



T4.3.2 Biblioteca de Habilidades Blandas – Creación del Modelo de Negocio

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



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

Nº de WP y título	WP4. Conjunto de herramientas innovadoras
Nº de tarea y título	T4.3. Compilation of good practices and creation of new training modules until a total amount of 6 validating the process with different cultural elements, processes or business models.
Nº de resultado y título	R4.2. MÓDULOS DE FORMACIÓN
Título completo del documento	T4.3.2 Biblioteca de competencias técnicas - Creación de un modelo de negocio
Descripción breve	Este documento presenta el curso de Creación de Modelos de Negocio, que forma parte del Módulo 3. Habilidades empresariales. El objetivo del curso es que el profesor adquiera las competencias técnicas sobre cómo desarrollar un Lienzo de Modelo de Negocio, así como proporcionarle materiales y orientación para transmitir estos conocimientos a sus alumnos en el aula. Siguiendo las lecciones propuestas en este curso, los alumnos pondrán en práctica una presentación del lienzo del modelo de negocio con los puntos más importantes de su idea de negocio para mostrárselos a las diferentes partes interesadas.
Fecha de entrega prevista	Mes 30 (junio de 2021)
Fecha de entrega real	1/06/2021
Versión nº3	Nuevo: Capítulos 1 a 4, capítulo 6 (herramientas útiles), capítulo 8 (evaluación), (Bibliografía), capítulo 9 (itinerario de adquisición de competencias), Anexos I, II y III
Fecha de la última versión emitida	Febrero
Colaboradores	
Próximos pasos previstos	Revisión

Contenido

Módulo II Librería Técnica	4
Curso II.1 Creación del Modelo de Negocio	4
Capítulo 1. Introducción	4
Capítulo 2. Objetivos del Aprendizaje	6
Capítulo 3. Tipos de Material Educativo	6
Capítulo 4. Metodologías de Aprendizaje Innovadoras	7
Aprendizaje basado en Proyectos	7
Aprendizaje Combinado	7
Capítulo 5. Contenido del Curso	8
TEMA 1: “Importancia de un Modelo de Negocio”	9
TEMA 2: Aspectos básicos del modelo de negocio	11
Capítulo 6. Herramientas Útiles	17
Capítulo 7. Evaluación	17
Capítulo 8. Camino para la adquisición de competencias	18
Competencias DIGICOMP	18
Competencias ENTRECOMP	18
Capítulo 9. Otra formación relacionada con el curso de creación de modelos de negocio	21
Módulo I. Patrimonio y propiedad intelectual.....	21
Módulo II: Técnica	21
Módulo III. Negocio	21
Módulo IV. Habilidades Blandas	21
Bibliografía.....	22
Anexo I. DIGCOMP: Marco para desarrollar y comprender las competencias digitales. .	22
Anexo II. EntreComp: el marco de.....	29
competencias empresariales	29
Anexo IV. Modelo de carta de invitación para incluir una ciudad en O-City	46

Módulo II Librería Técnica

Curso II.1 Creación del Modelo de Negocio

Capítulo 1. Introducción

El objetivo del proyecto O-City es descubrir y promocionar el patrimonio natural y cultural de nuestras ciudades y, al mismo tiempo, estimular la economía naranja inyectando conocimientos técnicos y profesionales en la promoción natural y cultural de las ciudades implicadas. Por un lado, la promoción del patrimonio natural y cultural de las ciudades se realizará mediante la creación de elementos creativos multimedia (foto, vídeo, cómic, animación, podcast, ...) de cada ciudad y su subida a la [O-City World platform](#). Por otro lado, con el objetivo de desarrollar la economía creativa de las ciudades, se han desarrollado diferentes cursos para profesores sobre los elementos creativos multimedia que se ubicarán en la plataforma O-City. Estos cursos incluyen recursos sobre cómo poner en práctica los contenidos con sus alumnos. De este modo, profesores y alumnos crearán nuevos elementos multimedia creativos de sus propias ciudades que, tras ser validados, se subirán a la [O-City World platform](#).

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 formación de O-City consta de los siguientes 4 módulos de habilidades:

1. Módulo I. Patrimonio y Propiedad Intelectual (PI): Contenidos básicos relacionados con el patrimonio natural y cultural (definición, clasificación, importancia, etc.) y la protección de la propiedad intelectual (definición, categorías, métodos, etc.)
2. Módulo II. Técnica: Contenidos básicos necesarios para desarrollar elementos multimedia (fotografía, vídeo, animación, etc.) sobre el patrimonio.
3. Módulo III. Empresarial: Contenidos básicos relacionados con las habilidades empresariales y de emprendimiento en la economía naranja (creación de modelos de negocio, marketing digital, etc.)
4. 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.

Este documento presenta el curso de creación de modelos de negocio, que forma parte del Módulo III. El objetivo del curso es que el profesor adquiera los fundamentos teóricos y las competencias sobre cómo crear un modelo de negocio y los elementos básicos del lienzo del modelo

de negocio, así como dotarle de materiales y pautas para transferir estos conocimientos a sus alumnos en el aula. Tras las lecciones propuestas en este curso, los alumnos crearán su propio modelo de negocio para algún patrimonio natural o cultural de sus ciudades.

Los temas principales de este curso son la importancia de un modelo de negocio, la identidad de la marca, la gestión estratégica de la marca, el valor de la marca, el entorno de los nuevos medios de comunicación y la medición e interpretación del rendimiento de la marca. Con ello, los alumnos desarrollarán una marca de un patrimonio cultural de su ciudad, aportándonos elementos de marca experiencia que garanticen su conocimiento y posterior conservación. Por último, el profesor subirá el multimedia producido en su aula a la [O-City World platform](#) si tienen la calidad requerida.

El curso está disponible en formato abierto en: https://poliformat.upv.es/portal/site/OCW_CUR1157407_2020/tool/025c0a84-967a-4751bb79-eba91cffa134

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-Profesor para aprender, T2T-Profesor para enseñar y S2P-Estudiente 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 está dividido en dos temas, el primero tiene 1 lección y el segundo tiene 8 lecciones. Para cada lección, se enlazan todos los materiales (T2T, T2L y S2P) y se dan recomendaciones sobre cómo planificar las lecciones. El capítulo 6 incluye enlaces a algunas herramientas útiles para desarrollar el multimedia basado en fotos y, también, algunas pautas para implementar EScrum en este curso. El capítulo 7 está dedicado a la evaluación: los profesores serán evaluados mediante pruebas sobre el material T2t; y se proporcionan algunas rúbricas al profesor para facilitar la evaluación de los alumnos. El capítulo 8 perfila el camino para la adquisición de competencias identificando las competencias DIGICOMP y ENTRECOMP que los alumnos trabajarán con cada una de las actividades propuestas en el curso de contenidos foto-vídeo. Por último, en el capítulo 9 los profesores pueden encontrar más materiales didácticos de otros módulos de O-City con actividades de creación de lienzos de modelos de negocio. Los profesores pueden decidir qué recursos llevar a su aula en función de su realidad docente (nivel educativo, asignatura, ...). De este modo, los profesores adaptarán el itinerario de aprendizaje de sus alumnos centrándose en las habilidades técnicas, culturales, de propiedad intelectual, empresariales y/o blandas.

Capítulo 2. Objetivos del Aprendizaje

El objetivo general del proyecto O-City es proporcionar una serie de herramientas virtuales que permitan a los profesores formarse en temas multimedia, otorgando conocimientos tanto técnicos como artísticos para obtener un producto audiovisual acorde con los requisitos del proyecto. El objetivo final es que los profesores transmitan todos estos conocimientos en el aula para que sus alumnos generen productos audiovisuales que alimenten la plataforma O-City World.

Después de realizar el curso de creación de modelos de negocio, el profesor (y sus alumnos cuando el curso sea llevado al aula) será capaz de

1. Desarrollar sus ideas de negocio
2. Elegir los modelos que mejor se adapten a su idea
3. Comprender el significado del lienzo del modelo de negocio
4. Comprender los aspectos del lienzo del modelo de negocio
5. Crear su propio lienzo de modelo de negocio de acuerdo con su idea de negocio

Capítulo 3. Tipos de Material Educativo

Uno de los propósitos de O-City es que los profesores utilicen nuestro programa de formación, no sólo para aprender, sino también para incorporar el proyecto O-City a sus actividades académicas diarias en el aula, donde sus alumnos crearán multimedia a partir de fotos. En este sentido, los profesores elegirán qué contenidos del curso Branding for Orange economy (y otros cursos relacionados: cultura, propiedad intelectual, negocios y habilidades blandas) les son 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 elaborados se clasifican en tres tipos:

Teacher to learn (T2L): Contenidos (vídeos, ppts, pdfs, ...) para dotar a los profesores de unos conocimientos técnicos básicos aplicados al patrimonio cultural y natural. Los profesores transmitirán estos conocimientos a sus alumnos (pueden utilizar los mismos contenidos en el aula).

Teacher to teach (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. Las actividades T2T son las recomendadas para conseguir que los alumnos creen el multimedia basado en fotos.

Student to practice (S2P): Actividades extra opcionales preparadas para que los alumnos profundicen en algún tema. Los profesores decidirán si proponen alguna actividad S2P o no.

Capítulo 4. Metodologías de Aprendizaje Innovadoras

Este capítulo está dedicado a explicar las metodologías de aprendizaje innovadoras que se utilizan o pueden utilizarse a la hora de desarrollar un modelo de negocio.

Aprendizaje basado en Proyectos

El objetivo de este curso es que los alumnos desarrollen un proyecto específico trabajando en equipo: un multimedia basado en fotos. Pero no sólo se ofrece formación técnica, sino también formación en cultura, propiedad intelectual, empresarial y habilidades blandas (ver capítulo 11), por lo que se ofrece a los alumnos una formación integral en el sector de la economía naranja. Además, el trabajo en equipo a través del proyecto fomenta el aprendizaje colaborativo: trabajo responsable y autónomo en equipo, aumento del respeto y la tolerancia, crecimiento personal, mejora de las habilidades comunicativas, interiorización 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.

Aprendizaje Combinado

Este curso combina materiales educativos en línea (como los vídeos T2T descritos en el capítulo 5) y métodos tradicionales de aula presencial. Las prácticas presenciales en el aula se combinan con actividades mediadas por ordenador que el alumno debe realizar en casa (algunas actividades T2L descritas en el capítulo 5). Esta metodología permite que los alumnos trabajen por su cuenta con los nuevos conceptos, mientras que los profesores pueden apoyar individualmente a los alumnos que necesitan atención individualizada.

Capítulo 5. Contenido del Curso

Al principio del curso mostramos [un video](#) que introduce los temas principales, "Importancia de los modelos de negocio", "Aspectos básicos del modelo de negocio", para tener una visión general de la estructura del curso.

El cuadro muestra los dos temas, cada uno de ellos dividido en lecciones.

TEMA	LECCIÓN
T1. Importancia del Modelo de Negocio	L1. Clasificación de los modelos de negocio
T2. Aspectos Básicos del Modelo de Negocio	L1. Asociaciones clave L2. Actividades clave L3. Recursos clave L4. Estructura de costes L5. Relaciones con los clientes L6. Canales de comunicación L7. Flujos de ingresos L8. Propuestas de valor

Cuadro 1 Estructura del curso en temas y lecciones

El primer tema de este curso se refiere a la comprensión general de la importancia de los modelos de negocio a la hora de crear una empresa. Además, el tema también presenta la clasificación de los modelos de negocio para que una empresa pueda crear, entregar y adquirir valor. Por modelos de negocio se entiende el plan de acción de una empresa con el que genera ingresos y beneficios. A partir de este plan de acción, la empresa desarrolla productos y servicios, capta la forma en que creará los servicios y productos, y la manera de promocionarlos, al tiempo que capta los costes de estas acciones.

El segundo tema está dedicado a los aspectos del modelo de negocio, concretamente a la elaboración del lienzo del modelo de negocio. Todos los elementos para la creación del lienzo del modelo de negocio se describen en detalle para una mejor comprensión de su estructura. El lienzo del modelo de negocio es una herramienta que ayuda a capturar un modelo de negocio nuevo o existente. Se trata esencialmente de un diagrama visual en forma de cuadro. El lienzo del modelo de negocio es un modelo de estrategia de gestión para desarrollar nuevos modelos de negocio o documentar los existentes. Es un resumen visual de datos que describe el valor, la infraestructura, los clientes y los datos financieros de un negocio o producto. Ayuda a las empresas a alinear su negocio con la visualización de posibles compromisos o incluso a tomar decisiones estratégicas.

TEMA 1: “Importancia de un Modelo de Negocio”

Por modelos de negocio entendemos el plan de acción de una empresa con el que genera ingresos y beneficios. Sobre la base de este plan de acción, la empresa desarrolla productos y servicios, capta la forma en que creará servicios y productos, y la manera de promocionarlos, al tiempo que capta los costes de estas acciones. Asimismo, el modelo de negocio refleja la forma en que la empresa opera, la manera en que utiliza los recursos, la forma en que crea las relaciones con los clientes, así como la forma en que se realiza la comunicación entre la empresa y el cliente. Los principales objetivos del tema se describen en un [video](#).

Según Osterwalder y Pigneur (2002) "un modelo de negocio se define como la lógica que sigue una organización para crear, entregar y adquirir valor". (Güemes-Castorena & Toro, 2015)

La importancia del modelo de negocio se debe a que es una herramienta que ayuda a la organización:

- Aclarar la posición de la empresa en la cadena de valor
- Estimular lo que el consumidor recibe de ella
- Tener un efecto sobre el futuro de la empresa - y su éxito
- Lograr el éxito de la empresa
- Crear una base para optimizar una tecnología innovadora
- Prueba nuestras nuevas ideas para ver si hay una alta probabilidad de éxito
- Crea una declaración clara sobre la misión y la visión del negocio

- Crea un conjunto de valores que pueden ayudar a guiar el negocio
- Crea un análisis visual claro del negocio, incluyendo las oportunidades y los hilos conductores
- Crea un portafolio de clientes potenciales
- Crea una hoja de ruta y calendarios para alcanzar los objetivos
- Describe los productos y servicios prestados
- Explica las estrategias de marketing
- Crea un manual para los empleados jóvenes sobre la empresa y sus actividades
- Crea un currículum vitae, que puede utilizarse para presentar la empresa a proveedores, inversores y prestamistas

La siguiente tabla 1 muestra todos los materiales preparados para que el profesor aprenda (T2L) y para que los lleve al aula (T2T, S2P) para la Lección 1 del Tema 1 Importancia de los modelos de negocio. La descripción de los diferentes tipos de materiales (T2L, T2T, S2P) se puede encontrar [here](#). Para cada material, los profesores pueden encontrar en esta tabla: su descripción, la carga de trabajo del alumno y dónde trabaja. Además, se incluyen recomendaciones sobre qué hacer en el aula (recuerde que una lección corresponde a una clase del profesor con sus alumnos). Sigue los enlaces de la tabla para descubrir lo que O-City ha preparado para ti:

Lección	Tipo	Materiales	Descripción	Carga de trabajo de los estudiantes	¿Dónde trabaja el estudiante?	Qué hacer en clase
1 Clasificación de los modelos de negocio	T2L/T2T	Introducción al tema de la creación de modelos de negocio (contenido de la lección en pdf , video , contenido de video en pdf)	Conocer los modelos de negocio	15'	En casa o en el aula	Presentar la plataforma O-city World Explicar el vídeo T1.L1 o resolver dudas

Tabla 1. Materiales proporcionados para la lección 1. Clasificación de los modelos de negocio del Tema 1. Conociendo los Modelos de Negocio

TEMA 2: Aspectos básicos del modelo de negocio

El lienzo del modelo de negocio

El lienzo del modelo de negocio es un modelo de estrategia de gestión para desarrollar nuevos modelos de negocio o documentar los existentes. Se trata de un resumen visualizado de datos y datos que describe el valor, la infraestructura, los clientes y los datos financieros de un negocio o producto. Ayuda a las empresas a alinear su negocio con la visualización de posibles compromisos o incluso a tomar decisiones estratégicas. El lienzo del modelo de negocio fue propuesto originalmente por Alexander Osterwalder y desde entonces han aparecido muchas pequeñas variaciones del mismo.

El lienzo del modelo de negocio es una herramienta que ayuda a capturar un modelo de negocio nuevo o existente. Se trata esencialmente de un diagrama visual en forma de tabla. El cuadro se divide en nueve bloques de construcción, cada uno de los cuales una empresa debe tomar decisiones importantes. El lienzo del modelo de negocio toma prestadas herramientas de otros sectores (diseño industrial, diseño gráfico) para crear una tabla que capture el modelo de negocio global y las relaciones entre sus componentes. La idea básica que sugieren sus creadores (Osterwalder y Pigneur, 2010) es que un cuadro general puede permitir al empresario innovar más fácilmente a nivel de modelo de negocio, produciendo uno nuevo o evolucionando uno existente. A continuación, se describen detalladamente los nueve bloques del lienzo del modelo de negocio, tal y como lo desarrollaron Osterwalder y Pigneur (2010).

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

Esta herramienta puede ser utilizada por cualquier empresa, grande o pequeña, nueva o en crecimiento para diseñar, presentar o analizar su modelo de negocio.

Descripción de un lienzo de modelo de negocio.

Según el lienzo del modelo de negocio, la secuencia lógica de un negocio lucrativo puede ser representada por un modelo que consta de 9 elementos fundamentales.

1. Categorías de clientes: Las personas u organizaciones para las que la empresa crea valor.
2. Valor sugerido para cada categoría de clientes: grupo de productos o servicios que crean valor para los clientes.
3. Canales de comunicación con el cliente: las formas en que la empresa se comunica y se acerca a cada categoría de clientes para proporcionar el valor propuesto.
4. Relaciones con los clientes: el tipo de relación que la empresa mantiene con cada categoría de clientes.
5. Flujos de ingresos: las formas y mecanismos de fijación de precios mediante los cuales la empresa capta valor.
6. Principales recursos: los recursos más importantes necesarios para el funcionamiento del modelo de negocio.
7. Actividades principales: las acciones más importantes que la empresa para operar su modelo de negocio.
8. Socios principales: la red de proveedores y socios que apoyan el funcionamiento del modelo de negocio.
9. Estructura de costes: todos los costes que gravan su modelo de negocio de explotación.

Lección 1 asociaciones clave

<i>Lección</i>	<i>Tipo</i>	<i>Materiales</i>	<i>Descripción</i>	<i>Carga de trabajo de los estudiantes</i>	<i>¿Dónde trabaja el estudiante?</i>	<i>Qué hacer en clase</i>

1 Asociaciones clave	T2L/T2T	Introducción a las asociaciones clave de la lección (contenido de la lección en pdf , video , contenido de video en pdf)	Conocer el lienzo del modelo de negocio	15'	En casa o en el aula	Presentar la plataforma O-city World Explicar el vídeo T1.L1 o resolver dudas
-----------------------------	---------	---	---	-----	----------------------	--

Tabla 2. Materiales proporcionados para la lección 1. Asociaciones clave del Tema 2. Conociendo el lienzo del modelo de negocio

Lección 2 Actividades clave

Lección	Tipo	Materiales	Descripción	Carga de trabajo de los estudiantes	¿Dónde trabaja el estudiante?	Qué hacer en clase
2 Activades clave	T2L/ T2T	Introducción a las actividades clave de la lección (contenido de la lección en pdf , video , contenido de video en pdf)	Conocer el lienzo del modelo de negocio y las actividades clave	15'	En casa o en el aula	Explicar el vídeo T2.L2 o resolver dudas

Tabla 3. Materiales proporcionados para la lección 2. Actividades clave del Tema 2. Conociendo el lienzo del modelo de negocio y las actividades clave

Lección 3 Recursos clave y lección 4 Estructura de costes

Lección	Tipo	Materiales	Descripción	Carga de trabajo de los estudiantes	¿Dónde trabaja el estudiante?	Qué hacer en clase
---------	------	------------	-------------	-------------------------------------	-------------------------------	--------------------

3 Recursos clave	T2L/T 2T	Introducción a los recursos clave de la lección (contenido de la lección en pdf , video , contenido de video en pdf)	Conocer el lienzo del modelo de negocio y los recursos clave	15'	En casa o en el aula	Explicar el vídeo T2.L3 o resolver dudas
4 Estructura de costos	T2L/T 2T	Introducción a la estructura de costos de las lecciones (contenido de la lección en pdf , video , contenido de video en pdf)	Conocer la estructura de costos	15'	En casa o en el aula	Explicar el vídeo T2.L4 o resolver dudas

Tabla 4. Materiales proporcionados para las lecciones 3 y 4. Recursos clave y estructura de costos del tema 2.

Lección 5 Relaciones con los clientes y lección 6 Canales de comunicación

Lección	Tipo	Materiales	Descripción	Carga de trabajo de los estudiantes	¿Dónde trabaja el estudiante?	Qué hacer en clase
5 Relaciones con los clientes	T2L/T2 T	Introducción a la lección relaciones con los clientes (contenido de la lección en pdf , video , contenido de video en pdf)	Conocer las relaciones con los clientes	15'	En casa o en el aula	Explicar el vídeo T2.L5 o resolver dudas
6 Canales de comunicación	T2L/T2 T	Introducción a los canales de comunicación de la lección (contenido de la lección en pdf , video , contenido de video en pdf)	Conocer los canales de comunicación	15'	En casa o en el aula	Explicar el vídeo T2.L6 o resolver dudas

Tabla 5.

Materiales proporcionados para las lecciones 5 y 6. Relaciones con los clientes y canales de comunicación del tema 2.

Lección 7 Flujos de ingresos

Lección	Tipo	Materiales	Descripción	Carga de trabajo de los estudiantes	¿Dónde trabaja el estudiante?	Qué hacer en clase
7 Flujos de ingresos	T2L/T2 T	Introducción a las asociaciones clave de la lección (contenido de la lección en pdf , video , contenido de video en pdf)	Conocer los flujos de ingresos	15'	En casa o en el aula	Explicar el vídeo T2.L7 o resolver dudas

Tabla 6. Materiales proporcionados para la lección 7. Corrientes de ingresos del tema 2.

Lección 8 Propuestas de valor

Lección	Tipo	Materiales	Descripción	Carga de trabajo de los estudiantes	¿Dónde trabaja el estudiante?	Qué hacer en clase
8 Propuestas de valores	T2L/T2T	Introducción a las propuestas de valor de la lección (contenido de la lección en pdf , video , contenido de video en pdf)	Conocer la propuesta de valor	15'	En casa o en el aula	Explicar el vídeo T2.L8 o resolver dudas
	S2P	Lienzo del modelo de negocio (hoja informativa de actividad en pdf)	Ayudar a los estudiantes a entender las diferentes funciones y pasos del lienzo del modelo de negocio y la forma en que se interconectan entre sí	60'	Aula	
	S20	Lienzo del modelo de negocio (hoja informativa de actividad en pdf)	Los estudiantes desarrollan su propio lienzo de modelo de negocio de forma interactiva	60'	En el aula o en casa	

Tabla 7. Materiales proporcionados para la lección 8. Propuestas de valor del Tema 2.

Capítulo 6. Herramientas Útiles

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

- [Lienzo del Modelo de Negocio explicado](#)
- [El Lienzo del Modelo de Negocio – 9 Pasos para crear un Modelo de Negocio Exitoso](#)
- [Modelos de Negocio Creativos](#)

Capítulo 7. Evaluación

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

Evaluación del profesorado para la obtención del certificado Europass y propuesta de evaluación de los alumnos para su uso por los profesores.

El curso de creación de modelos de negocio se puede encontrar en este [link](#), para que los profesores dispongan de todos los recursos para aplicar el proyecto en su aula.

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

Capítulo 8. Camino para la adquisición de competencias

En este capítulo, se define el camino en el curso de contenidos de foto-vídeo para la adquisición de competencias. Como se concluyó en el WP5, se trabaja con las competencias DIGICOMP y ENTRECOMP.

Competencias DIGICOMP

En esta sección, identificamos las competencias DIGICOMP que los estudiantes trabajarán con cada una de las actividades propuestas del curso de pitch empresarial. 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 las competencias digitales se incluye en las tablas A.I.1 y A.I.2, y la lista de descriptores de resultados de aprendizaje para cada competencia y nivel de dominio (tablas A.I.3A.II.5). A partir de los descriptores de resultados de aprendizaje de las competencias digitales, se ha identificado el nivel de competencia que pueden desarrollar los alumnos 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 extra (S2P) se representan en color salmón (véase la descripción de las actividades en el capítulo 5).

Competencias ENTRECOMP

En esta sección, identificamos las competencias ENTRECOMP que los estudiantes trabajarán con cada una de las actividades propuestas del curso de pitch empresarial. 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 (Tabla 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). Utilizando 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, los (S2P) están representados en color verde (véase la descripción de las actividades en el capítulo 5).

		Tema 2 - Lección 8	Tema 2 – Lección 2
		T2.L8 Actividad 1	T2.L8 Actividad 2
ALFABETIZACIÓN EN INFORMACIÓN Y DATOS	1.1 Navegar, buscar y filtrar datos, información y contenidos digitales	A	B
	1.2 Evaluar los datos, la información y los contenidos digitales	A	B
	1.3 Gestión de datos, información y contenidos digitales		B
COMUNICACIÓN Y COLABORACIÓN	2.1 Interactuar a través de las tecnologías digitales		
	2.2 Compartir a través de las tecnologías digitales		
	2.3 Comprometerse con la ciudadanía a través de las tecnologías digitales		
	2.4 Colaborar con las tecnologías digitales		
	2.5 Netiquette		
	2.6 Gestión de la identidad digital		
CREACIÓN DE CONTENIDOS DIGITALES	3.1 Desarrollo de contenidos digitales		
	3.2 Integrar y reelaborar los contenidos digitales		
	3.3 Derechos de autor y licencias		
	3.4 Programación		
SEGURIDAD	4.1 Protección de los dispositivos		
	4.2 Protección de los datos personales y de la privacidad		
	4.3 Proteger la salud y el bienestar		
	4.4 Proteger el medio ambiente		
	5.1 Resolución de problemas técnicos		

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	5.2 Identificación de necesidades y respuestas tecnológicas	A	B
	5.3 Utilización creativa de las tecnologías digitales	A	B
	5.4 Identificar las lagunas de la competencia digital	A	B

Tabla 8. Competencias de DIGICOMP desarrolladas con las actividades propuestas en el Tema 1. Importancia de los modelos de negocio

		Tema 2 - Lección 8	Tema 2 – Lección 8
		T2.L8. Actividad 1	T2.L8. Actividad 2
IDEAS Y OPORTUNIDADES	1.1 Detección de oportunidades	A	B
	1.2 Creatividad	A	B
	1.3 Visión	A	B
	1.4 Valorar las ideas	A	B
	1.5 Pensamiento ético y sostenible		
RECURSOS	2.1 Autoconciencia y autoeficacia		
	2.2 Motivación y perseverancia		
	2.3 Movilización de recursos		
	2.4 Conocimientos financieros y económicos	A	B
	2.5. Movilizar a otros		
EN ACCIÓN	3.1 Tomar la iniciativa		
	3.2 Planificación y gestión		
	3.3 Cómo afrontar la incertidumbre, la ambigüedad y el riesgo		
	3.4 Trabajar con otros	A	B
	3.5. Aprender a través de la experiencia	A	B

Tabla 9. Competencias de ENTRECOMP desarrolladas con las actividades propuestas en el Módulo.

Capítulo 9. Otra formación relacionada con el curso de creación de modelos de negocio

En este capítulo, los profesores pueden encontrar más materiales de aprendizaje de otros módulos de O-City con actividades relacionadas con el curso de creación de modelos de negocio. Los profesores decidirán qué recursos llevar a su aula en función de su realidad docente. De este modo, los profesores adaptarán el itinerario de aprendizaje de sus alumnos centrándose en las habilidades técnicas, culturales, de propiedad intelectual, empresariales y/o blandas.

Módulo I. Patrimonio y propiedad intelectual

En esta sección los profesores encontrarán recursos de aprendizaje y enseñanza sobre contenidos básicos relacionados con el patrimonio y la propiedad intelectual. Este módulo está dividido en dos cursos, que pueden abrirse utilizando su enlace:

- I.1 [Patrimonio](#)
- I.2 [Propiedad Intelectual](#)

Módulo II: Técnica

En esta sección los profesores encontrarán recursos de aprendizaje y enseñanza sobre contenidos básicos relacionados con las competencias técnicas. Este módulo está dividido en seis cursos, que pueden abrirse utilizando su enlace:

- II.1 [Concepto Foto-Video](#)
- II.2 [Video](#)
- II.3 [Animación](#)
- II.4 [Comic](#)
- II.5 [Podcast](#)
- II.6 [Infografía](#)

Módulo III. Negocio

En esta sección los profesores encontrarán recursos de aprendizaje y enseñanza sobre contenidos básicos relacionados con las habilidades empresariales y el espíritu emprendedor. El módulo está dividido en 6 cursos, que pueden abrirse utilizando su enlace:

- III.1 [Modelos de Negocio](#)
- III.2 [Marketing Digital](#)
- III.3 [Marca](#)
- III.4 [Finanzas Empresariales](#)
- III.5 [Probar Ideas de Negocio](#)

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 pueden abrirse utilizando su enlace:

- IV.1 [Habilidades Interpersonales](#)
- IV.2 [Creatividad](#)
- IV.3 [Pensamiento Crítico](#)

Bibliografía

- Osterwalder A., Pigneur Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. John Wiley & Sons.
- Johnson M. W., Christensen C. M., Kagermann H. (2008). *Reinventing your Business Model*. Harvard Business Review, No 12.
- Hamel G. (2002) *Leading the Revolution. How to Thrive in Turbulent Times by Making Innovation a Way of Life*. Harvard Business School Press.
- Nenonen S., Storbacka K. (2010). *Business Model Design: Conceptualizing Networked Value Co-creation*
- Bacigalupo, M., Kampylis, P., Punie, Y., & Van den Brande, G. (2016). EUR 27939 EN. *EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework*. Joint Research Center of the European Commission.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2002, October). *Business models and their elements*. Position paper for the international workshop on business models, Lausanne, Switzerland.
- Güemes-Castorena, D., & Toro, M. A. (2015, August). *Methodology for the integration of Business Model Canvas and technological road map*. In 2015 Portland International Conference on Management of Engineering and Technology (PICMET) (pp. 41-52). IEEE.

Rosing, Mark von & Rosenberg, Ann. (2010). *The Importance of a Business Model*.

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 el desarrollo y comprensión de las competencias digitales en Europa. DIGCOMP nos proporciona indicadores para el desarrollo de la competencia digital, mostrados 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 descriptores de resultados de aprendizaje para cada competencia, que se recogen en las tablas A.I.3, A.I.4 y A.I.5.

	Cómo llegar a A	Pasar de A a B	Pasar de B a C
Información	<ul style="list-style-type: none"> Entender qué es un motor de búsqueda Descubrir cómo hacer búsquedas con palabras sencillas Entender cómo guardar contenidos e información Entender qué información está cubierta por los derechos de autor Saber cómo confiar en la información en línea 	<ul style="list-style-type: none"> - Conocer y utilizar métodos de búsqueda eficaces. - Descubrir cómo juzgar la información y utilizar estas estrategias. - Descubrir cómo mantener los archivos y los contenidos con regularidad y aplicar las prácticas. - Entender términos como copyright, copy left y creative commons. 	<ul style="list-style-type: none"> Conocer y probar una mayor variedad de técnicas y estrategias de búsqueda. Descubrir cómo contrastar y filtrar la información y utilizar estas estrategias. Conocer y probar una gama más amplia de métodos y herramientas para organizar la información. Conocer los diferentes tipos de licencias y cómo aplicarlas.
Comunicación	<ul style="list-style-type: none"> Conocer los diferentes canales de comunicación digital Comprender el uso de algunas herramientas de comunicación Conocer los principios básicos de la comunicación por medios digitales Tomar conciencia de cómo utilizar las tecnologías para cooperar con los demás 	<ul style="list-style-type: none"> Descubrir y probar más formas de comunicarse con los demás. Descubrir y utilizar regularmente formas de compartir archivos y contenidos con los demás. Asegurarse de que las herramientas de cooperación se utilizan con la mayor regularidad posible y ver las oportunidades cuando surgen las necesidades. Conocer los servicios en línea. Conocer sobre netiquette. 	<ul style="list-style-type: none"> Conocer y probar una amplia gama de herramientas y dispositivos de comunicación. Conocerlos y probarlos en el contexto de su adecuación a las necesidades y propósitos. Conocer una amplia gama de dispositivos y herramientas de intercambio de información e identificar cuál de ellos se ajusta mejor a las diferentes necesidades y propósitos. Comprometerse con la participación cívica en línea Comprender las diferencias culturales

Creación de Contenido	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer diferentes herramientas, programas y paquetes para producir contenidos • Comprender cómo utilizar algunas herramientas sencillas • Comprender cómo modificar los contenidos 	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer y utilizar las diferentes formas en que las TIC pueden producir contenidos. • Familiarizarse con las herramientas multimedia • Comprender cómo aplicar las licencias a los contenidos que uno ha producido • Conocer las herramientas que permiten crear nuevos programas o aplicaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Seleccionar formas de producir contenidos que no sean tan familiares y utilizarlas en contextos adecuados a las necesidades y al propósito. • Descubrir y utilizar formas de editar y perfeccionar los contenidos. • Conocer y utilizar formas expertas de combinar contenidos existentes, como el mash-up. • Familiarizarse con los diferentes tipos de licencias. • Aprender a codificar y programar.
-----------------------	---	---	---

Tabla A.I.1. Indicadores para el desarrollo de la competencia digital: Información, comunicación, creación de contenidos.

	Cómo llegar a A	Pasar de A a B	Pasar de B a C
Seguridad	<ul style="list-style-type: none"> • Descubrir medios sencillos de protección (contraseñas, antivirus, evitar compartir información) • Comprender cómo protegerse de la adicción o el ciberacoso 	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer los detalles de la información que no debe compartirse en línea y tener la oportunidad de ponerla en práctica. • Conocer y utilizar una serie 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. • Saber cómo cambiar la configuración de la seguridad y la privacidad en línea, y supervisar y ajustar estas configuraciones con regularidad según sea necesario, cotejándolas con la práctica de los expertos. • Tener acceso a fuentes expertas que detallen 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"> • Descubrir medios sencillos de protección (contraseñas, antivirus, evitar compartir información) • Comprender cómo protegerse de la adicción o el ciberacoso 	<ul style="list-style-type: none"> • Tener acceso a fuentes o centros que muestren las tecnologías digitales, y tener la oportunidad de explorar su uso según las necesidades personales. • Tener acceso a fuentes o centros que ofrezcan asesoramiento técnico, y permitir que el individuo adquiriera 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 serie de consejos de expertos en relación con las nuevas herramientas, dispositivos, aplicaciones, programas informáticos y servicios, para tener la oportunidad de revisarlos en función de las necesidades y objetivos personales actuales o futuros. • Tener acceso a asesoramiento técnico experto que demuestre cómo resolver los problemas técnicos que surjan, y ser capaz de utilizarlo en la práctica. • Tener acceso a un medio para comprobar la competencia personal, y ser dirigido a fuentes para actualizar las áreas de competencia que se identifiquen como débiles. • Conocer el potencial de las tecnologías en la resolución de problemas complejos o cognitivos.
-------------------------	--	---	---

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

Competencia	A-Fundación	B-Intermedio	C-Avanzado	
Información	Navegar, buscar y filtrar información	Puedo hacer algunas búsquedas en línea a través de motores de búsqueda. Sé que los distintos motores de búsqueda pueden ofrecer resultados diferentes.	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 adecuada que encuentro.	Puedo utilizar una amplia gama de estrategias de búsqueda cuando busco información y navego por Internet. Sé filtrar y controlar la información que recibo. Sé a quién seguir en los lugares donde se comparte información en línea (por ejemplo, el microblogging).
	Evaluar la información	Sé que no toda la información online es fiable.	Puedo comparar diferentes fuentes de información.	Soy crítico con la información que encuentro y puedo contrastar y evaluar su validez y credibilidad.
	Almacenamiento y recuperación de información	Sé cómo guardar archivos y contenidos (por ejemplo, textos, imágenes, música, vídeos y páginas web). Sé cómo volver al contenido que he guardado.	Puedo guardar, almacenar o etiquetar archivos, contenidos e información y tengo mi propia estrategia de almacenamiento. Puedo recuperar y gestionar la información y el contenido que he guardado o almacenado.	Puedo aplicar diferentes métodos y herramientas para organizar archivos, contenidos e información. Soy capaz de desplegar un conjunto de estrategias para recuperar los contenidos que yo u otros han organizado y almacenado.

Comunicación	Interactuar a través de las tecnologías	Puedo interactuar con otros utilizando las funciones básicas de las herramientas de comunicación, (por ejemplo, teléfono móvil, VoIP, chat o correo electrónico).	Puedo utilizar varias herramientas digitales para interactuar con los demás utilizando funciones más avanzadas de las herramientas de comunicación (por ejemplo, teléfono móvil, VoIP, chat, correo electrónico).	Utilizo una amplia gama de herramientas para la comunicación en línea (correos electrónicos, chats, SMS, mensajería instantánea, blogs, microblogs, SNS). Puedo adoptar los modos y las formas de comunicación digitales que mejor se adapten al propósito. Puedo adaptar el formato y las formas de comunicación a mi audiencia. Sé gestionar los diferentes tipos de comunicación que recibo.
	Compartir información y contenidos	Puedo compartir archivos y contenidos con otros a través de medios tecnológicos sencillos (por ejemplo, enviando archivos adjuntos a los correos electrónicos, subiendo imágenes a Internet, etc.)	Puedo participar en redes sociales y comunidades en línea, donde transmito o comparto conocimientos, contenidos e información.	Puedo compartir activamente información, contenidos y recursos con otros a través de comunidades, redes y plataformas de colaboración en línea.
	Comprometerse con la ciudadanía en línea	Sé que la tecnología puede utilizarse para interactuar con los servicios y utilizo algunos de forma pasiva (por ejemplo: comunidades en línea, gobierno, hospital o centros médicos, banco).	Puedo utilizar activamente algunas funciones básicas de los servicios en línea (por ejemplo: gobierno, hospital o centros médicos, banco, servicios de administración electrónica, etc.).	Participo activamente en espacios en línea. Sé cómo participar activamente en los espacios en línea y puedo utilizar diferentes servicios en línea.
	Colaborar a través de los canales digitales	Puedo colaborar con otros utilizando las tecnologías tradicionales (por ejemplo, el correo electrónico).	Puedo crear y discutir productos en colaboración con otros utilizando herramientas digitales sencillas.	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.
	Netiquette	Conozco las normas básicas de comportamiento que se aplican cuando se comunica con otros utilizando herramientas digitales	Conozco los principios de la etiqueta en línea y soy capaz de aplicarlos en mi propio contexto.	Puedo aplicar los distintos aspectos de la etiqueta en línea a diferentes espacios y contextos de comunicación digital. He desarrollado estrategias para descubrir comportamientos inadecuados.
	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 hacer un seguimiento de mi huella digital.	Puedo gestionar varias identidades digitales según el contexto y la finalidad, puedo controlar la información y los datos que produzco a través de mi interacción en línea, sé cómo proteger mi reputación digital.

Tabla A.I.3. Descriptores de resultados de aprendizaje para las competencias en las áreas de información y comunicación.

Competencia	A-Fundación	B-Intermedio	C-Avanzado
Desarrollo de contenidos	Puedo crear contenidos digitales sencillos (por ejemplo, texto, o tablas, o imágenes, o audio, etc.).	Puedo producir contenidos digitales en diferentes formatos, incluidos los multimedia (por ejemplo, texto, tablas, imágenes, audio, etc.).	Puedo producir contenidos digitales en diferentes formatos, plataformas y entornos. Puedo utilizar diversas herramientas digitales para crear productos multimedia originales.

Creación de Contenido	Integrar y reelaborar	Puedo hacer cambios básicos en el contenido que otros han producido.	Puedo editar, perfeccionar y modificar el contenido que yo u otros han producido.	Puedo mezclar contenidos existentes para crear otros nuevos.
	Derechos de autor y licencias	Sé que algunos de los contenidos que utilizo pueden estar cubiertos por derechos de autor.	Tengo conocimientos básicos sobre las diferencias entre el copyright, el copy left y el creative commons y puedo aplicar algunas licencias al contenido que creo.	Sé cómo se aplican los diferentes tipos de licencias a la información y los recursos que utilizo y creo
	Programación	Puedo modificar algunas funciones sencillas de programas y aplicaciones (aplicar ajustes básicos).	Puedo aplicar varias modificaciones al software y a las aplicaciones (ajustes avanzados, modificaciones básicas del programa).	Puedo interferir en los programas (abiertos), modificar, cambiar o escribir el código fuente, puedo codificar y programar en varios idiomas, entiendo los sistemas y las funciones que hay detrás de los programas.
Seguridad	Proteger los dispositivos	Puedo tomar medidas básicas 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 actuar cuando el dispositivo está amenazado.
	Protección de datos personales	Sé que sólo puedo compartir cierto tipo de información sobre mí o sobre otras personas en entornos online.	Puedo proteger mi privacidad en línea y la de los demás. Tengo un conocimiento general de las cuestiones de privacidad y tengo un conocimiento básico de cómo se recogen y utilizan mis datos.	Suelo cambiar la configuración de privacidad por defecto de los servicios en línea para mejorar la protección de mi privacidad. Tengo un conocimiento amplio e informado de las cuestiones de privacidad y sé cómo se recogen y utilizan mis datos.
	Proteger la salud	Sé cómo evitar el ciberacoso. Sé que la tecnología puede afectar a mi salud, si se utiliza mal.	Sé cómo protegerme y proteger a los demás del ciberacoso y comprendo los riesgos para la salud asociados al uso de las tecnologías (desde los aspectos ergonómicos hasta la adicción a las tecnologías).	Soy consciente del uso correcto de las tecnologías para evitar problemas de salud. Sé encontrar un buen equilibrio entre el mundo online y el offline.
	Proteger el 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.

Tabla A.I.4. Descriptores de resultados de aprendizaje para las competencias en las áreas Creación de contenidos y Seguridad.

Competencia	A-Fundación	B-Intermedio	C-Avanzado
Resolver problemas técnicos	Puedo pedir apoyo y asistencia específica cuando las tecnologías no funcionan o cuando utilizo un nuevo dispositivo, programa o aplicación.	Puedo resolver fácilmente los problemas que surgen cuando las tecnologías no funcionan.	Puedo resolver una amplia gama de problemas que surgen del uso de la tecnología

Resolución de problemas	Identificar las necesidades y las respuestas tecnológicas	Puedo utilizar algunas tecnologías para resolver problemas, pero para tareas limitadas. Puedo tomar decisiones a la hora de elegir una herramienta digital para una práctica rutinaria.	Entiendo lo que la tecnología puede hacer por mí y lo que no. Puedo resolver tareas no rutinarias explorando las posibilidades tecnológicas. Puedo seleccionar la herramienta adecuada según el propósito y puedo evaluar la eficacia de la herramienta	Puedo tomar decisiones informadas a la hora de elegir una herramienta, un dispositivo, una aplicación, un software o un servicio para la tarea con la que no estoy familiarizado. . Estoy al tanto de los nuevos avances tecnológicos. Entiendo cómo funcionan y operan las nuevas herramientas. Soy capaz de evaluar de forma crítica qué herramienta sirve mejor a mis propósitos.
	Innovación y uso creativo de la tecnología	Sé que las tecnologías y las herramientas digitales pueden utilizarse con fines creativos y puedo hacer un uso creativo de las tecnologías.	Puedo utilizar las tecnologías para obtener resultados creativos y puedo utilizar las tecnologías para resolver problemas (por ejemplo, visualizar un problema). Colaboro con otros en la creación de productos innovadores y creativos, pero no tomo la iniciativa.	Puedo resolver problemas conceptuales aprovechando las tecnologías y las herramientas digitales, puedo contribuir a la creación de conocimiento a través de medios tecnológicos, puedo participar en acciones innovadoras mediante el uso de las tecnologías. Colaboro de forma proactiva con otros para obtener resultados creativos e innovadores.
	Identificación de las carencias en materia de competencias digitales	Tengo algunos conocimientos básicos, pero soy consciente de mis límites en el uso de las tecnologías.	Sé cómo aprender a hacer algo nuevo con las tecnologías.	Actualizo con frecuencia mis necesidades de competencia digital.

Tabla A.I.5. Descriptores de resultados de aprendizaje para las competencias del área de 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 emprendedora en la educación y el trabajo.

El modelo de progresión de EntreComp consta de cuatro niveles principales: básico, intermedio, avanzado y experto, cada uno de los cuales se divide en dos subniveles. Sin embargo, los cursos de O-City desarrollarán sólo los tres primeros niveles, como en DIGCOMP: A (nivel básico), B (nivel intermedio) y C (nivel avanzado). La tabla A.II.1 muestra un resumen de los descriptores de resultados de aprendizaje proporcionados por EntreComp, que se detallan en las tablas A.II.2 - A.II.16.

	Competencia	A-Fundación	B-Intermedio	C-Avanzado
Ideas y oportunidades	Detectar oportunidades	Los alumnos pueden encontrar oportunidades para generar valor para otros.	Los alumnos pueden reconocer las oportunidades para abordar las necesidades que no han sido satisfechas.	Los alumnos pueden aprovechar y dar forma a las oportunidades para responder a los retos y crear valor para los demás.
	Creatividad	Los alumnos pueden desarrollar múltiples ideas que crean valor para otros.	Los alumnos pueden probar y perfeccionar ideas que crean valor para otros.	Los alumnos pueden transformar las ideas en soluciones que crean valor para los demás.
	Vision	Los alumnos pueden imaginar un futuro deseable.	Los alumnos pueden construir una visión inspiradora que atraiga a otros.	Los alumnos pueden utilizar su visión para orientar la toma de decisiones estratégicas.
	Ideas de valor	Los alumnos pueden comprender y apreciar el valor de las ideas.	Los alumnos comprenden que las ideas pueden tener diferentes tipos de valor, que pueden utilizarse de diferentes maneras.	Los alumnos 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 en la comunidad como en el medio ambiente.	Los alumnos se guían por la ética y la sostenibilidad a la hora de tomar decisiones.	Los alumnos actúan para asegurarse de que se cumplen sus objetivos éticos y de sostenibilidad.
Recursos	Autoconciencia y autoeficacia	Los alumnos confían en su propia capacidad para generar valor para los demás.	Los alumnos pueden aprovechar al máximo sus puntos fuertes y débiles.	Los alumnos pueden compensar sus puntos débiles formando equipo con otros y desarrollando más sus puntos fuertes.
	Motivación y perseverancia	Los estudiantes quieren seguir su pasión y crear valor para los demás.	Los estudiantes están dispuestos a poner esfuerzo y recursos para seguir su pasión y crear valor para los demás.	Los alumnos pueden mantenerse centrados en su pasión y seguir creando valor a pesar de los contratiempos.
	Movilización de recursos	Los alumnos pueden encontrar y utilizar los recursos de forma responsable.	Los alumnos pueden reunir y gestionar diferentes tipos de recursos para crear valor para otros.	Los alumnos pueden definir estrategias para movilizar los recursos que necesitan para generar valor para otros.
	Conocimientos financieros y económicos	Los alumnos pueden elaborar el presupuesto de una actividad sencilla.	Los alumnos pueden encontrar opciones de financiación y gestionar un presupuesto para su actividad de creación de valor.	Los alumnos pueden elaborar 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 alumnos pueden persuadir, implicar e inspirar a otros en actividades de creación de valor.	Los alumnos pueden inspirar a otros y hacer que se sumen a las actividades de creación de valor.
En acción	Tomar la iniciativa	Los alumnos están dispuestos a intentar resolver los problemas que afectan a sus comunidades.	Los alumnos pueden iniciar actividades de creación de valor.	Los alumnos pueden buscar oportunidades para tomar la iniciativa de añadir o crear valor.
	Planificación y gestión	Los alumnos pueden definir los objetivos de una sencilla actividad de creación de valor.	Los alumnos pueden crear un plan de acción que identifique las prioridades y los hitos para alcanzar sus objetivos.	Los alumnos pueden afinar las prioridades y los planes para ajustarse a las circunstancias cambiantes.
	Afrontar la incertidumbre, la ambigüedad y el riesgo	Los alumnos no tienen miedo de cometer errores al probar cosas nuevas.	Los alumnos pueden evaluar los beneficios y los riesgos de las opciones alternativas y tomar decisiones que reflejen sus preferencias.	Los alumnos pueden apreciar los riesgos y tomar decisiones a pesar de la incertidumbre y la ambigüedad.
	Trabajar con otros	Los alumnos pueden trabajar en equipo para crear valor.	Los alumnos pueden colaborar con una amplia gama de personas y grupos para crear valor.	Los alumnos pueden crear un equipo y redes en función de las necesidades de su actividad de creación de valor.

Aprender a través de la experiencia	Los alumnos pueden reconocer lo que han aprendido participando en actividades de creación de valor.	Los alumnos pueden reflexionar y juzgar sus logros y fracasos y aprender de ellos.	Los alumnos pueden mejorar su capacidad de crear valor basándose en sus experiencias e interacciones anteriores con los demás.
-------------------------------------	---	--	--

Tabla A.II.1. Resumen de EntreComp

Area	Ideas y oportunidades	Competencia	Detectar oportunidades
Sugerencia	Utiliza tu imaginación y tus habilidades para identificar oportunidades de creación de valor.		
Descriptor	Identificar y aprovechar las oportunidades de crear valor explorando el panorama social, cultural y económico. Identificar las necesidades y los retos a los que hay que dar respuesta. Establecer nuevas conexiones y reunir elementos dispersos del paisaje para crear oportunidades de crear valor.		
Niveles de competencia			
	A - Fundación	B - Intermedio	C - Avanzado
	<p>Puedo encontrar oportunidades para ayudar a los demás/ Puedo reconocer oportunidades para crear valor en mi comunidad y en mi entorno.</p> <p>Puedo encontrar diferentes ejemplos de retos que necesitan solución/ Puedo reconocer retos en mi comunidad y entorno a los que puedo contribuir a resolver.</p> <p>Puedo encontrar ejemplos de grupos que se han beneficiado de la solución de un problema determinado/ Puedo identificar necesidades en mi comunidad y en mi entorno que no han sido satisfechas.</p> <p>Puedo diferenciar los distintos ámbitos en los que 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 las distintas funciones que desempeñan los sectores público, privado y terciario en mi región o país.</p>	<p>Puedo explicar en qué consiste una oportunidad de crear valor/Soy capaz de buscar proactivamente oportunidades de crear valor, incluso por necesidad. Soy capaz de identificar oportunidades para resolver problemas de forma alternativa/ Puedo redefinir la descripción de un reto, de forma que puedan aparecer oportunidades alternativas para abordarlo.</p> <p>Puedo reconocer los diferentes papeles que desempeñan los sectores público, privado y terciario en mi región o país/ Puedo establecer qué grupo de usuarios y qué necesidades quiero abordar mediante la creación de valor.</p> <p>Puedo diferenciar los contextos de creación de valor (por ejemplo, comunidades y redes informales, organizaciones existentes, el mercado) / Puedo identificar mis oportunidades personales, sociales y profesionales de crear valor, tanto en organizaciones existentes como creando nuevas empresas.</p>	<p>Puedo describir diferentes enfoques analíticos para identificar oportunidades empresariales/Soy capaz de utilizar mis conocimientos y mi comprensión del contexto para aprovechar las oportunidades de creación de valor.</p> <p>Puedo desmontar las prácticas establecidas y desafiar el pensamiento dominante para crear oportunidades y considerar los retos de forma diferente/ Puedo juzgar el momento adecuado para aprovechar una oportunidad de crear valor.</p> <p>Puedo llevar a cabo un análisis de necesidades en el que participen las partes interesadas pertinentes/ Puedo identificar los retos relacionados con las necesidades e intereses contrapuestos de las distintas 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 observándola en su conjunto e identificando oportunidades para desarrollarla más.</p>

Tabla A.II.2 Descriptores de resultados de aprendizaje para la competencia Detectar oportunidades (Área de ideas y oportunidades)

Area	Ideas y oportunidades	Competencia	Creatividad
Sugerencia	Desarrollar ideas creativas y propositivas		
Descriptor	Desarrollar varias ideas y oportunidades para crear valor, incluyendo mejores soluciones para los desafíos existentes y nuevos. Explorar y experimentar con enfoques innovadores. Combinar conocimientos y recursos para conseguir efectos valiosos.		
Niveles de competencia			
A - Fundación	B - Intermedio	C - Avanzado	
<p>Puedo demostrar que tengo curiosidad por las cosas nuevas/ Puedo explorar nuevas formas de utilizar los recursos existentes.</p> <p>Puedo desarrollar ideas que resuelvan problemas relevantes para mí y mi entorno/ Solo y como parte de un equipo, puedo desarrollar ideas que creen valor para otros.</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 los demás/ 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 innovadores/Soy capaz de 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 forma eficaz/ Puedo probar el valor de mis soluciones con los usuarios finales.</p> <p>Puedo participar en dinámicas de grupo orientadas a la definición de problemas abiertos/ Puedo reconfigurar problemas abiertos para adaptarlos a mis capacidades.</p> <p>Puedo identificar las funciones básicas que debe tener un prototipo para ilustrar el valor de mi idea/ Puedo montar, probar y perfeccionar progresivamente prototipos que simulen el valor que quiero crear.</p> <p>Puedo diferenciar los tipos de innovaciones (por ejemplo, la innovación de procesos frente a la de productos y la innovación social, la innovación incremental frente a la 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 a través de diferentes áreas.</p> <p>Puedo describir diferentes técnicas para probar ideas innovadoras con los usuarios finales/ Puedo establecer procesos para involucrar a los interesados en la búsqueda, el desarrollo y la 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 los 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 ofrecer valor por etapas, lanzando las características principales de mi idea (o la de mi equipo) y añadiendo progresivamente más.</p> <p>Puedo describir cómo se difunden las innovaciones en la sociedad, la cultura y el mercado/Soy capaz de describir los distintos niveles de innovación (por ejemplo, incremental, de ruptura o de transformación) y su función en las actividades de creación de valor.</p>	

Tabla A.II.3 Descriptores de resultados de aprendizaje para la competencia Creatividad (Área Ideas y Oportunidades)

Area	Ideas y oportunidades	Competencia	Vision
Sugerencia	Trabaje en su visión del futuro		
Descriptor	Imaginar el futuro. Desarrollar una visión para convertir las ideas en acción. Visualizar escenarios futuros para ayudar a guiar el esfuerzo y la acción.		
Niveles de competencia			
A - Fundación	B - Intermedio	C - Avanzado	
Puedo imaginar un futuro deseable/ Puedo desarrollar escenarios futuros sencillos en los que se cree 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 la creación de valor me impulsa a hacer el esfuerzo de convertir las ideas en acción/ Puedo decidir a qué tipo de visión de la creación de valor me gustaría contribuir.	Puedo utilizar mi comprensión del contexto para identificar diferentes visiones estratégicas para la creación de valor/ Puedo discutir mi visión estratégica (o la de mi equipo) para la creación de 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 guíe la toma de decisiones interna a lo largo de todo el proceso de creación de valor. Puedo identificar los cambios necesarios para alcanzar mi visión/ Puedo promover iniciativas de cambio y transformación que contribuyan a mi visión.	

Tabla A.II.4 Descriptores de resultados de aprendizaje para la competencia Visión (Área Ideas y Oportunidades)

Area	Ideas y oportunidades	Competencia	Valorar ideas
Sugerencia	Aprovechar las ideas y las oportunidades		
Descriptor	Juzgar qué es el valor en términos sociales, culturales y económicos. Reconocer el potencial de una idea para crear valor e identificar		
Niveles de competencia			
A - Fundación	B - Intermedio	C - Avanzado	

<p>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 en mi entorno.</p> <p>Puedo aclarar que las ideas de otras personas pueden ser utilizadas y actuar sobre ellas, respetando sus derechos/ Puedo explicar que las ideas pueden ser compartidas y circuladas para el beneficio de todos o pueden ser</p>	<p>Puedo distinguir la diferencia entre valor social, cultural y económico/ puedo decidir sobre qué tipo de valor quiero actuar y luego elegir la vía más adecuada para hacerlo.</p> <p>Sé diferenciar los tipos de licencias que pueden utilizarse para compartir ideas y proteger derechos/ puedo elegir la licencia más adecuada para compartir y proteger el valor creado por mis ideas.</p>	<p>Reconozco las numerosas formas de valor que pueden crearse a través del espíritu empresarial, como el valor social, cultural o económico/ Puedo desglosar una cadena de valor en sus diferentes partes e identificar cómo se añade valor en cada una de ellas.</p> <p>Sé 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 de creative commons/ Al crear ideas con otros,</p>
<p>protegidas por ciertos derechos, por ejemplo, derechos de copia o patentes.</p>		<p>puedo esbozar un acuerdo de difusión y explotación que beneficie a todos los socios implicados.</p>

Tabla A.II.5 Descriptores de resultados de aprendizaje para la competencia Valorar ideas (Área Ideas y Oportunidades)

Area	Ideas y oportunidades	Competencia	Pensamiento ético y sostenible
Sugerencia	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. Reflexionar sobre la sostenibilidad de los objetivos sociales, culturales y económicos a largo plazo y el curso de acción elegido. Actuar con responsabilidad.		
Niveles de competencia			
A - Fundación		B - Intermedio	C - Avanzado

<p>Puedo reconocer comportamientos que muestran integridad, honestidad, responsabilidad, valor y compromiso/ Puedo describir con mis propias palabras la importancia de la integridad y los valores éticos.</p> <p>Puedo enumerar ejemplos de comportamientos respetuosos con el medio ambiente que benefician a una comunidad/ Puedo reconocer ejemplos de comportamientos respetuosos con el medio ambiente por parte de empresas que crean valor para la sociedad en su conjunto.</p> <p>Puedo encontrar y enumerar ejemplos de cambios provocados por la acción humana en contextos sociales, culturales, medioambientales o económicos/ Puedo diferenciar entre el impacto de una actividad creadora de valor en la comunidad a la que va dirigida y el impacto más amplio en la sociedad.</p>	<p>Puedo aplicar el pensamiento ético a los procesos de consumo y producción/ Me guío por la honestidad y la integridad a la hora de tomar decisiones.</p> <p>Puedo identificar las prácticas que no son sostenibles y sus implicaciones para el medio ambiente/ Puedo elaborar un planteamiento claro del problema cuando me enfrente a prácticas que no son sostenibles.</p> <p>Puedo identificar el impacto que tendrá el aprovechamiento de las oportunidades 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). Soy capaz de distinguir entre la contabilidad del uso de los recursos y la contabilidad del impacto de mi actividad de creación de valor en las partes interesadas y en el medio ambiente.</p>	<p>Puedo argumentar que las ideas para la creación de valor deben estar respaldadas por la ética y los valores relacionados con el género, la igualdad, la equidad, la justicia social y la sostenibilidad medioambiental/ Puedo asumir la responsabilidad de promover un 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 tiene una organización 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 trabajo/ Puedo definir el propósito de la evaluación de impacto, el seguimiento del impacto y la evaluación del impacto.</p> <p>Puedo distinguir la diferencia entre insumos, productos, resultados e impacto/ Puedo analizar una serie de métodos de rendición de cuentas tanto funcionales como estratégicos.</p>
---	--	--

Tabla A.II.6 Descriptores de resultados de aprendizaje para la competencia Pensamiento ético y sostenible (Área de Ideas y Oportunidades).

Area	Recursos	Competencia	Autoconciencia y autoeficacia
Sugerencia	Cree en ti mismo y sigue desarrollándote		
Descriptor	Reflexione sobre sus necesidades, aspiraciones y deseos a corto, medio y largo plazo. Identifique y evalúe sus puntos fuertes y débiles, tanto individuales como de grupo. Creer en su capacidad para influir en el curso de los acontecimientos, a pesar de la incertidumbre, los contratiempos y los fracasos temporales		
Niveles de competencia			
A - Fundación		B - Intermedio	C - Avanzado

<p>Puedo identificar mis necesidades, deseos, intereses y objetivos/ Puedo describir mis necesidades, deseos, intereses y objetivos.</p> <p>Puedo identificar las cosas que se me dan bien y las que no.</p> <p>Creo en mi capacidad para hacer lo que se me pide con éxito/ Creo en mi capacidad para conseguir lo que me propongo.</p> <p>Puedo enumerar diferentes tipos de trabajos y sus funciones clave/ Puedo describir qué cualidades y habilidades son necesarias para diferentes trabajos, y cuáles de estas cualidades y habilidades tengo.</p>	<p>Puedo comprometerme a satisfacer mis necesidades, deseos, intereses y objetivos/ Puedo reflexionar sobre mis necesidades, deseos, intereses y aspiraciones individuales y de grupo en relación con las oportunidades y perspectivas de futuro.</p> <p>Puedo juzgar mis puntos fuertes y débiles y los de los demás en relación con las oportunidades de crear valor/ Me impulsa el deseo de utilizar mis puntos fuertes y mis capacidades para aprovechar al máximo las oportunidades de crear valor. 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 mejorarlas.</p> <p>Puedo describir mis habilidades y competencias en relación con las opciones profesionales, incluido el trabajo por cuenta propia/ Puedo utilizar mis habilidades y competencias para cambiar mi trayectoria profesional, como resultado de nuevas oportunidades o por necesidad.</p>	<p>Puedo traducir mis necesidades, deseos, intereses y aspiraciones en objetivos que me ayuden a alcanzarlos/ Puedo ayudar a los demás a reflexionar sobre sus necesidades, deseos, intereses y aspiraciones y cómo pueden convertirlos en objetivos.</p> <p>Puedo formar un equipo 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, los recursos limitados y la resistencia de los demás/ Creo en mi capacidad para comprender y sacar lo bueno de las experiencias que otros pueden calificar de fracasos.</p> <p>Puedo hablar de cómo una comprensión y una evaluación realistas de mis actitudes, habilidades y conocimientos personales pueden influir en mi toma de decisiones, en mis relaciones con otras personas y en mi calidad de vida/ Puedo elegir oportunidades de desarrollo profesional con mi equipo y mi organización basándome en una clara comprensión de nuestros puntos fuertes y débiles.</p>
--	--	---

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

Area	Recursos	Competencia	Motivación y perseverancia
Sugerencia	Mantén la concentración y no te rindas		
Descriptor	Esté decidido a convertir las ideas en acción y a satisfacer su necesidad de logro. Esté preparado para ser paciente y seguir intentando alcanzar sus objetivos individuales o de grupo a largo plazo. Ser resistente ante la presión, la adversidad y el fracaso temporal.		
Niveles de competencia			
A - Fundacion		B - Intermedio	C - Avanzado

<p>Me impulsa la posibilidad de hacer o contribuir a algo que sea bueno para mí o para los demás/ Me motiva la idea de crear valor para mí y para los demás.</p> <p>Veo las tareas como retos para dar lo mejor de mí mismo/ Me motivan los retos.</p> <p>Soy capaz de reconocer diferentes formas de motivarme a mí mismo y a los demás para crear valor.</p> <p>Muestro pasión y voluntad para alcanzar mis objetivos/ Soy decidido y perseverante cuando intento alcanzar mis objetivos (o los de mi equipo).</p> <p>No me rindo y puedo seguir adelante incluso cuando me enfrento a dificultades/ No tengo miedo de trabajar duro para conseguir 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 retos para motivarme/ Estoy dispuesto a esforzarme y utilizar recursos para superar los retos y alcanzar mis objetivos (o los de mi equipo).</p> <p>Puedo reflexionar sobre los incentivos sociales asociados a tener un sentido de la iniciativa y crear valor para mí y para los demás/ Puedo diferenciar entre los factores personales y externos que me motivan a mí o a los demás a la hora de crear valor.</p> <p>Puedo superar simples circunstancias adversas/ Puedo juzgar cuándo no vale la pena continuar con una idea.</p> <p>Puedo retrasar la consecución de mis objetivos para obtener mayor valor, gracias a un esfuerzo prolongado/ Puedo mantener el esfuerzo y el interés, a pesar de los contratiempos.</p>	<p>Impulso mi esfuerzo utilizando mi deseo de logro y la creencia en mi capacidad para conseguirlo/ Puedo entrenar a otros para que se mantengan motivados, animándolos a comprometerse con lo que quieren conseguir.</p> <p>Puedo utilizar estrategias para mantenerme motivado (por ejemplo, establecer objetivos, controlar el rendimiento y evaluar mis progresos) / Puedo utilizar estrategias para mantener a mi equipo motivado y centrado en la creación de valor. Puedo perseverar ante las adversidades cuando intento alcanzar mis objetivos/ Puedo idear estrategias para superar las circunstancias adversas estándar.</p> <p>Puedo celebrar los logros a corto plazo para mantener la motivación/ Puedo inspirar a los demás para que se esfuercen en sus objetivos mostrando pasión y un fuerte sentido de pertenencia.</p>
--	---	--

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

Area	Recursos	Competencia	Movilización de recursos
Sugerencia	Obtenga y gestione los recursos que necesita.		
Descriptor	Conseguir y gestionar los recursos materiales, inmateriales y digitales necesarios para convertir las ideas en acción. Aprovechar al máximo los recursos limitados. Conseguir y gestionar las competencias necesarias en cualquier fase, incluidas las competencias técnicas, jurídicas, fiscales y digitales (por ejemplo, mediante asociaciones adecuadas, creación de redes, subcontratación y crowdsourcing).		
Niveles de competencia			
A - Fundación		B - Intermedio	C - Avanzado

<p>Reconozco que los recursos no son ilimitados/ Puedo apreciar la importancia de compartir los recursos con los demás.</p> <p>Valoro mis posesiones y las utilizo de forma responsable/ Puedo describir cómo los recursos duran más gracias a la reutilización, la reparación y el reciclaje.</p> <p>Sé reconocer los diferentes usos de mi tiempo (por ejemplo, estudiar, jugar, descansar) / Valoro mi tiempo como un recurso escaso.</p> <p>Puedo buscar ayuda cuando tengo dificultades para conseguir lo que he decidido hacer/ Puedo identificar fuentes de ayuda para mi actividad de creación de valores (por ejemplo, profesores, compañeros, mentores).</p>	<p>Puedo experimentar con diferentes combinaciones de recursos para convertir mis ideas en acción/ Puedo conseguir y gestionar los recursos necesarios para convertir mi idea en acción. Puedo discutir los principios de la economía circular y la eficiencia de los recursos/ Utilizo los recursos de forma responsable y eficiente (por ejemplo, la energía, los materiales en la cadena de suministro o el proceso de fabricación, los espacios públicos).</p> <p>Puedo hablar de la necesidad de invertir el tiempo en diferentes actividades de creación de valor/ Puedo utilizar mi tiempo de forma eficaz para alcanzar mis objetivos.</p> <p>Soy capaz de describir los conceptos de división del trabajo y especialización laboral/ Puedo encontrar y enumerar servicios públicos y privados que apoyen mi actividad de creación de valor (por ejemplo, incubadora, asesores de empresas sociales, start-up angels, cámara de comercio).</p>	<p>Soy capaz de desarrollar un plan para hacer frente a los recursos limitados al establecer mi actividad de creación de valor/ Puedo reunir los recursos necesarios para desarrollar mi actividad de creación de valor.</p> <p>Tengo en cuenta el coste no material del uso de los recursos al tomar decisiones sobre mis actividades de creación de valor/ Puedo elegir y poner en marcha procedimientos eficaces de gestión de recursos (por ejemplo, análisis del ciclo de vida, residuos sólidos).</p> <p>Puedo gestionar mi tiempo de forma eficaz, utilizando técnicas y herramientas que me ayuden a ser productivo (o a mi equipo) / Puedo ayudar a otros a gestionar su tiempo de forma eficaz.</p> <p>Puedo encontrar soluciones digitales (por ejemplo, gratuitas, de pago o de código abierto) que me ayuden a gestionar eficazmente mis actividades de creación de valor/ Puedo encontrar apoyo para aprovechar una oportunidad de crear valor (por ejemplo, servicios de asesoramiento o consultoría, apoyo de compañeros o mentores).</p>
--	--	---

Tabla A.II.9 Descriptores de resultados de aprendizaje para la competencia Movilizar recursos (Recursos)

Area	Recursos	Competencia	Financieros y económicos literarios
Sugerencia	Desarrollar conocimientos financieros y económicos		
Descriptor	Estimar el coste de convertir una idea en una actividad creadora de valor. Planificar, poner en marcha y evaluar las decisiones financieras a lo largo del tiempo. Gestionar la financiación para asegurarme de que mi actividad de creación de valor pueda durar a largo plazo.		
Niveles de competencia			
A - Fundación		B - Intermedio	C - Avanzado

<p>Puedo recordar la terminología y los símbolos básicos relacionados con el dinero/ Puedo explicar conceptos económicos sencillos (por ejemplo, oferta y demanda, precio de mercado, comercio). Puedo juzgar en qué utilizar mi dinero/ Puedo elaborar un presupuesto doméstico sencillo de forma responsable.</p> <p>Puedo identificar los principales tipos de ingresos de las familias, las empresas, las organizaciones sin ánimo de lucro y el Estado/ Puedo describir la función principal de los bancos en la economía y la sociedad.</p> <p>Puedo describir la finalidad de los impuestos/ Puedo explicar cómo los impuestos financian las actividades de un país y su papel en la provisión de bienes y servicios públicos.</p>	<p>Puedo utilizar el concepto de coste de oportunidad y de ventaja comparativa para explicar por qué se producen intercambios entre individuos, regiones y naciones/ Puedo leer cuentas de resultados y balances.</p> <p>Puedo elaborar un presupuesto para una actividad de creación de valor/ Puedo juzgar las necesidades de tesorería de una actividad de creación de valor.</p> <p>Puedo explicar que las actividades de creación de valor pueden adoptar diferentes formas (un negocio, una empresa social, una organización sin ánimo de lucro, etc.) y pueden tener diferentes estructuras de propiedad (empresa individual, sociedad limitada, cooperativa, etc.) / Puedo identificar fuentes de financiación públicas y privadas 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 satisfacer los requisitos fiscales de mis actividades.</p>	<p>Puedo explicar la diferencia entre un balance y una cuenta de resultados/ Puedo construir indicadores financieros (por ejemplo, el rendimiento de la inversión).</p> <p>Puedo aplicar los conceptos de planificación y previsión financiera que necesito para convertir las ideas en acción (por ejemplo, con o sin ánimo de lucro) / Puedo juzgar las necesidades de tesorería de un proyecto complejo.</p> <p>Puedo elegir las fuentes de financiación más adecuadas para iniciar o ampliar una actividad generadora de valor / Puedo presentarme a programas públicos o privados de apoyo a la empresa, planes de financiación, subvenciones públicas o licitaciones.</p> <p>Puedo estimar cómo afectan mis decisiones financieras (inversiones, compra de activos, bienes, etc.) a mis impuestos/ Puedo tomar decisiones financieras en función de los regímenes fiscales vigentes.</p>
---	--	--

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

Area	Recursos	Competencia	Movilizar a otros
Sugerencia	Inspirar, comprometer y hacer que otros se sumen		
Descriptor	Inspirar y entusiasmar a las partes interesadas. Conseguir el apoyo necesario para lograr resultados valiosos. Demostrar una comunicación, persuasión, negociación y liderazgo eficaces.		
Niveles de competencia			
A - Fundación		B - Intermedio	C - Avanzado

<p>Muestro entusiasmo por los retos/ Me implico activamente en la creación de valor para los demás.</p> <p>Puedo persuadir a los demás aportando una serie de argumentos.</p> <p>Puedo comunicar mis ideas claramente a los demás/ Puedo comunicar las ideas de mi equipo a los demás de forma persuasiva utilizando diferentes métodos (por ejemplo, carteles, vídeos, juegos de rol).</p> <p>Soy capaz de dar ejemplos de campañas de comunicación inspiradoras/ Puedo debatir cómo se pueden utilizar los distintos medios de comunicación para llegar al público de diferentes maneras.</p>	<p>No me desanimo ante las dificultades/ Puedo predicar con el ejemplo.</p> <p>Puedo persuadir a los demás aportando pruebas de mis argumentos/ Puedo persuadir a los demás 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 partes interesadas de diferentes orígenes de forma eficaz.</p> <p>Puedo utilizar varios métodos, incluidos los medios sociales, para comunicar ideas que crean valor de forma eficaz/ Puedo utilizar los medios de comunicación de forma adecuada, demostrando que soy consciente de mi audiencia y mi propósito.</p>	<p>Puedo conseguir el apoyo de otros para mi actividad de creación de valor/ Puedo inspirar a otros, a pesar de las circunstancias difíciles.</p> <p>Puedo presentarme eficazmente ante posibles inversores o donantes/ Puedo superar la resistencia de quienes se verán afectados por mi visión, mi enfoque innovador y mi actividad de creación de valor (o la de mi equipo).</p> <p>Puedo comunicar la visión de mi empresa (o la de mi equipo) de forma que inspire y persuada a los grupos externos, como los financiadores, las organizaciones asociadas, los voluntarios, los nuevos miembros y los simpatizantes afiliados/ Puedo producir narraciones 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, mediante un enfoque planificado de los medios sociales/ Puedo diseñar campañas eficaces en los medios sociales para movilizar a la gente en relación con mi actividad de creación de valor (o la de mi equipo).</p>
---	---	--

Tabla A.II.11 Descriptores de resultados de aprendizaje para la competencia Movilizar a otros (recursos)

Area	En acción	Competencia	Tomar la iniciativa
Sugerencia	Atrévete a hacerlo		
Descriptor	Inicie procesos que creen valor. Asumir retos. Actuar y trabajar de forma autónoma para alcanzar los objetivos, ceñirse a las intenciones y llevar a cabo las tareas planificadas.		
Niveles de competencia			
A - Fundación		B - Intermedio	C - Avanzado

<p>Puedo llevar a cabo las tareas que se me encomiendan de forma responsable/ Me siento cómodo asumiendo responsabilidades en actividades compartidas.</p> <p>Muestro cierta independencia en la realización de las tareas que se me encomiendan/ Puedo trabajar de forma independiente en actividades sencillas de creación de valores.</p> <p>Puedo intentar resolver los problemas que afectan a mi entorno/ Muestro iniciativa a la hora de abordar los problemas que afectan a mi comunidad.</p>	<p>Puedo asumir la responsabilidad individual y grupal de llevar a cabo tareas sencillas en actividades de creación de valor/ Puedo asumir la responsabilidad individual y grupal en actividades de creación de valor.</p> <p>Puedo iniciar actividades sencillas de creación de valor/ Me impulsa la posibilidad de ser capaz de iniciar actividades de creación de valor de forma independiente.</p> <p>Afronto activamente los retos, resuelvo los problemas y aprovecho las oportunidades para crear valor.</p> <p>Puedo describir mis objetivos para el futuro de acuerdo con mis puntos fuertes, ambiciones, intereses y logros/ Puedo establecer objetivos a corto plazo sobre los que puedo actuar.</p>	<p>Puedo delegar responsabilidades adecuadamente/ Puedo animar a otros a asumir responsabilidades 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 añadirán valor a una empresa nueva o existente de creación de valor/ Valoro que otros tomen la iniciativa en la resolución de problemas y la creación de valor.</p>
---	---	--

Tabla A.II.12 Descriptores de los resultados de aprendizaje de la competencia Tomar la iniciativa (En la acción)

Area	En acción	Competencia	Planificación y gestión
Sugerencia	Priorizar, organizar y hacer un seguimiento.		
Descriptor	Establecer objetivos a largo, medio y corto plazo. Definir prioridades y planes de acción. Adaptarse a los cambios imprevistos		
Niveles de competencia			
A - Fundación		B - Intermedio	C - Avanzado

<p>Puedo aclarar cuáles son mis objetivos en una actividad sencilla de creación de valor/ Puedo identificar objetivos alternativos para crear valor en un contexto sencillo.</p> <p>Puedo llevar a cabo un plan sencillo de actividades de creación de valor/ Puedo ocuparme de una serie de tareas sencillas al mismo tiempo sin sentirme incómodo.</p> <p>Puedo recordar el orden de los pasos necesarios en una actividad sencilla de creación de valor en la que he participado/ Puedo identificar los pasos básicos necesarios en una actividad de creación de valor.</p> <p>Soy capaz de reconocer los progresos que he realizado en una tarea/ Puedo controlar si una tarea va según lo previsto.</p> <p>Estoy abierto a los cambios/ Puedo afrontar y tratar los cambios de forma constructiva.</p>	<p>Puedo describir mis objetivos para el futuro de acuerdo con mis puntos fuertes, ambiciones, intereses y logros/ Puedo establecer objetivos a corto plazo sobre los que puedo actuar.</p> <p>Puedo crear un plan de acción que identifique los pasos necesarios para alcanzar 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 aportar el valor que he identificado.</p> <p>Puedo priorizar los pasos básicos de una actividad de creación de valor/ Puedo establecer mis propias prioridades y actuar en consecuencia.</p> <p>Puedo identificar los distintos tipos de datos necesarios para supervisar el progreso de una actividad sencilla de creación de valor/ Puedo describir distintos métodos para supervisar el rendimiento y el impacto.</p> <p>Puedo adaptar mis planes para alcanzar mis objetivos en función de los cambios que están fuera de mi control/ Puedo adaptar mis planes para alcanzar mis objetivos en función de los cambios que están fuera de mi control.</p>	<p>Puedo definir los objetivos a largo plazo que surgen de la visión de mi actividad de creación de valor (o la de mi equipo) /Soy capaz de relacionar los objetivos a corto, medio y largo plazo con la visión de mi actividad de creación de valor (o la de mi equipo).</p> <p>Puedo resumir los fundamentos de la gestión de proyectos/ Puedo aplicar los fundamentos de la gestión de proyectos en la gestión de una actividad de creación de valor.</p> <p>Puedo desarrollar un plan de negocio basado en el modelo, describiendo cómo conseguir el valor identificado/ Puedo organizar mis actividades de creación de valor utilizando métodos de planificación como los planes de negocio y de marketing.</p> <p>Puedo definir las prioridades para alcanzar mi visión (o la de mi equipo) / Puedo mantenerme centrado en las prioridades establecidas, a pesar de las circunstancias cambiantes.</p> <p>Puedo describir diferentes métodos para el seguimiento del rendimiento y el impacto/ Puedo definir qué datos son necesarios para controlar la eficacia de mis actividades de creación de valor y la forma adecuada de recopilarlos.</p> <p>Puedo aceptar el cambio que aporta nuevas oportunidades de creación de valor/ Puedo anticipar e incluir el cambio a lo largo del proceso de creación de valor.</p>
---	---	---

Tabla A.II.13 Descriptores de resultados de aprendizaje para la competencia Planificación y gestión (En acción)

Area	En acción	Competencia	Afrontar la incertidumbre, la ambigüedad y el riesgo
Sugerencia	Tomar decisiones con incertidumbre, ambigüedad y riesgo.		
Descriptor	Tomar decisiones cuando el resultado de esa decisión es incierto, cuando la información disponible es parcial o ambigua, o cuando existe el 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 fracaso. Manejar con prontitud y flexibilidad las situaciones que cambian rápidamente.		

Niveles de competencia		
A - Fundación	B - Intermedio	C - Avanzado
<p>No tengo miedo de cometer errores al intentar cosas nuevas/ Exploro mis propias formas de conseguir cosas.</p> <p>Puedo identificar ejemplos de riesgos en mi entorno/ Puedo describir los riesgos relacionados con una actividad sencilla 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>Soy capaz de diferenciar los riesgos aceptables de los inaceptables/ Puedo sopesar los riesgos y los beneficios del trabajo por cuenta propia con opciones profesionales alternativas, y tomar decisiones que reflejen mis preferencias.</p> <p>Puedo evaluar críticamente los riesgos asociados a una idea que crea valor, teniendo en cuenta una serie de factores/ Puedo evaluar críticamente los riesgos relacionados con la puesta en marcha formal de una empresa que crea valor en el ámbito en el que trabajo.</p>	<p>Puedo encontrar formas de tomar decisiones cuando la información es 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 cuando se crea valor/ Puedo comparar actividades de creación de valor basándome 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 esbozar un plan de gestión de riesgos para guiar mis elecciones (o las de mi equipo) mientras desarrollo mi actividad de creación de valor.</p>

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

Area	En acción	Competencia	Trabajar con otros
Sugerencia	Formen un equipo, trabajen juntos y establezcan una red.		
Descriptor	Trabajar juntos y cooperar con otros para desarrollar ideas y convertirlas en acción. Trabajar en red. Resolver conflictos y enfrentarse a la competencia de forma positiva cuando sea necesario.		
Niveles de competencia			
A - Fundación	B - Intermedio	C - Avanzado	

<p>Soy capaz de mostrar respeto por los demás, por su entorno y por su situación/ Estoy abierto al valor que los demás 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 los demás y viceversa.</p> <p>Puedo mostrar empatía hacia los demás/ Puedo hablar de las ventajas de escuchar las ideas de los demás para alcanzar mis objetivos (o los de mi equipo).</p> <p>Estoy abierto a trabajar tanto solo como con otros, desempeñando diferentes papeles y asumiendo cierta 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 sencillas de creación de valor.</p> <p>Puedo explicar el significado y las formas de asociación, cooperación y apoyo entre iguales (por ejemplo, la 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. Puedo expresar mis ideas de creación de valor (o las de mi equipo) de forma asertiva/ Puedo afrontar 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 serie de personas 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 en grupo de forma constructiva/ Puedo crear un equipo de personas que puedan trabajar juntas en una actividad de creación de valor.</p> <p>Puedo utilizar 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, uniéndome a una red de mentores).</p>	<p>Puedo apoyar la diversidad dentro de mi equipo u organización.</p> <p>Puedo llegar a un acuerdo cuando sea necesario/ Puedo hacer frente a los comportamientos no asertivos que obstaculizan mis actividades de creación de valor (o las de mi equipo) (por ejemplo, actitudes destructivas, comportamientos agresivos, etc.) / Puedo gestionar los conflictos de forma eficaz.</p> <p>Puedo describir diferentes técnicas para gestionar las relaciones con los usuarios finales/Soy capaz de poner en marcha estrategias para escuchar activamente a mis usuarios finales y actuar en función de sus necesidades. Puedo construir un equipo basado en los conocimientos, habilidades y actitudes individuales de cada miembro/ Puedo contribuir a la creación de valor formando equipo con comunidades distribuidas a través de las tecnologías digitales.</p> <p>Puedo utilizar técnicas y herramientas que ayuden a las personas a trabajar juntas/ Puedo dar a las personas la ayuda y el apoyo que necesitan para rendir al máximo dentro de un equipo.</p> <p>Puedo utilizar mi red para encontrar a las personas adecuadas para trabajar en mi actividad de creación de valor (o la de mi equipo).</p>
---	--	---

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

Area	En acción	Competencia	Aprender a través de la experiencia
Sugerencia	Aprender haciendo		
Descriptor	Utilice cualquier iniciativa de creación de valor como una oportunidad de aprendizaje. Aprenda con los demás, incluidos sus compañeros y mentores. Reflexiona y aprende tanto del éxito como del fracaso (propio y ajeno).		
Niveles de competencia			
A - Fundación		B - Intermedio	C - Avanzado

<p>Puedo encontrar ejemplos de grandes fracasos que han creado valor/ Puedo proporcionar ejemplos de fracasos temporales que han conducido a valiosos logros.</p> <p>Puedo dar ejemplos que muestren que mis habilidades y competencias han aumentado con la experiencia/ Puedo anticipar que mis habilidades y competencias crecerán con la experiencia, tanto a través de los éxitos como de los 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 he alcanzado mis objetivos y cómo lo he hecho, de modo que puedo evaluar mi rendimiento y aprender de él.</p> <p>Puedo reflexionar sobre la relevancia de mis vías de aprendizaje para mis futuras oportunidades y elecciones/ Siempre busco oportunidades para mejorar mis puntos fuertes y reducir o compensar mis puntos débiles.</p> <p>Puedo reflexionar sobre mi interacción con los demás (incluidos los compañeros y los mentores) y aprender de ella/ Puedo filtrar los comentarios de los demás y quedarme con lo bueno de ellos.</p>	<p>Puedo reflexionar sobre mis logros (o los de mi equipo) y mis fracasos temporales a medida que se desarrollan las cosas para aprender y mejorar mi capacidad de crear valor/ Puedo ayudar a los demás a reflexionar sobre sus logros y sus fracasos temporales proporcionándoles un feedback honesto y constructivo.</p> <p>Puedo encontrar y elegir oportunidades para superar mis puntos débiles (o los de mi equipo) y desarrollar mis puntos fuertes (o los de mi equipo) / Puedo ayudar a los demás a desarrollar sus puntos fuertes y reducir o compensar sus puntos débiles.</p> <p>Puedo integrar el aprendizaje permanente en mi estrategia de desarrollo personal y en el progreso de mi carrera/ Puedo ayudar a otros a reflexionar sobre su interacción con otras personas y ayudarles a aprender de esta interacción.</p>
---	---	---

Tabla A.II.16 Descriptores de resultados de aprendizaje para la competencia Aprender a través de la experiencia (En acción)

Anexo IV. Modelo 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. Sr. Alcalde:

D. Jose Marin-Roig Ramon,

Gerente de Proyectos

O-CITY (Orange: Creatividad, innovación y tecnología) Erasmus

+ (600963-EPP-1-2018-1-ES-EPPKA2-KA)

<http://o-city.webs.upv.es>

EXPONE:

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

SOLICITUD:

Que se autorice a la Universidad Politécnica de Valencia a constituir _____ 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_,