puedo notar la diferencia entre los tipos de licencias que se pueden utilizar para compartir ideas y proteger los derechos / puedo elegir la licencia más adecuada con el fin de compartir y proteger el valor creado por mis ideas.	Puedo diferenciar entre marcas, derechos de diseño registrados, patentes, indicaciones geográficas, secretos comerciales, acuerdos de confidencialidad y licencias de derechos de autor, incluidas las licencias abiertas de dominio público, como las comunicaciones creativas / Al crear ideas con otros, puedo esbozar un acuerdo de difusión y explotación que beneficie a todos los socios involucrados.
---	--	---

Cuadro A.II.5 Descriptores de resultados de aprendizaje para la competencia Valoración de ideas (Area Ideas and Opportunities)

Área	Ideas y oportunidades	Competencia	Pensamiento ético y sostenible
Pista	Evaluar las consecuencias y el impacto de las ideas, oportunidades y acciones		
Descriptor	Evaluar las consecuencias de las ideas que aportan valor y el efecto de la acción empresarial en la comunidad objetivo, el mercado, la sociedad y el medio ambiente. Reflexione sobre cuán sostenibles son los objetivos sociales, culturales y económicos a largo plazo, y el curso de acción elegido. Actuar con responsabilidad.		
Niveles de competencia			
	A - Fundamentales	B - Intermedios	C - Avanzados
	<p>Puedo reconocer comportamientos que muestran integridad, honestidad, responsabilidad, coraje y compromiso / Puedo describir con mis propias palabras la importancia de la integridad y los valores éticos.</p> <p>Puedo enumerar ejemplos de comportamiento respetuoso con el medio ambiente que beneficia a una comunidad / Puedo reconocer ejemplos de comportamiento respetuoso con el medio ambiente por parte de las empresas que crean valor para la sociedad en su conjunto.</p> <p>Puedo encontrar y enumerar ejemplos de cambios causados por la acción humana en contextos sociales, culturales, ambientales o económicos / Puedo diferenciar entre el impacto de una actividad creadora de valor en la</p>	<p>Puedo aplicar el pensamiento ético a los procesos de consumo y producción / Me impulsa la honestidad y la integridad al tomar decisiones.</p> <p>Puedo identificar prácticas que no son sostenibles y sus implicaciones para el medio ambiente / Puedo producir una declaración clara del problema cuando me enfrente a prácticas que no son sostenibles.</p> <p>Puedo identificar el impacto que la toma de oportunidades tendrá en mí y en mi equipo, en el grupo objetivo y en la comunidad circundante / Puedo identificar a las partes interesadas que se ven afectadas por el cambio provocado por mi actividad de creación de valor (o la de mi equipo), incluidas las partes interesadas que no pueden hablar (por ejemplo, las generaciones futuras, el clima o la naturaleza).</p>	<p>Puedo argumentar que las ideas para crear valor deben estar respaldadas por la ética y los valores relacionados con el género, la igualdad, la equidad, la justicia social y la sostenibilidad ambiental / Puedo asumir la responsabilidad de promover el comportamiento ético en mi área de influencia (por ejemplo, promoviendo el equilibrio de género destacando las desigualdades y cualquier falta de integridad).</p> <p>Puedo discutir el impacto que una organización tiene en el medio ambiente (y viceversa) / Puedo discutir la relación entre la sociedad y los desarrollos técnicos, en relación con sus implicaciones para el medio ambiente.</p> <p>Puedo analizar las implicaciones de mi actividad de creación de valor dentro de los límites del sistema en el que estoy trabajando / Puedo definir el</p>

comunidad objetivo y el impacto más amplio en la sociedad..	Puedo notar la diferencia entre contabilizar el uso de recursos y contabilizar el impacto de mi actividad de creación de valor en las partes interesadas y el medio ambiente..	propósito de la evaluación de impacto, el monitoreo de impacto y la evaluación de impacto. Puedo notar la diferencia entre entrada, salida, salida e impacto / Puedo discutir una variedad de métodos de rendición de cuentas para la rendición de cuentas funcional y estratégica.
---	--	---

Cuadro A.II.6 Descriptores de resultados de aprendizaje para la competencia Pensamiento ético y sostenible (Area Ideas and Opportunities)

Área	Recursos	Competencia	Autoconciencia y autoeficacia
Pista	Cree en ti mismo y sigue desarrollándote		
Descriptor	Reflexione sobre sus necesidades, aspiraciones y deseos a corto, mediano y largo plazo Identifique y evalúe sus fortalezas y debilidades individuales y grupales. Cree en tu capacidad para influir en el curso de los acontecimientos, a pesar de la incertidumbre, los contratiempos y los fracasos temporales		
Niveles de competencia			
A - Fundamentales		B - Intermedios	C - Avanzados
<p>Puedo identificar mis necesidades, deseos, intereses y metas / Puedo describir mis necesidades, deseos, intereses y metas.</p> <p>Puedo identificar cosas en las que soy bueno y cosas en las que no soy bueno.</p> <p>Creo en mi capacidad para hacer lo que se me pide con éxito / Creo en mi capacidad para lograr lo que pretendo.</p> <p>Puedo enumerar diferentes tipos de trabajos y sus funciones clave / Puedo describir qué cualidades y habilidades se necesitan para diferentes trabajos, y cuáles de estas cualidades y habilidades tengo.</p>		<p>Puedo comprometerme a satisfacer mis necesidades, deseos, intereses y metas / Puedo reflexionar sobre mis necesidades, deseos, intereses y aspiraciones individuales y grupales en relación con las oportunidades y las perspectivas futuras.</p> <p>Puedo juzgar mis fortalezas y debilidades y las de los demás en relación con las oportunidades para crear valor / Me impulsa el deseo de usar mis fortalezas y habilidades para aprovechar al máximo las oportunidades para crear valor.</p> <p>Puedo juzgar el control que tengo sobre mis logros (en comparación con cualquier control de influencias externas) / Creo que puedo influir en las personas y las situaciones para mejorar.</p>	<p>Puedo traducir mis necesidades, deseos, intereses y aspiraciones en metas que me ayuden a alcanzarlas / Puedo ayudar a otros a reflexionar sobre sus necesidades, deseos, intereses y aspiraciones y cómo pueden convertirlos en metas.</p> <p>Puedo asociarse con otros para compensar nuestras debilidades y aumentar nuestras fortalezas / Puedo ayudar a otros a identificar sus fortalezas y debilidades.</p> <p>Creo en mi capacidad para llevar a cabo lo que he imaginado y planeado, a pesar de los obstáculos, las fuentes limitadas y la resistencia de los demás / Creo en mi capacidad para comprender y sacar lo bueno de las experiencias que otros pueden etiquetar como fracasos.</p>

	<p>Puedo describir mis habilidades y competencias relacionadas con las opciones de carrera, incluido el autoempleo / Puedo usar mis habilidades y competencias para cambiar mi trayectoria profesional, como resultado de nuevas oportunidades o por necesidad..</p>	<p>Puedo discutir cómo una comprensión y evaluación realistas de mis actitudes personales, habilidades y conocimientos pueden influir en mi toma de decisiones, relaciones con otras personas y calidad de vida / Puedo elegir oportunidades de desarrollo profesional con mi equipo y organización en función de una comprensión clara de nuestras fortalezas y debilidades..</p>
--	--	--

Cuadro A.II.7 Descriptores de resultados de aprendizaje para la autoconciencia y autoeficacia de la competencia (Recursos)

Área	Recursos	Competencia	Motivación y perseverancia
Pista	Manténgase enfocado y no se rinda		
Descriptor	Esté decidido a convertir las ideas en acción y satisfacer su necesidad de lograrlo. Prepárese para ser paciente y siga tratando de lograr sus objetivos individuales o grupales a largo plazo. Sea resistente bajo presión, adversidad y fracaso temporal.		
Niveles de competencia			
A - Fundamentales	B - Intermedios	C - Avanzados	
<p>Me impulsa la posibilidad de hacer o contribuir a algo que es bueno para mí o para los demás / Estoy motivado por la idea de crear valor para mí y para los demás.</p> <p>Veo las tareas como desafíos para dar lo mejor de mí / Estoy motivado por los desafíos.</p> <p>Puedo reconocer diferentes formas de motivarme a mí mismo y a los demás para crear valor.</p> <p>Muestro pasión y voluntad para lograr mis objetivos / Estoy decidido y persevero cuando trato de lograr mis objetivos (o los de mi equipo).</p> <p>No me doy por vencido y puedo seguir adelante incluso cuando me enfrento a dificultades / No tengo miedo de trabajar duro para lograr mis objetivos.</p>	<p>Puedo anticipar la sensación de lograr mis objetivos y esto me motiva / Puedo regular mi propio comportamiento para mantenerme motivado y lograr los beneficios de convertir las ideas en acción.</p> <p>Puedo establecer desafíos para motivarme / Estoy dispuesto a esforzarme y usar recursos para superar los desafíos y lograr mis objetivos (o los de mi equipo).</p> <p>Puedo reflexionar sobre los incentivos sociales asociados con tener un sentido de iniciativa y crear valor para mí y para los demás / Puedo notar la diferencia entre los factores personales y externos que me motivan a mí o a otros al crear valor.</p> <p>Puedo superar circunstancias adversas simples / Puedo juzgar cuándo no vale la pena continuar con una idea.</p> <p>Puedo retrasar el logro de mis objetivos para obtener un mayor valor, gracias al esfuerzo prolongado / Puedo mantener el esfuerzo y el interés, a pesar de los contratiempos.</p>	<p>Uzco mi esfuerzo usando mi deseo de logro y la creencia en mi capacidad de lograr / puedo entrenar a otros para que se mantengan motivados, alentándolos a comprometerse con lo que quieren lograr.</p> <p>Puedo usar estrategias para mantenerme motivado (por ejemplo, establecer metas, monitorear el desempeño y evaluar mi progreso) / Puedo usar estrategias para mantener a mi equipo motivado y enfocado en crear valor.</p> <p>Puedo perseverar frente a las adversidades cuando trato de lograr mis objetivos / Puedo idear estrategias para superar las circunstancias adversas estándar.</p> <p>Puedo celebrar los logros a corto plazo, con el fin de mantenerme motivado / Puedo inspirar a otros a trabajar duro en sus objetivos mostrando pasión y un fuerte sentido de propietario- barco.</p>	

Cuadro A.II.8 Descriptores de resultados de aprendizaje para la competencia Motivación y perseverancia (Recursos)

Área	Recursos	Competencia	Movilización de recursos
Pista	Obtenga y administre los recursos que necesita.		
Descriptor	Obtener y gestionar los recursos materiales, no materiales y digitales necesarios para convertir las ideas en acción. Aproveche al máximo los recursos limitados. Obtener y gestionar las competencias necesarias en cualquier etapa, incluidas las competencias técnicas, legales, fiscales y digitales (por ejemplo, a través de asociaciones adecuadas, redes, subcontratación y crowdsourcing).).		
Niveles de competencia			
A - Fundamentales	B - Intermedios	C - Avanzados	
<p>Reconozco que los recursos no son ilimitados / puedo apreciar la importancia de compartir recursos con otros.</p> <p>Valoro mis posesiones y las uso de manera responsable / Puedo describir cómo los recursos duran más tiempo a través de la reutilización, la reparación y el reciclaje.</p> <p>Puedo reconocer diferentes usos para mi tiempo (por ejemplo, estudiar, jugar, descansar) / Valoro mi tiempo como un recurso escaso.</p> <p>Puedo buscar ayuda cuando tengo dificultades para lograr lo que he decidido hacer / Puedo identificar fuentes de ayuda para mi actividad de creación de valor (por ejemplo, maestros, compañeros, mentores).</p>	<p>Puedo experimentar con diferentes combinaciones de recursos para convertir mis ideas en acción / Puedo obtener y administrar los recursos necesarios para convertir mi idea en acción.</p> <p>Puedo discutir los principios de la economía circular y la eficiencia de los recursos / Utilizo los recursos de manera responsable y eficiente (por ejemplo, energía, materiales en la cadena de suministro o proceso de fabricación, espacios públicos).</p> <p>Puedo discutir la necesidad de invertir tiempo en diferentes actividades de creación de valor / Puedo usar mi tiempo de manera efectiva para lograr mis objetivos.</p> <p>Puedo describir los conceptos de división del trabajo y especialización laboral / Puedo encontrar y enumerar servicios públicos y privados para apoyar mi actividad de creación de valor (por ejemplo, incubadora, asesores sociales de empresas, ángeles de nuevas empresas, cámara de comercio).</p>	<p>Puedo desarrollar un plan para lidiar con recursos limitados al configurar mi actividad de creación de valor / Puedo reunir los recursos necesarios para desarrollar mi actividad de creación de valor.</p> <p>Tomo en cuenta el costo no material del uso de recursos al tomar decisiones sobre mis actividades de creación de valor / Puedo elegir y poner en marcha procedimientos efectivos de gestión de recursos (por ejemplo, análisis del ciclo de vida, residuos sólidos).</p> <p>Puedo administrar mi tiempo de manera efectiva, utilizando técnicas y herramientas que me ayudan a mí (o a mi equipo) productivo / Puedo ayudar a otros a administrar su tiempo de manera efectiva.</p> <p>Puedo encontrar soluciones digitales (por ejemplo, gratuitas, de pago o de código abierto) que pueden ayudarme a administrar mis actividades de creación de valor de manera eficiente / Puedo encontrar apoyo para ayudarme a aprovechar la oportunidad de crear valor (por ejemplo, servicios de asesoramiento o consultoría, apoyo de pares o mentores).</p>	

Cuadro A.II.9 Descriptores de los resultados del aprendizaje para la competencia Movilización de recursos (Recursos)



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Área	Recursos	Competencia	Literario financiero y económico
Pista	Desarrollar conocimientos financieros y económicos		
Descriptor	Estimar el costo de convertir una idea en una actividad creadora de valor. Planificar, poner en marcha y evaluar las decisiones financieras a lo largo del tiempo. Administrar el financiamiento para asegurarme de que mi actividad de creación de valor pueda durar a largo plazo		
Niveles de competencia			
A - Fundamentales	B - Intermedios		C - Avanzados
<p>Puedo recordar terminología básica y símbolos relacionados con el dinero / puedo explicar conceptos económicos simples (por ejemplo, oferta y demanda, precio de mercado, comercio).</p> <p>Puedo juzgar para qué usar mi dinero / Puedo elaborar un presupuesto familiar simple de manera responsable.</p> <p>Puedo identificar los principales tipos de ingresos para las familias, las empresas, las organizaciones sin fines de lucro y el estado / Puedo describir el papel principal de los bancos en la economía y la sociedad.</p> <p>Puedo esbozar el propósito de la tributación / Puedo explicar cómo la tributación financia las actividades de un país y su parte en la provisión de bienes y servicios públicos.</p>	<p>Puedo usar el concepto de costos de oportunidad y ventaja comparativa para explicar por qué ocurren los intercambios entre individuos, regiones y naciones / Puedo leer estados de resultados y balances.</p> <p>Puedo elaborar un presupuesto para una actividad de creación de valor / Puedo juzgar las necesidades de flujo de efectivo de una actividad de creación de valor.</p> <p>Puedo explicar que las actividades de creación de valor pueden tomar diferentes formas (una empresa, una empresa social, una organización sin fines de lucro, etc.) y pueden tener diferentes estructuras de propiedad (empresa individual, sociedad limitada, cooperativa, etc.) / Puedo identificar fuentes públicas y privadas de financiación para mi actividad de creación de valor (por ejemplo, premios, crowdfunding y acciones).</p> <p>Puedo estimar las principales obligaciones contables y fiscales que debo cumplir para cumplir con los requisitos fiscales de mis actividades.</p>	<p>Puedo explicar la diferencia entre un balance general y una cuenta de pérdidas y ganancias / puedo construir indicadores financieros (por ejemplo, retorno de la inversión).</p> <p>Puedo aplicar los conceptos de planificación financiera y previsión que necesito para convertir las ideas en acción (por ejemplo, ganancias o no con fines de lucro) / Puedo juzgar las necesidades de flujo de efectivo de un proyecto complejo.</p> <p>Puedo elegir las fuentes de financiación más adecuadas para poner en marcha o ampliar una actividad creadora de valor/ Puedo solicitar programas de apoyo a empresas públicas o privadas, planes de financiación, subvenciones públicas o licitaciones.</p> <p>Puedo estimar cómo mis decisiones financieras (inversiones, compra de activos, bienes, etc.) afectan mis impuestos / Puedo tomar decisiones financieras basadas en los esquemas de impuestos actuales.</p>	

Cuadro A.II.10 Descriptores de resultados de aprendizaje para la competencia Literaria financiera y económica (Recursos)

Área	Recursos	Competencia	Movilizar a otros
Pista	Inspirar, involucrar y hacer que otros se unan		
Descriptor	Inspirar y entusiasmar a las partes interesadas relevantes. Obtenga el apoyo necesario para lograr resultados valiosos. Demostrar comunicación, persuasión, negociación y liderazgo efectivos.		
Niveles de competencia			
A - Fundamentales	B - Intermedos		C - Avanzados
<p>Muestro entusiasmo por los desafíos / Estoy activamente involucrado en la creación de valor para los demás.</p> <p>Puedo persuadir a otros proporcionando una serie de argumentos.</p> <p>Puedo comunicar mis ideas claramente a los demás / Puedo comunicar las ideas de mi equipo a otros de manera persuasiva mediante el uso de diferentes métodos (por ejemplo, carteles, videos, juegos de roles).</p> <p>Puedo proporcionar ejemplos de campañas de comunicación inspiradoras / Puedo discutir cómo se pueden usar diferentes medios para llegar a las audiencias de diferentes maneras..</p>	<p>No me desanimo por las dificultades / Puedo predicar con el ejemplo.</p> <p>Puedo persuadir a otros proporcionando evidencia para mis argumentos / Puedo persuadir a otros apelando a sus emociones.</p> <p>Puedo comunicar soluciones de diseño imaginativas / Puedo comunicar el valor de mi idea (o la de mi equipo) a las partes interesadas de diferentes orígenes de manera efectiva.</p> <p>Puedo usar varios métodos, incluidas las redes sociales, para comunicar ideas que crean valor de manera efectiva / Puedo usar los medios de manera adecuada, demostrando que soy consciente de mi audiencia y propósito..</p>		<p>Puedo obtener el respaldo de otros para apoyar mi actividad de creación de valor / Puedo inspirar a otros, a pesar de las circunstancias desafiantes.</p> <p>Puedo lanzar de manera efectiva frente a posibles inversores o donantes / Puedo superar la resistencia de aquellos que se verán afectados por mi visión (de mi equipo), enfoque innovador y actividad de creación de valor.</p> <p>Puedo comunicar la visión de mi empresa (o la de mi equipo) de una manera que inspire y persuada a grupos externos, como financiadores, organizaciones asociadas, voluntarios, nuevos miembros y partidarios afiliados / Puedo producir narrativas y escenarios que motiven, inspiren y dirijan a las personas.</p> <p>Puedo influir en las opiniones en relación con mi actividad de creación de valor, a través de un enfoque planificado de las redes sociales / Puedo diseñar campañas efectivas en las redes sociales para movilizar a las personas en relación con mi actividad de creación de valor (o la de mi equipo).</p>

Cuadro A.II.11 Descriptores de los resultados del aprendizaje para la competencia Movilización de otros (Recursos)

Área	En acción	Competencia	Tomando la iniciativa
Pista	Adelante		
Descriptor	Iniciar procesos que creen valor. Asumir retos. Actuar y trabajar de forma independiente para alcanzar objetivos, apegarse a las intenciones y llevar a cabo las tareas planificadas.		
Niveles de competencia			
A - Fundamentales	B - Intermedios	C - Avanzado	
<p>Puedo llevar a cabo las tareas que se me asignan de manera responsable / Me siento cómodo asumiendo la responsabilidad en actividades compartidas.</p> <p>Muestro cierta independencia en la realización de tareas que se me asignan / Puedo trabajar de forma independiente en actividades simples de creación de valor.</p> <p>Puedo tener una prueba para resolver problemas que afectan mi entorno / Muestro iniciativa en el tratamiento de problemas que afectan a mi comunidad.</p>	<p>Puedo asumir la responsabilidad individual y grupal de llevar a cabo tareas simples en actividades de creación de valor / Puedo asumir la responsabilidad individual y grupal en actividades de creación de valor.</p> <p>Puedo iniciar actividades simples de creación de valor / Me impulsa la posibilidad de poder iniciar actividades de creación de valor de forma independiente.</p> <p>Enfrento desafíos activamente, resuelvo problemas y aprovecho oportunidades para crear valor.</p> <p>Puedo describir mis metas para el futuro en línea con mis fortalezas, ambiciones, intereses y logros / Puedo establecer metas a corto plazo sobre las que puedo actuar.</p>	<p>Puedo delegar la responsabilidad apropiadamente / Puedo alentar a otros a asumir la responsabilidad en actividades de creación de valor.</p> <p>Puedo iniciar actividades de creación de valor solo y con otros / Puedo ayudar a otros a trabajar de forma independiente.</p> <p>Tomo medidas sobre nuevas ideas y oportunidades, que agregarán valor a una empresa creadora de valor nueva o existente / Valoro que otros tomen la iniciativa para resolver problemas y crear valor.</p>	

Cuadro A.II.12 Descriptores de resultados de aprendizaje para la competencia Toma de la iniciativa (En acción))

Área	En acción	Competencia	Planificación y gestión
Pista	Priorizar, organizar y hacer un seguimiento.		
Descriptor	Establecer metas a largo, mediano y corto plazo. Definir prioridades y planes de acción. Adaptarse a cambios imprevistos		
Niveles de competencia			
A - Fundamentales	B - Intermedios	C - Avanzados	
<p>Puedo aclarar cuáles son mis objetivos en una actividad simple de creación de valor / Puedo identificar objetivos alternativos para crear valor en un contexto simple.</p> <p>Puedo llevar a cabo un plan simple para actividades de creación de valor / Puedo lidiar con una variedad de tareas simples al mismo tiempo sin sentirme incómodo.</p> <p>Puedo recordar el orden de pasos que se necesitaban en una actividad simple de creación de valor en la que participé / Puedo identificar los pasos básicos que se necesitan en una actividad de creación de valor.</p> <p>Puedo reconocer cuánto progreso he hecho en una tarea / puedo monitorear si una tarea se va a planificar.</p> <p>Estoy abierto a los cambios / Puedo confrontar y lidiar con los cambios de una manera constructiva.</p>	<p>Puedo describir mis metas para el futuro en línea con mis fortalezas, ambiciones, intereses y logros / Puedo establecer metas a corto plazo sobre las que puedo actuar.</p> <p>Puedo crear un plan de acción que identifique los pasos necesarios para lograr mis objetivos / Puedo permitir la posibilidad de cambios en mis planes.</p> <p>Puedo desarrollar un modelo de negocio para mi idea / Puedo definir los elementos clave que componen el modelo de negocio necesario para entregar el valor que he identificado.</p> <p>Puedo priorizar los pasos básicos en una actividad de creación de valor / Puedo establecer mis propias prioridades y actuar en función de ellas.</p> <p>Puedo identificar diferentes tipos de datos que son necesarios para monitorear el progreso de una actividad simple de creación de valor / Puedo describir diferentes métodos para el monitoreo del rendimiento y el impacto.</p> <p>Puedo adaptar mis planes para lograr mis objetivos a la luz de los cambios que están fuera de mi control / Puedo adaptar mis planes para lograr mis objetivos a la luz de los cambios que están fuera de mi control.</p>	<p>Puedo definir objetivos a largo plazo que surjan de la visión de mi actividad de creación de valor (o la de mi equipo) / Puedo hacer coincidir los objetivos a corto, mediano y largo plazo con la visión de mi actividad de creación de valor (o la de mi equipo).</p> <p>Puedo resumir los conceptos básicos de la gestión de proyectos / Puedo aplicar los conceptos básicos de la gestión de proyectos en la gestión de una actividad de creación de valor.</p> <p>Puedo desarrollar un plan de negocios basado en el modelo, describiendo cómo lograr el valor identificado / Puedo organizar mis actividades de creación de valor utilizando métodos de planificación como planes de negocios y marketing.</p> <p>Puedo definir las prioridades para cumplir con mi visión (o la de mi equipo) / Puedo mantenerme enfocado en las prioridades establecidas, a pesar de las circunstancias cambiantes.</p> <p>Puedo describir diferentes métodos para el monitoreo del rendimiento y el impacto / Puedo definir qué datos se necesitan para monitorear qué tan efectivas son mis actividades de creación de valor y una forma adecuada de recopilarlos.</p> <p>Puedo aceptar el cambio que trae nuevas oportunidades para la creación de valor / Puedo</p>	

		anticipar e incluir el cambio a lo largo del proceso de creación de valor.
--	--	--

Cuadro A.II.13 Descriptores de resultados de aprendizaje para la planificación y gestión de competencias (Into action)

Área	En acción	Competencia	Hacer frente a la incertidumbre, la ambigüedad y el riesgo
Pista	Tomar decisiones que traten con la incertidumbre, la ambigüedad y el riesgo.		
Descriptor	Tomar decisiones cuando el resultado de esa decisión sea incierto, cuando la información disponible sea parcial o ambigua, o cuando exista un riesgo de resultados no deseados. Dentro del proceso de creación de valor, incluya formas estructuradas de probar ideas y prototipos desde las primeras etapas, para reducir los riesgos de fallar. Maneje situaciones de movimiento rápido con prontitud y flexibilidad.		
Niveles de competencia			
A - Fundamentales	B - Intermedios		C - Avanzados
<p>No tengo miedo de cometer errores mientras prueba cosas nuevas / Exploro mis propias formas de lograr cosas.</p> <p>Puedo identificar ejemplos de riesgos en mi entorno / Puedo describir riesgos relacionados con una actividad simple de creación de valor en la que participo.</p>	<p>Puedo discutir el papel que desempeña la información en la reducción de la incertidumbre, la ambigüedad y el riesgo / Puedo buscar, comparar y contrastar activamente diferentes fuentes de información que me ayuden a reducir la ambigüedad, la incertidumbre y los riesgos en la toma de decisiones.</p> <p>Puedo diferenciar entre riesgos aceptables e inaceptables / Puedo sopesar los riesgos y beneficios del trabajo por cuenta propia con opciones de carrera alternativas, y tomar decisiones que reflejen mis preferencias.</p> <p>Puedo evaluar críticamente los riesgos asociados con una idea que crea valor, teniendo en cuenta una variedad de factores / Puedo evaluar críticamente los riesgos relacionados con la configuración formal de una empresa creadora de valor en el área en la que trabajo..</p>	<p>Puedo encontrar formas de tomar decisiones cuando la información está incompleta / Puedo reunir diferentes puntos de vista para tomar decisiones informadas cuando el grado de incertidumbre es alto.</p> <p>Puedo aplicar el concepto de pérdidas asequibles para tomar decisiones al crear valor / Puedo comparar actividades de creación de valor basadas en una evaluación de riesgos.</p> <p>Puedo demostrar que puedo tomar decisiones sopesando tanto los riesgos como los beneficios esperados de una actividad de creación de valor / Puedo delinear un plan de gestión de riesgos para guiar mis elecciones (o las de mi equipo) mientras desarrollo mi actividad de creación de valor.</p>	

Cuadro A.II.14 Descriptores de resultados de aprendizaje para la competencia Afrontamiento de la incertidumbre, la ambigüedad y el riesgo (En acción)

Área	En acción	Competencia	Trabajar con otros
Pista	Formar equipo, trabajar juntos y establecer contactos.		
Descriptor	Trabajar juntos y cooperar con otros para desarrollar ideas y convertirlas en acción. Resolver conflictos y enfrentar positivamente a la competencia cuando sea necesario.		
Niveles de competencia			
A - Fundamentales	B - Intermedios	C - Avanzados	
<p>Puedo mostrar respeto por los demás, sus antecedentes y situaciones / Estoy abierto al valor que otros pueden aportar a las actividades de creación de valor.</p> <p>Puedo mostrar empatía hacia los demás / Puedo reconocer el papel de mis emociones, actitudes y comportamientos en la formación de las actitudes y comportamientos de otras personas y viceversa.</p> <p>Puedo mostrar empatía hacia los demás / Puedo discutir los beneficios de escuchar las ideas de otras personas para lograr mis objetivos (o los de mi equipo).</p> <p>Estoy abierto a trabajar solo y con otros, desempeñando diferentes roles y asumiendo alguna responsabilidad / Estoy dispuesto a cambiar mi forma de trabajar en grupo.</p> <p>Estoy abierto a involucrar a otros en mis actividades de creación de valor / Puedo contribuir a actividades simples de creación de valor.</p> <p>Puedo explicar el significado y las formas de asociación, cooperación y apoyo entre pares (por ejemplo, familia y otras comunidades) / Estoy abierto a establecer nuevos contactos y cooperación con otros (individuos y grupos).</p>	<p>Puedo combinar diferentes contribuciones para crear valor / Puedo valorar la diversidad como una posible fuente de ideas y oportunidades.</p> <p>Puedo expresar mis ideas creadoras de valor (o las de mi equipo) de manera asertiva / Puedo enfrentar y resolver conflictos.</p> <p>Puedo escuchar las ideas de otras personas para crear valor sin mostrar prejuicios / Puedo escuchar a mis usuarios finales.</p> <p>Puedo trabajar con una variedad de individuos y equipos / Comparto la propiedad de las actividades de creación de valor con los miembros de mi equipo.</p> <p>Puedo contribuir a la toma de decisiones grupales de manera constructiva / Puedo crear un equipo de personas que puedan trabajar juntas en una actividad de creación de valor.</p> <p>Puedo usar las relaciones que tengo para obtener el apoyo que necesito para convertir las ideas en acción, incluido el apoyo emocional / Puedo establecer nuevas relaciones para obtener el apoyo que necesito para convertir las ideas en acción, incluido el apoyo emocional (por ejemplo, unirme a una red de mentores).</p>	<p>Puedo apoyar la diversidad dentro de mi equipo u organización.</p> <p>Puedo comprometerme cuando sea necesario / Puedo lidiar con un comportamiento no asertivo que obstaculiza mi (o el de mi equipo) actividades de creación de valor (por ejemplo, actitudes destructivas, comportamiento agresivo, etc.) / Puedo manejar los conflictos de manera efectiva.</p> <p>Puedo describir diferentes técnicas para gestionar las relaciones con los usuarios finales / Puedo poner en marcha estrategias para escuchar activamente a mis usuarios finales y actuar sobre sus necesidades-</p> <p>Puedo construir un equipo basado en los conocimientos, habilidades y actitudes individuales de cada miembro / Puedo contribuir a la creación de valor al asociarse con comunidades distribuidas a través de tecnologías digitales.</p> <p>Puedo usar técnicas y herramientas que ayudan a las personas a trabajar juntas / Puedo brindarles a las personas la ayuda y el apoyo que necesitan para rendir al máximo dentro de un equipo.</p> <p>Puedo usar mi red para encontrar a las personas adecuadas para trabajar en mi actividad de creación de valor (o la de mi equipo) / Me pongo en contacto de manera proactiva con las personas adecuadas dentro y fuera de mi organización para apoyar mi actividad de</p>	



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

		creación de valor (o la de mi equipo) (por ejemplo, en conferencias o en las redes sociales).
--	--	---

Cuadro A.II.15 Descriptores de resultados de aprendizaje para la competencia Trabajar con otros (En acción))

Área	En acción	Competencia	Aprender a través de la experiencia
Pista	Aprende haciendo		
Descriptor	Utilizar cualquier iniciativa para la creación de valor como una oportunidad de aprendizaje. Aprende con otros, incluidos compañeros y mentores. Reflexiona y aprende tanto del éxito como del fracaso (el tuyo y el de otras personas).		
Niveles de competencia			
A - Fundamentales	B - Intermedios	C - Avanzados	
<p>Puedo encontrar ejemplos de grandes fracasos que han creado valor / puedo proporcionar ejemplos de fracasos temporales que han llevado a logros valiosos.</p> <p>Puedo proporcionar ejemplos que muestran que mis habilidades y competencias han aumentado con la experiencia / Puedo anticipar que mis habilidades y competencia crecerán con la experiencia, tanto a través de éxitos como fracasos.</p> <p>Puedo reconocer lo que he aprendido al participar en actividades de creación de valor / Puedo reflexionar sobre mi experiencia al participar en actividades de creación de valor y aprender de ella.</p>	<p>Puedo reflexionar sobre los fracasos (míos y de otras personas), identificar sus causas y aprender de ellos / Puedo juzgar si y cómo he logrado mis objetivos, para poder evaluar mi desempeño y aprender de él.</p> <p>Puedo reflexionar sobre la relevancia de mis vías de aprendizaje para mis futuras oportunidades y elecciones / Siempre estoy buscando oportunidades para mejorar mis fortalezas y reducir o compensar mis debilidades.</p> <p>Puedo reflexionar sobre mi interacción con los demás (incluidos compañeros y mentores) y aprender de ella / Puedo filtrar la retroalimentación proporcionada por otros y mantener lo bueno de ella.</p>	<p>Puedo reflexionar sobre mis logros (o los de mi equipo) y los fracasos temporales a medida que las cosas se desarrollan para aprender y mejorar mi capacidad de crear valor / Puedo ayudar a otros a reflexionar sobre sus logros y fracasos temporales al proporcionar comentarios honestos y constructivos.</p> <p>Puedo encontrar y elegir oportunidades para superar mis debilidades (o las de mi equipo) y desarrollar mis fortalezas (o las de mi equipo) / Puedo ayudar a otros a desarrollar sus fortalezas y reducir o compensar sus debilidades.</p> <p>Puedo integrar el aprendizaje permanente en mi estrategia de desarrollo personal y progreso profesional / Puedo ayudar a otros a reflexionar sobre su interacción con otras personas y ayudarlos a aprender de esta interacción..</p>	

Cuadro A.II.16 Descriptores de resultados de aprendizaje para la competencia Aprendizaje a través de la experiencia (Into action)

Anexo III. Evaluación de profesores y alumnos.

EVALUACIÓN DE PROFESORES Y ALUMNOS MÓDULO III.6 BUSINESS PITCH

1. ¿Cuál es el objetivo de un business pitch?
 - a) Es un medio para explicar brevemente en qué está gastando su dinero, con respecto a su negocio o proyecto.
 - b) Es un medio para captar la atención de inversores, clientes o socios. CORRECTO
 - c) Es uno de los elementos que tienes que desarrollar cuando estás trabajando en tu plan de negocio.

2. ¿A qué llamamos "Pitch de ascensor"?
 - a) Es la introducción a nuestro pitch.
 - b) En el mundo de los negocios, cuando las personas hablan de "elevator pitch", se están refiriendo a que es una presentación de un negocio incompleta y demasiado corta para explicar el objetivo principal del negocio o proyecto..
 - c) El elevator pitch es una breve descripción de tu proyecto o negocio en el tiempo que tienes durante un viaje en ascensor: se utiliza cuando tienes que presentar tu proyecto brevemente, y suele durar alrededor de 1 minuto.. CORRECTO

3. El objetivo del Pitch Deck o Pitch para inversionistas es ...
 - a) Preparar una conversación para convencer a algunos inversionistas de que inviertan su dinero en su negocio o proyecto.
 - b) Tener un documento bien escrito donde explique su negocio para entregar a los inversionistas.
 - c) Presentar una idea de negocio para conseguir inversionistas. CORRECTO

4. Si estás trabajando en un Pitch Comercial debes tener en cuenta ... (Verdadero o Falso)
 - Que hay que convencer a los futuros inversores y clientes. F
 - Los objetivos de tu cliente potencial, sus problemas y necesidades. V
 - Que tienes que presentar tu negocio o proyecto como una excelente oportunidad de inversión. F
 - Que tendrá una duración máxima de 15 minutos. F

5. En un business pitch Es importante definir el problema que está resolviendo porque ...
 - a) Sería útil convencer a los inversores y obtener dinero de ellos.
 - b) Podría ayudarte a definir los próximos pasos de tu negocio o proyecto.
 - c) Le ayudaría a convencer a su grupo objetivo de que a través de su negocio o proyecto está presentando una solución única para el problema que les afecta.. CORRECTO

6. El objetivo del business plan es...
- Tener una prioridad de gasto bien definida.
 - Justificar la viabilidad de nuestro proyecto en un mercado empresarial, mostrando su valor y potencial para alcanzar el éxito. CORRECTO
 - Sentar las bases para una contabilidad ordenada.
7. Has presentado tu proyecto, explicado cómo responde a una necesidad y cómo representa una oportunidad de negocio. Ahora, debes decir por qué estás allí presentando tu discurso. ¿Qué última cosa tendrías que transmitir?
- Expresa las necesidades que tienes para ir más allá con tu negocio o proyecto. CORRECTO
 - La presentación de tu mercado.
 - La presentación de tu equipo.
8. Algunos de los inversionistas que hemos estudiado en el módulo son:
- Inversionistas a corto y largo plazo
 - Inversionistas directores e indirectos
 - Familia y amigos, ángeles de negocio y recaudación de fondos. CORRECTO
9. En qué consiste la “recaudación de fondos”?
- En contacto con el mayor número posible de inversores, participando en rondas de financiación.
 - Es una forma colectiva de financiar un proyecto utilizando una red, generalmente en línea.. CORRECTO
 - Es un grupo que gestiona los activos e inversiones de un grupo familiar, ya sean financieros, inmobiliarios o empresariales.
10. Algunos consejos para llegar a tus clientes son (Verdadero o Falso):
- Crea una conexión entre tu producto y tu cliente. V
 - Reducir el precio del producto tanto como sea posible. F
 - Oferta de venta online, debido a la situación del covid-19. F
 - Muestra por qué elegir tu producto o servicio sobre tus competidores. V
11. Algunos aspectos importantes a considerar al elegir un socio comercial o de proyecto son: (Verdadero o Falso)
- Encuentre a alguien que pueda invertir una gran cantidad de dinero al comienzo del proyecto. F
 - Compartir con él o ella la misma visión y valores relacionados con el proyecto. V
 - Encuentra a alguien que te felicite. V
 - Llevarse bien con él o ella. V
12. Algunos consejos para presentarte como experto son::
- Muestre su amplia red de contactos.
 - Concéntrate en habilidades distintivas y conecte las ideas para la consistencia y la coherencia. CORRECTO
 - Hable con sus futuros inversores y clientes sobre las fortalezas y debilidades de su proyecto.

13. Es importante mientras preparas la presentación de tu discurso, adaptarlo a la audiencia, para eso debes:

- a) Aparecer lo más imparcial posible en el momento de presentar el proyecto.
- b) Demuestra tu pasión por el proyecto. CORRECTO
- c) Utiliza jergas para demostrar que gestionas bien al técnico relacionado con tu negocio o proyecto.

14. Si quieres hacer una presentación para apoyar tu pitch con contenido interactivo, una herramienta que te ayudará es:

- a) PowerPoint.
- b) Canva.
- c) Genially. CORRECTO

15. Completa la oración: La _____ es una parte integral del pitch que no debe subestimarse, ya que le brinda una oportunidad única de presentar su proyecto proporcionando respuestas valiosas.

- a) Pitch de ascensor.
- b) Sesión de preguntas y respuestas. CORRECTO
- c) Solución de problemas.

Anexo IX. Plantilla de carta de invitación para incluir una ciudad en O-City

Solicitud de permiso para incorporar la ciudad de _____
al mundo digital O-City.org

Exmo. Mr. Mayor:

*D. Jose Marin-Roig Ramon,
Project Manager
O-CITY (Orange: Creativity, Innovation & Technology)
Erasmus + (600963-EPP-1-2018-1-ES-EPPKA2-KA)
<http://o-city.webs.upv.es>*

EXPOSES:

Que el proyecto O-CITY, financiado por la Comisión Europea, dentro del programa Erasmus Plus (Knowledge Alliances), desarrolle una aplicación online para visualizar el patrimonio natural y cultural de los pueblos y ciudades del mundo. En esta plataforma, las ciudades pueden representar no solo sus monumentos y espacios naturales, sino también su cultura y tradiciones a través de videos, fotografías, animaciones y otros elementos multimedia producidos como proyectos educativos en las aulas de centros e instituciones de formación..

REQUIERE:

Que se autorice a la Universitat Politècnica de València a incorporar _____ en la aplicación O-City.org, para potenciar el patrimonio de la ciudad en el mundo online, y estimular las competencias digitales en los centros de formación locales.

En la ciudad de _____, en _____ 202_,

O-CITY	AUTORIZACIÓN
<p>José Marín-Roig Ramón Profesor Universitat Politècnica de València Campus de Gandia o-city@epsg.upv.es</p>	