



IO4 Módulos de Aprendizaje Curricular

Desarrollado por Rinova con la colaboración del partenariado del BTG

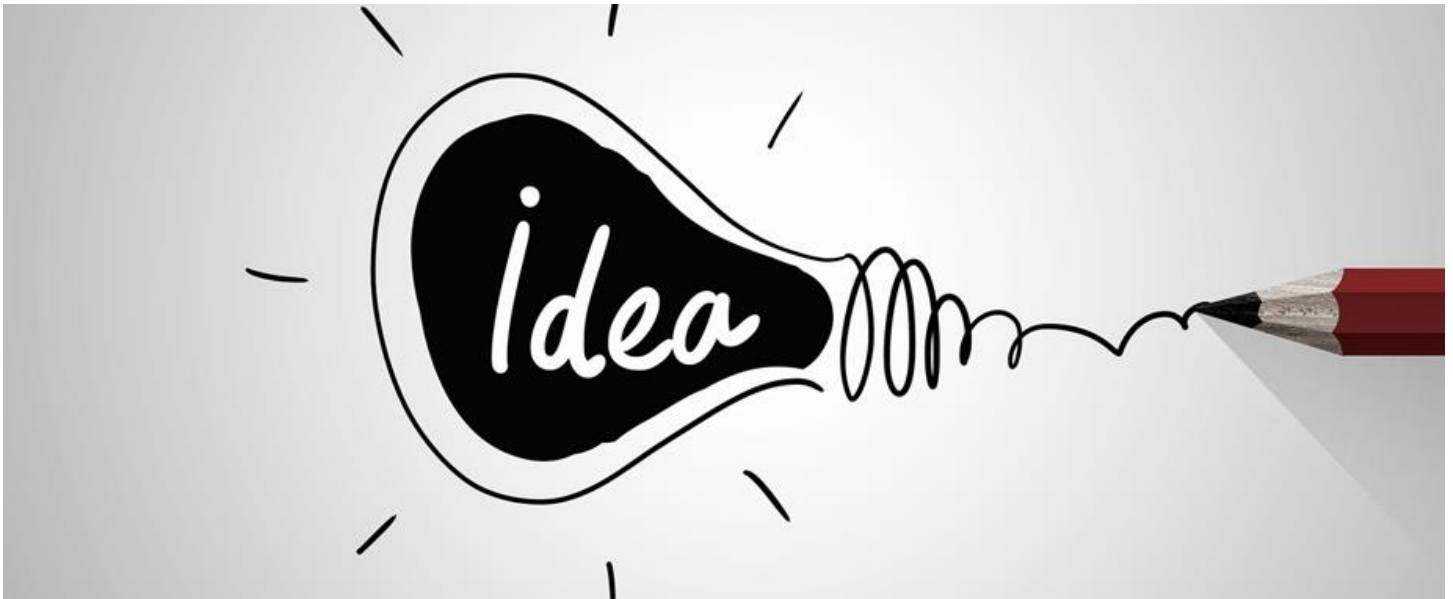
Título del proyecto: Bridging the Gap: New mentoring methods for young creative entrepreneurs in Europe
[Acortando distancias: Nuevos métodos de mentoría para la juventud emprendedora creativa en Europa]

Acrónimo del proyecto: BtG

Número de proyecto: 2018-1-UK01-KA202-048209

Entidad coordinadora del proyecto: Rinova

Módulo 1 - Ideas y oportunidades



En este módulo sintetizamos dos elementos que se pusieron claramente de manifiesto durante todo el proceso. Para que la persona encargada de la mentoría genere el entorno adecuado y pueda promover las competencias relacionadas con las ideas y las oportunidades, es fundamental demostrar conocimientos en las ICCs, y es fundamental que la persona mentora tenga experiencia en el uso de métodos y herramientas de diagnóstico para una serie de usuarios/as.

1.1. Demostrar experiencia

La persona encargada de la mentoría debe demostrar su experiencia en las Industrias Creativas y Culturales en al menos un subsector específico.

Mapa mental y Generación de Ideas

Es una de las herramientas básicas, creativas y visuales para la creación de ideas y acciones. Es necesario en el contexto de BtG a fin de definir su visión de la actividad artística y empresarial. El gran número de herramientas de visualización disponibles permite elegir la más adecuada. La presentación visual permite una mejor definición y visualización de los conceptos.

Esta herramienta ayudará a respaldar los conocimientos de la persona mentora, en el contexto del LO1.1 y en la búsqueda de Ideas y Oportunidades.

Propuesta de Actividad:

- Ve al [enlace](#) indicado
- Elige la plantilla que más te guste
- Dibuja tu propio mapa mental
- Analiza tus ideas y conceptos

Las 10 principales habilidades que el público infantil aprende del Arte

El público infantil puede aprender una excelente combinación de 10 habilidades del ámbito artístico. El material puede ser un punto de partida para el diagnóstico y la compilación de habilidades necesarias para ser artista.

Introducción al LO 1.1. Experiencia de la persona encargada de la mentoría: un resumen de su experiencia y de las habilidades que se han adquirido trabajando en el ámbito de las industrias creativas.

Propuesta de Actividad:

- Lee y analiza la información contenida en [este artículo](#)
- Selecciona y escribe las 3 habilidades más importantes según tu criterio y justifica tu elección

¡Bienvenido/a a *Imagineering in a Box!*

Material de inspiración cuyo fin es mostrar la cooperación entre diversos campos de la actividad artística y creativa, desarrollar el pensamiento intersectorial y las conexiones holísticas. *Imagineering in a Box* está diseñado para subir el telón y mostrarte cómo profesionales del arte, del diseño y de la ingeniería trabajan en equipo para crear parques temáticos.

Herramienta de Mentoría de apoyo al LO 1.1. para presentar el contexto más amplio de las experiencias del sector. Un ejemplo de trabajo específico realizado.

Propuesta de Actividad:

- Sigue las instrucciones en el siguiente [enlace](#)
- Puedes completar tus lecciones o elegir los temas que te interesen

Las ideas creativas no surgen con facilidad

Esta afirmación proviene de un estudio muy interesante y amplio sobre el tema de cómo y dónde trabajan las personas creativas de una forma más original. Muestra las diferencias entre los subsectores creativos y sus diferencias en su aproximación al trabajo.

Se trata de una buena herramienta para la persona mentora en correlación con el LO 1.1. con respecto a la definición del mejor entorno para el desarrollo profesional del alumnado.

Propuesta de Actividad:

- Lee y analiza la [información](#) sobre cómo trabajan artistas de todo el mundo
- Pregúntate cómo trabajas mejor

Teoría del Flujo y Actividades

Descripción de una teoría psicológica muy interesante e inspiradora, útil para desarrollar el repertorio de habilidades para el trabajo creativo. Ejercicios prácticos disponibles tras registrarse en la plataforma.

Una herramienta que puede ayudarte a construir tus propias técnicas de trabajo creativo. Conexión con el LO 1.1. - experiencias de métodos de trabajo en el sector creativo.

Propuesta de Actividad:

- Ve al [enlace](#) indicado
- Lee y analiza la información de este artículo
- Piensa en cómo puedes utilizarlo en tu trabajo

1.2. Métodos y Herramientas

La persona encargada de la mentoría debe ser capaz de utilizar los métodos y herramientas de diagnóstico apropiados para evaluar la trayectoria del alumnado y de la empresa y generar un entorno centrado en los objetivos y metas a corto y largo plazo.

Análisis del ecosistema

Esta herramienta se centra en el análisis inicial tomado del contexto más amplio en el que se desarrolla la práctica de las mentorías empresariales creativas, es un elemento clave destacado por el partenariado; para BtG es fundamental conocer en detalle el ecosistema emprendedor y esta herramienta proporciona un punto de partida, es un estudio exhaustivo de las diferentes herramientas de evaluación existentes y proporciona un formulario sencillo con el que trabajar.

El análisis del ecosistema emprendedor es un aspecto clave para aportar luz y poder trazar el recorrido del emprendimiento en su contexto. Esta herramienta ayuda a desarrollar el apartado 1.2.A: Tiene en cuenta los valores, el contexto y las circunstancias culturales y personales que afectan a las empresas, y resulta útil para la ejecución del apartado 1.2.K

Propuesta de Actividad:

- Lee el [documento](#)
- Actualiza y adapta el formulario incluido al final y entrégalo
- Elabora una encuesta en línea adaptada a tu contexto de trabajo

Herramienta de autoevaluación 4 Potencial emprendedor

El uso de herramientas de autoevaluación está muy extendido en la industria de apoyo a empresas. Aquí proporcionamos una herramienta que se basa en un proceso de investigación académica (aunque no en el contexto de la UE) que añade ese valor a la entrega de contenidos. Las herramientas de autoevaluación constituyen un gran apoyo para adoptar comportamientos empresariales e iniciar conversaciones orientadas a la consecución de objetivos. Al mismo tiempo, el sitio web principal incluye una completa colección de herramientas de gran calidad para las personas emprendedoras y mentoras.

[Enlace](#) a la herramienta de autoevaluación:

Esta herramienta cubre por sí misma varios *KSA [Knowledge, Skills and Abilities]* Conocimientos, Habilidades y Aptitudes: Identifica necesidades, límites, objetivos y retos del alumnado. Proporciona una evaluación de las necesidades de diagnóstico, orientación y retroalimentación para optimizar la orientación del alumnado. También ayuda en la difícil impartición correspondiente a la sección de actitudes de las competencias curriculares.

Propuesta de actividad:

- Utiliza la herramienta para poner el foco en una competencia a través de una discusión profesional en el chat con al menos una persona de tu mismo nivel que pertenezca a tu organización o contexto de trabajo
- Contextualiza la herramienta y contextualiza los resultados

Colección *Canvas*

Las diferentes versiones del *Lean Canvas* se han convertido en la nueva referencia para el análisis y la planificación empresarial. Presentamos una colección de *canvas* como herramienta de recursos básica para cualquier mentoría en este campo con ambas versiones *Lean* y *Business* y un desarrollo específico para las industrias creativas: el *Creative Business Canvas*, también conocido como Lienzo de Modelo de Negocio. Además, se incluye una serie de directrices, se trata de una herramienta intersectorial que se torna imprescindible en la caja de herramientas. Al mismo tiempo, el modelo de gestión de contenidos ofrece la oportunidad de contextualizarlo a las diferentes etapas o experiencia de la persona emprendedora.

En consonancia estrecha con el apartado 1.2.K2, respalda sólidamente la capacidad de proporcionar una serie de métodos de aplicación subyacentes, siendo esta característica una de las principales razones del éxito de esta herramienta *Lean* en el sector de las ICCs. También ayuda a explicar la estrategia empresarial y a establecer los objetivos e hitos iniciales que deben medirse, ya que se concibe como una herramienta iterativa.

Propuesta de actividad:

- Debate sobre la diferencia entre las [distintas herramientas Canvas](#) y justifica el uso de una de ellas o combinación de varias para el estudio de un caso concreto
- Sube el documento

Enlaces directos a las herramientas de *Canvas*:

[Creative project canvas](#)

El bueno y antiguo DAFO

Este es otro imprescindible. En el contexto del BtG sirve sobre todo para elaborar un plan, iniciar el proceso de autoconocimiento que culminará con un plan de desarrollo personal, o de desarrollo de habilidades en el caso de que se trate de un proyecto. De entre los miles de ejemplos, elegimos uno muy bien presentado, formulado pensando en un sector joven como público objetivo y próximo en valores al colectivo del BtG. Al mismo tiempo, presentamos el trabajo global de Nesta en el Reino Unido, con un nivel de excelencia único en la entrega de contenidos para el público joven y empresarial.

Esta herramienta ayudará a apoyar el conocimiento y el conjunto de herramientas a disposición de la mentoría, se trata de una herramienta esencial para iniciar el proceso contenido en el apartado 1.2.K2 y, en general, apoya holísticamente los Resultados del Aprendizaje global.

Propuesta de actividad:

- Simplemente sigue las indicaciones contenidas en el [enlace](#) seleccionado, uno de los mejores ejemplos de DAFO que hemos encontrado.

Ejemplo de caja de herramientas para contenidos digitales y entretenimiento

Existe una clara necesidad de transferir al sector creativo este conjunto de herramientas ya casi estándar para otras industrias más desarrolladas en la transformación digital. El ejemplo que presentamos es uno de los modelos a seguir para presentar un conjunto completo de herramientas. Aunque es perfectamente adecuado para el subsector de contenidos digitales y entretenimiento, es necesario adaptarlo para utilizarlo en otros contextos dentro de las ICCs. Continúa siendo un ejemplo perfecto que sirve como modelo y lista de control, y como tal, abordaremos su uso.

El acceso es gratuito pero requiere iniciar sesión.

Un conjunto de herramientas como este contribuye y respalda el cometido de todo el conjunto de conocimientos y habilidades contenidos en el apartado 1.2, y puede utilizarse como elemento clave para potenciar el 1.2.A3.

Propuesta de actividad:

- Accede al [conjunto de herramientas](#)
- Determina cuáles son las adecuadas para aplicarlas al estudio de un caso concreto
- Identifica las carencias y sus aspectos de contextualización
- Diseña/selecciona contenido para suplir las carencias.

Objetivos y Resultados Clave

En el contexto de los objetivos para medir los logros y los indicadores de éxito, esta es una herramienta sencilla, que Google transformó para producir una nueva metodología y mentalidad para el cumplimiento de los objetivos. La narrativa en la que se basa está en consonancia con las ICCs y el concepto abstracto subyacente hace posible su uso en proyectos de cualquier tamaño y nivel de complejidad, y está diseñado para promover la transparencia y la motivación transversal entre los equipos o partenariados y para producir datos cuantitativos de gran calidad para su procesamiento.

Se trata de una [herramienta](#) perfectamente adaptada para trabajar en el 1.2.S1 y S3.

[Directrices a seguir](#)

Módulo 2: Recursos



En este módulo se recogen todas las competencias operativas necesarias para las mentorías a fin de fomentar el uso adecuado de los recursos por parte de las personas emprendedoras. Constituye el elemento central del plan de estudios y el que proporcionará un mayor número de formas diferentes de aplicación.

2.1. Redes de contactos de trabajo

La persona encargada de la mentoría debe ser capaz de ayudar a crear redes de contactos de trabajo dentro de las Industrias Creativas y Culturales a nivel local, nacional e internacional.

Recomendaciones para apoyar la creación de redes de contactos de trabajo

Uno de los elementos clave para promover un comportamiento emprendedor es facilitar y hacer participar al alumnado en un proceso consciente de creación de redes de contactos. Este artículo creado para un espectro intersectorial generalista de personas emprendedoras sirve como base para la contextualización de las ICCs que persigue BTG, permitiendo a la persona al cargo de la mentoría demostrar su propio comportamiento con respecto a las redes y permitiendo un mayor nivel de descripción de rutas específicas. Es claramente una de las competencias más transferibles.

Al ser capaz de hablar de su propia experiencia con respecto a este tema, que está muy bien definido, la persona encargada de la mentoría es capaz de construir su propio catálogo de ejemplos, anécdotas y experiencias que animarán al alumnado, mostrando el marco de trabajo con la práctica real del mentor o mentora como ejemplo a seguir. Esto coincide completamente con la sección LO 2.1 K.

Propuesta de actividad:

- Lee el [artículo](#) y crea unas fichas de casos prácticos relativas a la temática de Redes de contactos de trabajo para utilizarlas en las sesiones de mentoría

Recomendaciones para crear una red de contactos de trabajo en las Redes Sociales

Hoy en día las redes sociales son un tema transversal en todos los ámbitos de la actividad económica. La elección de las plataformas y redes sociales adecuadas para actualizar y gestionar la red de contactos de trabajo es fundamental en muchos aspectos. Al mismo tiempo, el enfoque es tan amplio que la mayoría de los recursos de aprendizaje al respecto no son aptos para el público de las ICCs, debido a su granularidad. Esta herramienta en particular proporciona un punto de partida razonable para una introducción, pero también sirve como punto de control intermedio. Con una estructura clara que se ajusta a las necesidades del usuario medio de las ICCs, procede del subsector tecnológico relativo a la web y a los medios de comunicación y entretenimiento.

Considerado como uno de los elementos clave del apartado curricular 2.1.S, supone un instrumento vehicular que permite llevar a cabo actividades tanto en línea como presenciales. Se trata de una herramienta doble que la persona mentora debería utilizar para conseguir que sirva como espejo para el alumnado.

Propuesta de actividad:

- Lee el [artículo](#) y elabora un proyecto relativo a las redes sociales, así como una lista de tareas sobre un caso concreto para el alumnado

2.2. Oportunidades de financiación

La persona mentora tendría que ser capaz de encontrar oportunidades de financiación específicas para las Industrias Creativas y Culturales.

Asesoramiento sobre oportunidades de financiación a través de portfolios creativos - *Art Station/Creative Portfolios*

Art Station Creative Portfolios es una plataforma en línea que sirve para presentar la técnica y la experiencia en producción de artistas y diseñadores/as a empresas, estudios y productoras comerciales, así como a la comunidad creativa. Se trata de una oportunidad de financiación efectiva para que el sector de las ICCs venda productos y promueva la capacidad de producción de artistas y diseñadores/as.

Esto permite a la persona mentora asesorar a artistas y diseñadores/as para que tengan acceso a financiación mediante la presentación de un portfolio creativo en un sitio web o plataforma digital dedicado a la comunidad de las artes visuales y el diseño, que está mejorando gracias a la revisión entre colegas.

Propuesta de actividad:

- [Regístrate](#), elige una cuenta gratuita o de pago y crea el portfolio

Asesoramiento sobre oportunidades de financiación a través de retos - *ArtStation/Challenges*

Art Station Challenges es una plataforma en línea que permite realizar campeonatos artísticos amistosos organizados por profesionales del sector que ofrecen sus comentarios, conectan con otros/as participantes con un espíritu de aprendizaje y superación, y crean nuevas IPs y perfeccionan su desarrollo. Se trata de una oportunidad efectiva para conseguir financiación y otras prestaciones para las ICCs.

Esta herramienta permite a la persona mentora asesorar a artistas y diseñadores/as para que tengan acceso a financiación involucrándoles en un entorno empresarial, con sus características particulares en cuanto a plazos, trabajo por objetivos, especificación de tareas, terminología y limitaciones presupuestarias.

Propuesta de actividad:

- [Regístrate](#), únete al reto y publica tu obra de arte

Asesoramiento sobre oportunidades de financiación a través de la transmisión en directo - *Behance/Live*

Behance Live sirve como plataforma digital para promocionar las obras de arte de artistas y diseñadores/as mediante la transmisión en directo del proceso de trabajo, lo que supone un contenido más atractivo para la comunidad creativa. Una parte integral del streaming es la promoción del sitio web de un/a artista o diseñador/a o de otros puntos de venta de productos.

La transmisión en directo del proceso creativo de las obras de arte es extremadamente atractiva en cuanto a su forma, ya que es interactiva y permite a las personas que están siguiendo la transmisión comunicarse con el/la artista o diseñador/a en tiempo real durante el propio proceso creativo. Además, del mismo modo que se promueve el sitio web de un/a artista o diseñador/a u otros canales de venta, *Behance* constituye una herramienta relevante para la financiación.

Propuesta de actividad:

- [Regístrate](#) y crea tu cuenta, transmite en directo el proceso de tu obra de arte

Asesoramiento sobre oportunidades de financiación a través de vídeos - *YouTube/blogging*

YouTube/Channel es una plataforma digital que sirve para presentar vídeos que muestran los procesos creativos y otros contenidos atractivos para la comunidad creativa. Los contenidos o vídeos gratuitos presentados están vinculados a contenidos de calidad que se hallan en otras plataformas digitales, redes sociales o sitios web por los que hay que pagar. Funciona como un modelo de negocio que ofrece servicios básicos gratuitos, mientras se cobra por otros de calidad superior también llamados servicios *premium*.

Youtube es una herramienta de promoción muy eficaz, ya que permite la comercialización cruzada del sitio web de artistas o diseñadores/as o de otros canales de venta que se promocionan ahí. *Youtube* es una herramienta relevante para la financiación a través del marketing digital.

Propuesta de actividad:

- [Regístrate](#) por correo electrónico y publica tu vídeo mostrando el proceso de tu obra de arte

Asesoramiento para financiación a través de programas de incentivos - *Patreon*

Patreon es una plataforma digital que sirve para presentar el proceso creativo de obras y producciones artísticas con el fin de aportar contenidos *premium* (de calidad superior) de aprendizaje y entretenimiento. Asimismo, funciona como una oportunidad de financiación a través de mecenas. Son una parte sustancial de la función de financiación que se basa en el pago de una suma global y que, por lo tanto, aporta ingresos a largo plazo para las personas que han realizado la creación.

Patreon parece ser la herramienta adecuada para financiar el trabajo creativo continuo de artistas, diseñadores/as y creadores/as desde una perspectiva a largo plazo, diversificando de esta manera las fuentes de ingresos. Su sistema de incentivos permite a seguidores/as y mecenas pagar mensualmente una suma global a cambio de contenidos digitales *premium* y otras ventajas.

Propuesta de actividad:

- [Regístrate](#) y comparte el contenido de tu obra de arte a través de las redes sociales y elabora un sistema de incentivos para aumentar el número de patrocinadores/as

Asesoramiento sobre financiación a través de *crowdfunding* - *Kickstarter*

Kickstarter es una plataforma de *crowdfunding* (financiación colectiva) para proyectos y productos de industrias creativas. Se basa en el tiempo y en la satisfacción. Las personas colaboradoras pagan diferentes cantidades de dinero y obtienen beneficios en función de la cantidad que pagan. Si el proyecto no tiene éxito en su cometido, el dinero se devuelve a las personas colaboradoras.

Kickstarter constituye una sólida oportunidad de financiación para productos, proyectos e ideas de proyectos de industrias creativas. Además de la oportunidad de financiación para productos y proyectos, *Kickstarter* sirve como herramienta de análisis de mercado, ya que aporta una perspectiva sobre la demanda del producto o proyecto presentado.

Propuesta de actividad:

- [Regístrate](#) y comparte tu producto a través de las redes sociales y crea un sistema de incentivos para aumentar el número de colaboradores/as

2.3. Necesidades de talento y habilidades

La persona encargada de la mentoría debe ser capaz de justificar las necesidades de talento y habilidades de un proyecto o empresa de las ICCs.

Habilidades, talento y diversidad en las industrias creativas

Las industrias creativas se basan en el talento, las capacidades y las habilidades altamente desarrolladas a nivel mundial, combinando una serie de habilidades tanto especializadas como generalistas. El contenido presenta

un documento de investigación que proporciona a las personas encargadas de la mentoría una imagen sólida y coherente de las habilidades necesarias y de la diversidad de los retos a los que se enfrentan las industrias creativas. Ofrece una visión general de las habilidades más urgentes que se necesitan en las industrias creativas y la identificación de las carencias de conocimiento actuales y futuras. Contando con esta información, combinada con un buen conocimiento del mercado, la persona mentora debería ser capaz de justificar las necesidades de talento y habilidades de un proyecto o empresa de las ICCs.

Propuesta de actividad:

- Lee el [artículo](#) y crea un debate sobre el material en tus sesiones de mentoría

Creating Creative industries

Creating Creative industries incluye complejos procesos que combinan tanto elementos de los sectores creativos como elementos de las industrias culturales. Es muy importante cómo evolucionan las relaciones de estos dos elementos a través de los diferentes procesos, además de que los elementos tienen que ser claramente distinguidos por las personas involucradas en el proceso de creación de industrias creativas.

El vídeo muestra una charla cautivadora sobre la definición de cultura y cómo podemos utilizarla funcionalmente en la sociedad actual. La persona encargada de la mentoría debe ser capaz de distinguir entre estos elementos para posteriormente poder identificar y analizar el talento y habilidades necesarias para una determinada empresa o proyecto concreto de las ICCs.

Propuesta de actividad:

- Ve el [vídeo](#) y crea un escenario que te sirva como base para identificar el talento y las habilidades y que se adapte a una empresa determinada o proyecto concreto de las ICCs

Evaluación de las Necesidades de Cualificación en los Medios de Comunicación y en las Industrias Creativas

Una de las razones de que existan vacantes difíciles de cubrir en muchos subsectores es la escasez de habilidades internas y las carencias de la mano de obra existente. Esta herramienta en concreto proporciona un punto de partida teórico para las personas encargadas de la mentoría en lo que respecta a las habilidades necesarias en los medios de comunicación y en las industrias creativas y en lo que se debería tener en cuenta para facilitar de una manera más sencilla la integración de las necesidades empresariales y del mercado laboral.

Propuesta de actividad:

- Lee el [artículo](#) y realiza un ejercicio sobre el encaje entre diferentes competencias y habilidades con determinadas descripciones de puestos de trabajo.

Cómo crear una Empresa para la Gestión de Artistas – Conjunto de herramientas para la Gestión de Artistas

Se considera la gestión de artistas como una de las trayectorias profesionales más apasionantes que se pueden realizar, ya que cada día es diferente, estimulante y enriquecedor. Sin embargo, hay muchos retos que hay que superar antes de poner en marcha una empresa de gestión de artistas y este [enlace](#) aborda estos retos y

también los factores de éxito. Los ingredientes clave para tener éxito a la hora de poner en marcha una empresa propia de gestión de artistas también tiene que ver con las habilidades relacionadas con el sector con las que la persona cuenta. La persona implicada debe ser capaz de identificar y obtener estas habilidades, así como saber cómo utilizar determinadas herramientas que le ayuden a alcanzar sus objetivos. El conjunto de herramientas que se ofrece a continuación responde a este fin.

Una mirada más cercana a las Industrias Creativas

El [material de lectura](#) presenta los resultados de una encuesta que pretendía identificar las habilidades utilizadas por las personas que desempeñan profesiones creativas. Centra el punto de mira en las personas que desarrollan profesiones creativas en contraposición a quienes trabajan en el sector de las industrias creativas. La visualización de datos que proporciona el material muestra cómo los grupos creativos específicos se basan en grupos de habilidades específicos (5 grupos), además de información sobre el empleo, desarrollo y salarios. De este modo, la persona interesada puede tener conocimiento de las habilidades necesarias en determinados subsectores de las ICCs y, en consecuencia, puede identificar y justificar mejor las necesidades con respecto al talento y habilidades requeridas.

2.4. Desarrollar la conciencia personal y la confianza en la propia persona

La persona mentora debe ser capaz de desarrollar el potencial social, la conciencia personal y la confianza en la propia persona.

Analizar Profesiones de un Vistazo

Las [herramientas](#) proporcionan información esencial sobre el tipo de profesión que mejor encaja con una persona, las formas de autoevaluarse, conocer las necesidades que se requieren en cada sector de las ICCs, etc. Puede ayudar a las personas implicadas a adquirir conocimientos fundamentales para el mercado (en este caso, de las ICCs en particular) y, posteriormente, a desarrollar una conciencia personal que les permita ver las cosas desde la perspectiva de otras personas, practicar el autocontrol, trabajar de forma creativa y productiva y disfrutar de la experiencia de sentirse orgulloso/a de sí mismo/a también.

Plan de estudios empresarial para estudiantes de industrias creativas. Una exploración de las actitudes y problemas actuales

El [documento](#) ofrece a las partes interesadas la oportunidad de considerar y reflexionar sobre cómo se puede elaborar un plan de estudios relevante y ofrecer una educación empresarial que sea apropiada para estudiantes que tienen la intención de trabajar en este importante sector de la actividad económica. En otras palabras, proporciona información sobre cuándo, dónde y de qué manera se debe instruir a los/as estudiantes del sector "creativo" sobre el emprendimiento y el autoempleo.

El hecho de detectar las tendencias actuales y las buenas prácticas en las ICCs en el contexto de la elaboración de planes de estudios empresariales, ayudará a las personas mentoras (y también al alumnado) a desarrollar el

potencial social, la conciencia personal y la confianza en sí mismos/as, ya que estos planes de estudios estarán hechos a medida para este colectivo en concreto, que posteriormente, podrá recibir una educación y una formación adecuadas.

El arte de emprender

El [vídeo](#) describe el espíritu empresarial de una manera que motiva a las personas interesadas en emprender a dar el gran paso de crear, por ejemplo, su propia empresa en el sector de las ICCs. En él se muestra información sobre temas digitales y financieros y, al mismo tiempo, se motiva a quien lo vea a observar lo que se avecina en el futuro en lo que respecta a la tecnología y a seguir sus sueños e ideas sin preocuparse por el dinero en todo momento, ya que a veces el capital sucede a las ideas. Permite dar directrices tanto a la persona mentora como al alumnado para que superen los retos específicos que han aparecido en su vida al poner en marcha su propia empresa y les motiva a seguir sus sueños y fomenta su autoestima y confianza como futuras personas emprendedoras creativas.

Becas: Una tradición con futuro - Fundación Onassis

La inversión en becas contribuye a eliminar las barreras financieras para la educación de la totalidad de estudiantes que cuentan con cualificación y, sobre todo, apoya los sueños personales y académicos de quienes lo merecen, ayudándoles así a desarrollar su potencial social y la confianza en sí mismos/as. El [programa de becas](#) para estudiantes de Grecia y para personal investigador extranjero responde al énfasis que la fundación Onassis pone en liberar el potencial de la sociedad. Tanto las personas mentoras como el alumnado de las ICCs pueden aprovechar la oportunidad de obtener una beca en un programa educativo relacionado con su campo.

El Poder de la Mentalidad Empresarial

Las personas jóvenes necesitan las habilidades y la confianza para identificar oportunidades, resolver problemas y vender sus ideas. En este [vídeo TEDx](#), Bill Roche, especializado en el diseño de paquetes de recursos curriculares relacionados con el emprendimiento, la formación financiera y la responsabilidad social, muestra el poder de capacitar al alumnado a que tome las riendas de su aprendizaje con libertad para cometer errores, planteando el reto de que desarrolle activamente sus habilidades empresariales. El contenido demuestra cómo el desarrollo temprano de una mentalidad empresarial a través de paquetes de recursos curriculares específicos, herramientas y cursos educativos, puede ayudar a personas jóvenes creativas a desarrollar su conciencia personal y la confianza en sí mismos/as, a desarrollar técnicas de mediación, persuasión y negociación y a aprender a poner libremente su talento empresarial y artístico al servicio de lo que están creando.

2.5. Fomentar destrezas financieras

La persona mentora debe ser capaz de fomentar destrezas financieras.

Fomentar destrezas financieras para acceder a préstamos – Préstamos/Mecanismo de Garantía de la UE

Es todo un reto para las ICCs acceder a préstamos debido a la naturaleza de sus negocios, la falta de activos tangibles o la incertidumbre de la demanda. Para poder acceder a préstamos bancarios es necesario fomentar destrezas financieras en los sectores cultural y creativo. Los bancos exigen varios documentos financieros para poder evaluar la diligencia debida de la empresa.

El Mecanismo de Garantía para SCC garantiza hasta 1.000 millones de nuevos préstamos para miles de PYMEs culturales y creativas. El Fondo de Garantía para SCC está estructurado como una garantía de cartera limitada con una cobertura que alcanza hasta el 70% de las pérdidas de cada préstamo individual y hasta un porcentaje máximo del 25% de la cartera global de préstamos SCC de la Entidad Intermediaria Financiera. Para solicitar un préstamo, las empresas del sector cultural y creativo deben ponerse en contacto con las entidades intermediarias financieras más cercanas seleccionadas para cada país. El mecanismo lleva en funcionamiento desde 2016 y la red de entidades intermediarias financieras se está ampliando gradualmente.

Propuesta de actividad:

- Ponte en contacto con la entidad intermediaria financiera o banco más cercano en tu país y sigue sus directrices para preparar tu plan de negocios, hoja de gastos y previsiones financieras para los próximos x años

Planificación de la tesorería

La planificación financiera es el eje del mundo de los negocios. El vídeo sobre la previsión de la tesorería realizado por David Parrish, que es un experto en consultoría de empresas de las ICCs desde el punto de vista empresarial, constituye una sólida herramienta que puede ayudar a fomentar las destrezas financieras de las empresas de las ICCs.

Una hoja de cálculo para la planificación de la tesorería es una herramienta esencial para que las empresas puedan gestionar su negocio desde el punto de vista financiero. El vídeo muestra cómo trabajar con la tabla de tesorería en formato Excel para planificar los flujos financieros de la empresa a futuro. Se trata de una excelente herramienta para la planificación financiera.

Propuesta de actividad:

- Regístrate en [el sitio web de David Parrish](#) y ve el vídeo

Módulo 3: Puesta en práctica



Este módulo agrupa las competencias que la persona encargada de la mentoría necesita durante la actividad empresarial. Requiere un esfuerzo de asesoramiento mayor que el de los módulos anteriores y un compromiso más directo de la persona mentora con respecto a las actividades del alumnado.

3.1. Las personas emprendedoras y sus estrategias de aproximación empresarial

La persona encargada de la mentoría debe ser capaz de comprometer e involucrar a las personas emprendedoras en su estrategia de aproximación empresarial.

Estrategia de motivación

Un buen ejercicio introductorio para que el alumnado defina sus objetivos profesionales. Primeros pasos para empezar a pensar en el negocio.

Propuesta de Actividad:

- Descarga el [archivo](#), haz este ejercicio en solitario y piensa en lo que te motiva a actuar
- Piensa en lo que podría motivar a otras personas a actuar
- Selecciona y escribe cuáles son los 5 "elementos motivadores" más importantes en tu opinión

Objetivos SMART

Definir los objetivos SMART es uno de los elementos básicos a la hora de iniciar la actividad empresarial. Este ejercicio básico es una herramienta indispensable para que la persona mentora ponga al alumnado a pensar en su futuro empresarial. Es una buena herramienta para adoptar una mentalidad empresarial.

Propuesta de Actividad:

- Ve el [vídeo](#)
- Sigue las instrucciones en el siguiente [enlace](#)

Rueda de habilidades

Este ejercicio se probó durante la ejecución del proyecto TME y funcionó muy bien en ese ámbito. Ayuda a determinar el nivel de habilidades específicas que se poseen. Puede ser utilizado tanto por la persona mentora como herramienta de evaluación como por el alumnado como herramienta de autoevaluación. Una prueba de nivel de habilidades necesaria como herramienta para controlar el cambio durante el proceso.

Propuesta de Actividad:

- Descarga el [archivo](#) y haz este ejercicio en solitario
- Piensa cómo puedes utilizarlo en tu trabajo

Modelos de negocio en las Organizaciones Artísticas y Culturales

Ejemplos de buenas prácticas: empresas en funcionamiento y organizaciones creativas que presenten sus modelos de negocio. Inspiración para el alumnado en la creación de sus propios modelos de negocio. Una herramienta de inspiración para la persona encargada de la mentoría que muestra buenas prácticas en empresas creativas. La base para que las personas participantes analicen sus propios modelos de negocio.

Propuesta de Actividad:

- Lee y analiza la información sobre esta [buena práctica](#)

[Más información en: https://creativelenses.eu/publications/](https://creativelenses.eu/publications/)

¿Vender o no vender?

Las cuestiones relacionadas con la tasación y venta de obras de arte y actividades artísticas son uno de los temas más difíciles para la juventud emprendedora de las industrias creativas. Presentamos una publicación inspiradora que aborda este tema de forma innovadora. Cuestiones de tasación y venta. Material de apoyo al servicio de la persona mentora con respecto a la descripción y presentación de este tema al alumnado.

Propuesta de Actividad:

- Lee y analiza la información contenida en los [siguientes artículos](#)
- Piensa cómo puedes utilizarlo en tu trabajo

[Artículo 1](#)

[Artículo 2](#)

[Artículo 3](#)

3.2. Start-ups, competidores y mercados

La persona encargada de la mentoría debe ser capaz de apoyar la creación de un modelo de negocio para *start-ups*, analizando clientes, competidores y mercados.

Comprensión del Entorno Cultural

Herramienta para entender cómo encontrar una buena estrategia para una *start-up* dentro del entorno cultural en el que llevará a cabo su actividad. El análisis DAFO y PESTEL sentará las bases de la creación de un modelo de negocio para la empresa cultural. El objetivo es adquirir competencias y habilidades empresariales mediante la definición de las herramientas de análisis del mercado que llevarán a la comprensión de la elaboración de la estrategia empresarial.

Propuesta de Actividad:

- Ve el [vídeo](#) y aplica el análisis DAFO y PESTEL para entender y familiarizarte con las principales herramientas de estrategia que es necesario aplicar en los primeros pasos de una *start-up*
- Abre este [enlace](#) para entender mejor el análisis DAFO y PESTEL

Análisis DAFO – Caso práctico

Aplica el análisis DAFO a una empresa de un sector cultural y creativo de tu interés o al SCC en el que estás trabajando actualmente. Puedes utilizar una herramienta de análisis DAFO como la que se proporciona en esta actividad y responder a las preguntas relacionadas con los factores internos y externos. Puedes añadir otras características del sector que te parezca importante tener en cuenta.

Propuesta de Actividad:

- Una vez que hayas desarrollado el análisis, puedes presentarlo en un archivo PDF, JPEG o PNG
- Enlace a la [herramienta de Análisis DAFO Creately](#)
- Enlace a [ejemplos de DAFO](#) en varios sectores

Negocios y Financiación para *Start-ups* Creativas

Este vídeo contiene la explicación del proceso de puesta en marcha de una nueva empresa artística, centrándose en la elaboración del modelo de negocio y en la búsqueda de financiación externa. Contiene la descripción de un modelo de negocio básico y respuestas esenciales que es necesario plantearse a la hora de planificar un modelo de negocio en el ámbito artístico, la identificación de oportunidades de negocio y la provisión de recursos interesantes.

Propuesta de Actividad:

- Ve el [vídeo](#) para entender y familiarizarte con los principales conceptos del modelo de negocio. Se puede establecer una base para la creación de la *start-up*

Mercados y Cadena de Valor

Este vídeo ayudará a realizar un análisis adecuado de los diferentes mercados de la industria creativa, los tipos de productos y servicios y cómo añadir valor en cada una de las actividades que realiza la empresa.

Propuesta de Actividad:

- Ve el [vídeo](#) para aprender a analizar los mercados, los productos y el valor antes de entrar en una determinada industria artística y a aplicar esas herramientas a tu sector específico

Análisis del Mercado de los Sectores Cultural y Creativo en Europa

Esta visión general del significado de la existencia de las Industrias Creativas y Culturales en el contexto de Europa ayudará a comprender los mercados competitivos a los que las empresas tienen que enfrentarse.

Propuesta de Actividad:

- Echa un vistazo general al [documento](#) para ver cómo funciona el mercado en diferentes sectores de la cultura, en términos de tamaño, empleo, valor añadido y volumen de negocio, cadenas de valor, financiación, competitividad y nuevas tendencias de las ICCs; para tener una mejor comprensión, la persona mentora puede centrarse en un sector específico y analizarlo con mayor profundidad

Nuevos modelos de financiación y de negocio

Este sitio web ayudará a identificar las dificultades (de financiación, acceso a los mercados, derechos de propiedad intelectual, desarrollo de habilidades empresariales) y las oportunidades (nuevos modelos de negocio, ayuda de los gobiernos), en lo que respecta a la introducción de una *start-up* en una industria Creativa, mostrando algunos ejemplos de las adversidades a las que se enfrenta cualquier empresa cuando accede al mercado. Especialmente, en el contexto de una Industria Cultural y Creativa, las dificultades radican en cómo hacer crecer y mantener el negocio, haciendo que el aprendizaje de cómo aprovechar cualquier oportunidad sea una tarea esencial en el apoyo a la creación de una empresa creativa.

Propuesta de Actividad:

- Lee el [artículo](#) y comprende cómo se puede aplicar el análisis a la ICC específica con la que estás trabajando

Planificación Empresarial Efectiva

Exploración de la estructura y contenido de un plan de negocios para poner en marcha una nueva organización artística, prestando atención a las oportunidades de asociación de forma colaborativa.

Propuesta de Actividad:

- Ve el [vídeo](#) y redacta un plan de negocios básico para tu sector que refleje los principales puntos expuestos en el contenido

Proceso Estratégico: De las Palabras a la Acción

Explicación de cómo supervisar y actualizar los procesos que conlleva la creación de una estrategia para una empresa creativa. Es importante que las personas mentoras apoyen la creación de un proyecto empresarial para *start-ups*, debiendo analizar clientela, competidores/as y mercados y teniendo en cuenta las actividades que se deben incluir en un plan de acción, especialmente a largo plazo, así como saber qué prioridades SMART se deben especificar.

Propuesta de Actividad:

- Ve el [vídeo](#) e identifica las principales actividades que se deberían incluir en el plan de acción. Define las prioridades SMART para tu *start-up*

Claves para las Artes, la Cultura y las Industrias Creativas

Diferentes puntos de vista y los recursos más destacados de varias personas expertas y empresarias para diseñar un plan de negocios satisfactorio que funcione en el contexto de una ICC.

Propuesta de Actividad:

- Lee el [artículo](#) para descubrir cómo diferentes planes de negocios pueden aplicar los conocimientos y habilidades en varias ICCs, y descubre qué aspectos del contenido pueden ayudar al desarrollo de una *start-up*

Guías para Gestionar una Empresa perteneciente a las ICCs

Este contenido muestra una presentación del Centro de Innovación de las Industrias Creativas (CIIC) del Gobierno australiano, que incluye enlaces a una guía para desarrollar empresas en diferentes Sectores de la Cultura y la Creatividad: Música, Arquitectura, Desarrollo de Juegos Digitales, Diseño de Moda, Diseño Gráfico, Diseño Industrial, Marketing y Comunicaciones, Industria Editorial, Desarrollo de Software y Apps. Cada una de las guías muestra un documento personalizado para cada una de las industrias en el que se explica el funcionamiento del sector específico, los principales retos a los que se enfrenta y una serie de pasos para aprovechar las oportunidades y lograr un crecimiento sostenible.

Propuesta de Actividad:

- Lee el [material](#) relativo al sector específico en el que te interesa trabajar. Desarrolla los pasos que harán que la *start-up* sea sostenible.

3.3. Presentación de proyectos

La persona mentora debe ser capaz de exponer y presentar sus productos (aplicado a las ICCs).

Los mejores presentaciones de *start-ups*

Una colección de ejemplos de cómo las empresas y *start-ups* más famosas han decidido crear sus presentaciones para dar a conocer eficazmente sus modelos de negocio y proyectos empresariales. Un vistazo

rápido a estas presentaciones (vídeos, gráficos, contenidos de tipo blog, etc.) ayudará a las personas mentoras y al alumnado a ser más eficaces en la presentación de sus productos/servicios.

Propuesta de actividad:

- Ve a la [página web](#)

Infogramia.com

Una infografía puede ser muy importante en la fase de diseño y promoción de una idea de negocio o de un producto o servicio. Gracias a la infografía, se pueden mostrar estructuras complejas en una sola imagen, especialmente cuando es difícil elegir una foto o hacer un vídeo para explicar un proyecto empresarial.

Propuesta de Actividad:

- Crea tu propia [infografía en línea](#)

Crea y desarrolla tu negocio con PrestaShop

La mejor opción para plasmar un proyecto empresarial y presentarlo al personal usuario o clientela es crear un prototipo online. La mayoría de los productos o servicios deben poder venderse en línea, especialmente en esta era post-COVID. Crear un sitio web o un portal de comercio electrónico es la mejor manera de obligar al alumnado a reflexionar minuciosamente sobre los diferentes aspectos de su proyecto.

Propuesta de Actividad:

- Crea tu prototipo en línea, haz clic [aquí](#)

Audience Connect de Google

Es la mejor herramienta para conectar a las personas del público con tus diapositivas o presentaciones (a través de sus teléfonos móviles). Convertir a los oyentes pasivos en participantes activos crea conexiones más profundas, hace que el contenido sea más recordable y revela valiosos detalles de la opinión de la audiencia.

Propuesta de Actividad:

- Descubre más en [esta página](#)

3.4. Diseño y gestión de proyectos

La persona encargada de la tutoría debe ser capaz de diseñar y gestionar un proyecto (aplicado a las ICCs).

Service Design Tool

El portal *Service Design Tools* es un extraordinario compendio de plantillas famosas (y menos famosas) que sirven de apoyo a personas mentoras, formadoras de coaches y estudiantes en el diseño, planificación y revisión

de proyectos sostenibles, proyectos empresariales, modelos de negocio, estrategias de marketing y ventas y un largo etcétera.

Propuesta de Actividad:

- Haz clic [aquí](#) para entrar en el portal de herramientas de diseño

Diseño Centrado en el Ser Humano

Un increíble kit de métodos para facilitar el trabajo con las personas mentoras y estudiantes o formadoras y aprendices en el contexto educativo no formal, para crear un laboratorio de codiseño útil para todas las etapas de la empresa, en diferentes áreas curriculares. Puede utilizarse para mejorar los conocimientos y actitudes en el trabajo en la fase de diseño y planificación del proyecto empresarial.

Propuesta de Actividad:

- Descarga el [kit](#)
- Para información más detallada consulta el siguiente enlace designkit.org

Pizarra interactiva

Es más que un Mapa Mental Ordinario. ¡Pruébalo con tu equipo hoy mismo! Una Manera Rápida y Fácil para que los Equipos Captan, Organicen y Estructuren sus Ideas. Muy bien valorado en Capterra. Seguro y expansible.

Tipos: Mensajería en tiempo real, sincronización en todos los dispositivos.

Propuesta de Actividad:

- Entra en [MIRO.COM](https://miro.com)

Plan de Negocios para las ICCs

Un artículo del blog creativeandcoffee.com orienta a quienes aspiren a ser personas empresarias creativas a reflexionar sobre todo lo que es necesario tener en cuenta para definir un plan de negocios en un lenguaje muy sencillo y fácilmente comprensible.

Propuesta de Actividad:

- Lee el artículo, [haz clic aquí](#)

Brand Design Canvas

Brand Design Canvas es un modelo útil para definir la identidad interna y externa (logotipo, colores, tipografía e imágenes) de una marca.

Brand Design Canvas es útil para contar con una fotografía de tu marca actual o para obtener una proyección de cómo te gustaría que fuera en el futuro.

Propuesta de Actividad:

- Descubre y utiliza [canvas](#)

3.5. Relaciones comerciales

La persona encargada de la mentoría debe ser capaz de negociar y facilitar las relaciones comerciales.

Establecimiento y Mantenimiento de Relaciones Comerciales

Conocimiento de cómo romper el hielo con personal ejecutivo de rango superior y con quienes ocupan altos cargos en la jerarquía de su organización, o incluso en la industria, cómo cultivar relaciones comerciales fructíferas y cómo fortalecer y mantener todas esas relaciones. Este material proporcionará las habilidades necesarias para identificar posibles conexiones comerciales y la construcción de redes de trabajo colaborativas que perdurarán a largo plazo.

Propuesta de Actividad:

- Ve el [vídeo](#) y comprende qué se necesita para establecer relaciones en el sector de tu interés.

Diplomacia Cultural - Tendencias

Explicación del concepto de "Diplomacia Cultural" en el contexto europeo, con una percepción de la relación entre las políticas culturales y la cooperación. El acercamiento entre culturas dentro de una empresa puede conducir a la creación de una relación empresarial a través de la identificación del talento y el fomento del establecimiento de colaboraciones.

Propuesta de Actividad:

- Ve el [vídeo](#), familiarízate con las herramientas y aplica las que mejor se adapten a tu sector.

El sector de las artes Creativas en el Reino Unido

Resumen de los diferentes sectores culturales y creativos en los que trabajar, en el que se incluyen las tendencias y patrones de la demanda, así como ejemplos de recursos para la creación de redes de trabajo y de las principales entidades empleadoras en cada uno de los sectores, con el ejemplo de cómo funciona en el mercado cultural y creativo del Reino Unido.

Propuesta de Actividad:

- Lee el [material](#) y comprende los aspectos que se pueden exigir a una *start-up* creativa. Se puede analizar el conjunto de empresas creativas que ya trabajan en el mercado como posibles entidades socias.

Gestión de las relaciones en las industrias creativas

La ponente presenta técnicas de gestión de las relaciones para las personas que trabajan en las industrias creativas con el fin de mejorar el desarrollo del equipo creativo. Susie Galbraith ofrece una valiosa visión sobre los cómo y los porqués de las dinámicas humanas y habla de los conflictos que pueden surgir y de cómo gestionar las ideas para que preserven un nivel de integridad.

Propuesta de Actividad:

- Ve el [vídeo](#) y aplica las técnicas de gestión de relaciones a tu sector

Relaciones entre Museos e Industrias Creativas

Este *podcast* y el artículo adicional son un ejemplo de un sector cultural y creativo que necesita desarrollar una red de trabajo o plataforma en la que se conecte con otras industrias creativas: Los museos. Esto mejorará la forma de presentar las colecciones, ofrecerá un mejor acceso al público y ayudará a adaptarse a la industria cultural moderna.

Propuesta de Actividad:

- Escucha el [podcast](#) (español) o lee el artículo siguiente (español – se puede traducir) para conocer una situación sobre el funcionamiento de las relaciones dentro de una empresa cultural e intenta aplicar las mismas herramientas al sector del alumnado

Análisis del sector de la Arquitectura

Este informe contiene un ejemplo de las pautas de trabajo, el análisis de la demanda y la previsión de tendencias a las que puede enfrentarse cualquier empresa creativa, aplicado al sector de la arquitectura.

Propuesta de Actividad:

- Lee el [material](#) para conocer una situación sobre el funcionamiento de las relaciones dentro de una empresa cultural e intenta aplicar las mismas herramientas a tu sector.