

CONTENIDO

Progreso del proyecto	1
Estudio de la situación	2
Encuentros de los socios	3
Redes sociales	4
El papel del plan de negocios	4
Contacto	6

PROGRESO DEL PROYECTO

ENTANGLE entra en su segundo año de ejecución y continúa tomando forma.

Durante el pasado año 2013 cada socio investigó en su país la relación entre emprendimiento y Formación Profesional. Esto implicó la recopilación de información básica sobre los sistemas educativos, los currículos formativos y la realización de entrevistas a profesores y estudiantes de FP.

Seguidamente se realizó un análisis comparativo entre los resultados de cada país (disponible en la [página web de ENTANGLE](#)). Esto ha permitido a los socios

definir el perfil de los materiales formativos a desarrollar.

En base al análisis se examinaron una serie de materiales para determinar su utilidad en relación con ENTANGLE, que fueron: la herramienta formativa VIPIA (paquete de capacitación para emprendedores), la metodología BDF, una serie de materiales complementarios y las conclusiones de una sesión de brainstorming celebrada entre los socios. El resultado fue un mapa de materiales basado en el modelo BMC (herramienta que se emplea en el análisis del modelo de negocio o para planificar su innovación). Todo este trabajo está recogido en las “Recomendaciones para la transferencia” documento redactado por la Fundación Maimona (España) como guía en el desarrollo de los materiales formativos de ENTANGLE.

Tras este proceso, La Fundación Juan XXIII (España) ha descrito el marco conceptual y Business Development Friesland (Holanda) ha elaborado los módulos que componen el curso formativo.

Durante este año 2014 profesores de FP de todos los países participantes testearán los materiales y la plataforma contenedora que está siendo desarrollada por First Elements (Chipre). Una vez finalizada la prueba piloto diseñada por FITIN (Lituania) e implementadas las sugerencias de mejora de los profesores, la plataforma estará disponible online en varios idiomas y será presentada en la conferencia final que se celebrará en Los Santos de Maimona (Badajoz) el próximo mes de septiembre.



ESTUDIO DE LA SITUACIÓN

El punto de partida de ENTANGLE ha sido el análisis de la situación con respecto a la actividad emprendedora y la enseñanza de contenidos sobre el emprendimiento en los países participantes. Para ello, además de emplear información estadística y analizar las políticas desarrolladas, se han realizado cuestionarios a profesores y estudiantes en institutos de FP.

Los resultados del estudio han puesto de manifiesto diferencias entre los países participantes. En particular en lo que respecta a:

- Facilidades legales a la hora de crear una empresa
- Enfoque empresarial.
- Ayudas gubernamentales para la creación de empresas.
- Fomento del espíritu emprendedor a través del sistema educativo.

Sin embargo, las carencias y los deseos percibidos por profesores y estudiantes en los distintos países son sorprendentemente similares. Las siguientes citas son un ejemplo de ello, P=profesor; E=Estudiante:

¿Cree que los profesores de FP contribuyen a que se creen empresas?

P-España1: Sí, aunque los profesores necesitan más formación sobre este asunto.

P-España2: Sí, pero siempre y cuando el profesor haya tenido relación directa con la creación de empresas, o haya trabajado en una.

P-Lituania1: Sí, pero la mayoría de los centros no cuentan con profesores con experiencia en este ámbito.

E-Lituania2: Sí, pero a menudo los propios profesores no han tenido una experiencia práctica en el tema.

E-Chipre1: Sin duda los conocimientos y las experiencias de los profesores facilitan la creación de empresas.

P-Eslovaquia1: Sí, pero en nuestros planes de estudios faltan contenidos sobre emprendimiento.

Aunque los profesores también piensan que los estudiantes tienen su parte de responsabilidad:

P-España3: Les transmitimos lo conocimientos, pero los alumnos no tienen la madurez necesaria, ni la intención para montar un negocio.

Muchas veces el emprendimiento no forma parte de los estudios de FP, pero es que incluso cuando está presente no se orienta lo suficiente a la realidad del Mercado.

Un resultado muy positivo obtenido de los cuestionarios son las numerosas propuestas realizadas por los profesores, que además

están alineadas con los resultados y objetivos del proyecto:

P-España6: En la programación de los diferentes módulos deberían introducirse algunas unidades didácticas relacionadas con el emprendimiento.

P-España4: Se han de dedicar un mayor número de horas a la formación para el emprendimiento para que la cultura emprendedora sea considerada como parte importante en todo el sistema educativo, no sólo en la FP.



P-Holanda1: Sería genial contar con materiales y herramientas para realizar ejercicios prácticos, como la elaboración de un modelo de negocio.

P-Lituania3: Una web con información y consejos sobre el emprendimiento en el aula sería de gran ayuda a la hora de preparar clases interesantes.

P-España3: Sería necesario formar a los profesores de FP en materia empresarial, sobre todo a los de aquellas familias profesionales que no están relacionadas directamente con la materia.

En general, a los profesores les gustaría adquirir conocimientos específicos sobre modelos de negocio, herramientas TIC o pedagogía; mientras que las expectativas de los estudiantes se dirigen a la adquisición de habilidades generales y la generación de ideas.

ENCUENTROS DE LOS SOCIOS

Segunda reunión en Amsterdam

En la segunda reunión del consorcio se lograron muy buenos resultados. En primer lugar todos los participantes se familiarizaron con la situación del emprendimiento en el resto de países gracias a la presentación de los resultados del Análisis de la Situación Inicial.



También se trabajó en un borrador de los materiales formativos para los profesores. Se decidió que la referencia principal sería el modelo CANVAS, con el apoyo de las TIC y de herramientas pedagógicas. De igual modo se evaluaron otros materiales y la

idoneidad de su uso en ENTANGLE. La reunión también sirvió para tratar y aprobar el Plan de Difusión.

Tercera reunión de los socios

La tercera reunión se ha celebrado en Barcelona los días 12 y 13 de diciembre.



El objetivo ha sido avanzar en el desarrollo de los materiales formativos y en la integración de los diferentes tipos de materiales adicionales, conocer la plataforma online que se empleará en la formación y esbozar el desarrollo de la prueba piloto. También se ha realizado una lluvia de ideas sobre cómo explotar los resultados del proyecto.

REDES SOCIALES

ENTANGLE quiere llegar al mayor número posible de profesores de FP y fomentar un debate sobre la enseñanza del emprendimiento y las políticas de enseñanza. Por este motivo se ha creado un [blog](#) que es alimentado constantemente con interesantes contenidos sobre emprendimiento en todos los idiomas del consorcio.

ENTANGLE - Entrepreneurship Trainers for VET: A Novel Generation Learning approach

ENTANGLE has an innovative approach to entrepreneurship teaching in VET institutes. ENTANGLE focus on improve the competences of VET teachers to achieve the ultimate goal of the project, to have more VET students starting their own enterprise. This blog is intended to be a forum for communication and exchange of experiences between the different actors involved in some way in the teaching of entrepreneurship in VET.



También está ya disponible la [página de facebook](#), para la promoción del proyecto entre el público general.



El siguiente artículo es un ejemplo de lo que se puede encontrar en el blog:

EL PAPEL DEL PLAN DE NEGOCIOS – First Elements (Chipre)

Cualquier empresario o emprendedor, sea cual sea la fase en la que se encuentra su empresa, sabe que una planificación empresarial eficaz es la clave para el éxito a largo plazo. Investigadores, consultores, financieros... todos han escrito acerca de la elaboración del plan de negocio. Sin embargo, tanta información parece confundir al emprendedor, que acaba por no saber qué es lo que tiene que incluir en su plan de negocio. Lo cierto es que no hay una respuesta correcta. Un plan de negocios debe contar una historia convincente, con un argumento, y en cierta manera, ser capaz de predecir el futuro. Pero cada empresa tiene una historia diferente que contar, distintos argumentos que desarrollar y

diferentes escenarios futuros que predecir. El emprendedor debe por tanto identificar su necesidad o problema y redactar su plan en base a ello. **La planificación empresarial consiste en establecer objetivos, explicarlos y trazar un plan sobre cómo lograrlos.** En esencia, un plan de negocios es la argumentación de por qué su idea es una valiosa oportunidad, qué recursos requiere, quién la liderará, y cómo alcanzará sus metas. [...]

Elaborar un plan de negocios que se anticipe a todas las preguntas del inversor es una tarea muy difícil. El plan debe preparar el escenario para la reunión inicial emprendedor-inversor, en la que será analizado más profundamente, y se evaluará su calidad e integridad. [...]

Nadie tiene una bola de cristal para predecir lo que funciona y lo que no - ni el inversor más inteligente, ni el empresario más experimentado. Cuanto mejor sea el análisis realizado en el plan, más probabilidades existirán de que se alcancen las metas establecidas. Su plan de negocios debe analizar también cuáles son los recursos necesarios, pero aún así no hay garantías de éxito. [...]

Cuando el plan de negocios se usa para la obtención de capital, uno de los objetivos clave es conseguir el respaldo de una entidad influyente en el mercado, como puede ser un business angel o una entidad de capital riesgo, que apoyará su plan, aportará parte del capital, y lo que es más importante, se lo mostrará a otras entidades con recursos que pueden ayudar a la compañía a alcanzar sus objetivos. Convencer a este primer inversor es un importante empujón hacia la construcción de la credibilidad de la empresa.

Otro aspecto clave de la elaboración de un plan de negocios para la obtención de capital es responder a la compleja pregunta: "¿Cómo logrará la empresa alcanzar los objetivos que no se han logrado hasta la fecha?" [...]

Los planes de negocios son utilizados por empresas de nueva creación y las empresas consagradas. Una pregunta muy común es: "¿Cómo de extenso ha de ser mi plan de negocio?" Las últimas teorías hablan de que se deben tener 3 versiones: de una única página, de entre 5 y 10 páginas y de 30 o más. La de una página es la empleada para la presentación del plan a los potenciales inversores y equivaldría a la descripción

que realizarías en un trayecto de 30 segundos en ascensor. En ella se dedican unas dos frases para cada uno de los temas clave del plan. La versión de entre 5 y 10 páginas profundiza en los contenidos (alrededor de dos párrafos por tema) y se utiliza a menudo como herramienta de presentación en la segunda reunión con un inversor. Por último, la versión de 30 páginas es el plan estratégico en el que se describe de forma detallada cómo la empresa conseguirá sus objetivos de crecimiento, aquí se deben dedicar 2 ó 3 páginas para cada aspecto clave del plan.

CONTACTO

Más información en la web del proyecto:

www.entangleforvet.eu

“El presente proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta comunicación es responsabilidad exclusiva de su autor. La Comisión no es responsable del uso que pueda hacerse de la información aquí difundida”.



Entrepreneurship Trainers for VET
A Novel Generation Learning



Lifelong
Learning

