

MÓDULO 08

EMPRENDIMIENTO DIGITAL

DIGITAL RURAL EUROPEAN ART
AND MEMORY

Socios del proyecto





Cofinanciado por
la Unión Europea

Información del proyecto:

DREAM - Digital Rural European Art and Memory
2025-1-SK01-KA210-ADU-000360122

Financiado por la Unión Europea. Sin embargo, las opiniones y posturas expresadas son responsabilidad exclusiva del/de los autor/es y no reflejan necesariamente las de la Unión Europea ni las de SAAIC. Ni la Unión Europea ni la entidad financiadora se hacen responsables de ellas.



Cómo usar este libro electrónico

Puedes utilizar este e-book antes, durante o después de la sesión de aprendizaje. Las secciones avanzan paso a paso desde la comprensión del emprendimiento y la creación de valor hasta el desarrollo de una idea basada en el patrimonio local, la planificación de los recursos necesarios y la identificación de posibles fuentes de financiación. Cada sección incluye explicaciones, ejemplos o breves actividades prácticas. Utiliza estas tareas para desarrollar gradualmente tu propia idea, en lugar de intentar completar todo de una sola vez.

Al final del e-book, utilizarás lo aprendido para preparar una Mini solicitud para una iniciativa de patrimonio. No necesitas experiencia previa en emprendimiento ni en financiación. El objetivo es practicar cómo convertir una idea local sencilla en un concepto de proyecto claro y realista.



El Castillo de Bojnice, Eslovaquia

INFORMACIÓN DEL MÓDULO

 Número de módulo 08	 Nivel Principiante
 Tema Emprendimiento digital a través del patrimonio local	 Formato Aprendizaje híbrido
 Duración 3 horas	 Salida principal Solicitud de miniiniciativa patrimonial

Acerca de este módulo

El emprendimiento digital no consiste solo en poner en marcha un negocio en línea o utilizar la tecnología más reciente. Comienza reconociendo una oportunidad o una necesidad y encontrando una forma útil de responder a ella. Las herramientas digitales pueden respaldar este proceso ayudando a las personas a comunicarse, compartir conocimientos, organizar actividades, llegar a nuevas audiencias o entregar productos y servicios de formas innovadoras.

En las comunidades rurales, las ideas emprendedoras pueden surgir a partir de recursos que ya existen a nivel local: historias, habilidades, tradiciones, paisajes, objetos, relaciones y el conocimiento comunitario. Este módulo te ayudará a explorar cómo se pueden desarrollar estos recursos de manera responsable para transformarlos en un pequeño proyecto, servicio o iniciativa. Aprenderás a identificar una necesidad real, definir el valor que podría crear tu idea, elegir un elemento digital útil, planificar actividades y recursos, y buscar financiación o apoyo adecuados.



Objetivos de aprendizaje

- Explicar el emprendimiento como la creación de valor para otras personas.
- Describir cómo las tecnologías digitales pueden apoyar una idea emprendedora.
- Identificar un recurso del patrimonio local, una necesidad real y las personas que podrían beneficiarse.
- Elegir un elemento digital sencillo que contribuya al propósito de la idea.
- Relacionar un objetivo con actividades, resultados, recursos y costes.
- Identificar qué recursos ya están disponibles y qué apoyo financiero adicional se necesita.
- Encontrar y comprobar una oportunidad oficial de financiación o apoyo.
- Preparar una solicitud simulada sencilla para una idea emprendedora basada en el patrimonio.

Índice

0. Antes de empezar: mi punto de partida.....	3
1. El emprendimiento como creación de valor	4
2. El valor es más que el beneficio	6
3. ¿Qué es el emprendimiento digital?.....	8
4. El emprendimiento digital en las comunidades rurales	11
5. El patrimonio local como recurso empresarial	12
6. Empieza por una necesidad, no por una aplicación	14
7. Elegir un bien y definir los destinatarios	16
8. Definición del valor y elección de un elemento digital útil	18
9. Planificación de actividades, recursos y colaboradores	19
10. De la idea a la financiación.....	21
11. Cómo encontrar financiación y apoyo oficiales.....	22
12. Comprobar si una convocatoria de financiación se ajusta a tus necesidades	24
13. Demostración guiada: de una idea sobre el patrimonio a una solicitud.....	25
14. Actividad final: Solicitud para un «Mini Heritage Venture».....	28
15. Intercambio y revisión por pares.....	30
16. Consejo sobre bienestar digital	31
17. Glosario básico.....	32
18. Cierre del módulo	33
Bibliografía	34

0. Antes de empezar: mi punto de partida

Antes de comenzar el módulo, puntúa cada afirmación del 1 al 5. Utiliza el 1 cuando aún no puedas realizar la tarea y el 5 cuando puedas hacerlo de forma autónoma. Esto no es un examen. Es una forma de identificar tu punto de partida y, más adelante, reconocer tu progreso.

- Puedo identificar una necesidad de la comunidad que podría convertirse en un proyecto, un servicio o una pequeña iniciativa empresarial.
- Puedo explicar quién se beneficiaría de mi idea y en qué aspectos mejoraría su situación.
- Puedo identificar una historia, una habilidad, una tradición, un lugar o un objeto local que se pueda desarrollar de forma responsable.
- Puedo buscar una oportunidad oficial de financiación o apoyo.
- Puedo comprobar si una oportunidad de financiación es fiable y relevante.
- Puedo preparar un objetivo sencillo, un plan de actividades y un presupuesto.

Anota tus valoraciones. Volverás a las mismas afirmaciones al final del módulo.

1. El emprendimiento como creación de valor

El **emprendimiento** se asocia a menudo con las empresas, los beneficios y la asunción de riesgos. El Marco Europeo de Competencias Emprendedoras, conocido como EntreComp, utiliza una definición más amplia y útil para el aprendizaje: el emprendimiento es la capacidad de aprovechar oportunidades e ideas y transformarlas en valor para los demás (Bacigalupo et al., 2016). Este valor puede ser financiero, cultural, social o medioambiental, y la acción puede tener lugar en una empresa, una institución pública, una asociación, un aula o una iniciativa comunitaria.



Conceptos clave

Competencia emprendedora: combina ideas y oportunidades, recursos y acción.

El Consejo de la Unión Europea (2018) también reconoce la competencia emprendedora como la capacidad de actuar sobre las oportunidades y las ideas y transformarlas en valor para otras personas, entre otras cosas mediante la creatividad, el pensamiento crítico, la resolución de problemas, la iniciativa y la colaboración.

Esta idea es especialmente relevante en las comunidades rurales. No es necesario que una persona registre una empresa para pensar de forma emprendedora. Un artesano puede crear un nuevo taller o servicio . Un adulto desempleado puede convertir una habilidad en una actividad por cuenta propia . Una asociación de pueblo puede preparar un proyecto que responda a una necesidad de la comunidad. Han detectado algo que se podría mejorar o desarrollar y han dado los pasos necesarios para hacerlo realidad.



Conceptos clave

Oportunidad: Una situación en la que una necesidad, un recurso o un cambio crea la posibilidad de realizar una acción útil.

Valor: Un cambio beneficioso creado para una persona, un grupo, una comunidad o el medio ambiente.

Acción emprendedora: Los pasos organizados que se llevan a cabo para transformar una idea en un resultado útil.

Iniciativa emprendedora: Un proyecto, iniciativa, servicio o negocio desarrollado para crear valor.



Tarea práctica

Piensa en cuatro personas o grupos de tu zona: por ejemplo, una persona artesana, una asociación local, una persona adulta desempleada y una institución cultural. Para cada uno, escribe una acción que pueda considerarse emprendedora, aunque no implique crear una nueva empresa. Explica qué valor podría generar esa acción.

2. El valor es más que el beneficio

Una **idea comunitaria** sólida puede generar varios tipos de valor al mismo tiempo. Puede aportar ingresos o empleo, fortalecer las relaciones, mantener vivos el conocimiento o la lengua, mejorar el acceso a la cultura local o reducir el uso innecesario de materiales y los desplazamientos. Por ejemplo, un taller de artesanía de pago puede reportar ingresos al artesano, pero eso es solo una parte de su valor. Ese mismo taller puede unir a varias generaciones y ayudar a transmitir una habilidad que se está volviendo poco común.



Conceptos clave

Valor económico: incluye los ingresos, el ahorro, el empleo y el comercio local.

Valor social: incluye la participación, la inclusión, las relaciones y el bienestar.

Valor cultural: incluye la transmisión de conocimientos, la identidad, la lengua, las capacidades y la memoria.

Valor medioambiental: incluye la reducción de residuos, los desplazamientos responsables y un uso más sostenible de los materiales y los recursos naturales.

Cuando describas el valor de una idea, sé específico. Frases como «promover el pueblo» o «apoyar la cultura» suenan positivas, pero no nos dicen qué va a cambiar realmente. Una descripción más clara indica quiénes se beneficiarán, qué mejorará para ellos y cómo les ayudará la idea.

Tipo de valor	Qué puede significar	Ejemplo sencillo relacionado con el patrimonio
Económico	Ingresos, ahorros, empleo o comercio local.	Taller de artesanía o servicio de guía de pago.
Social	Participación, inclusión, relaciones o bienestar.	Acto de memoria intergeneracional.
Cultural	Transmisión de conocimientos, identidad, lengua o patrimonio.	Archivo digital o ruta sonora.
Medio ambiente	Reducción de residuos, turismo responsable o uso sostenible de los recursos.	Exposición reutilizable y materiales con bajo consumo de datos.



Tarea práctica

Elige una idea comunitaria sencilla. Identifica el tipo de valor más importante que debería crear y al menos un tipo de valor adicional. Después, completa la frase: «Esta idea es valiosa porque ayudará a _____ a _____».

3. ¿Qué es el emprendimiento digital?

El **emprendimiento digital** es aquel en el que la tecnología digital forma parte del producto, el servicio, la comunicación, la entrega o la organización de la idea. Hull et al. (2007) lo definen como «una subcategoría del emprendimiento en la que se ha digitalizado parte o la totalidad de lo que en una organización tradicional sería físico» (p. 293). En términos sencillos, esto significa que la tecnología digital pasa a formar parte de la forma en que una idea crea y aporta valor (Nambisan, 2017).

Es importante destacar que una empresa digital no tiene por qué existir íntegramente en línea. Una actividad tradicional puede volverse parcialmente digital cuando se utiliza la tecnología para comunicarse con los clientes, organizar reservas, facilitar información o prestar parte de un servicio. En otros casos, el propio producto o servicio puede ser digital. Por lo tanto, Hull et al. (2007) distinguen entre empresas con un componente digital relativamente pequeño y empresas en las que la mayoría o la totalidad de las actividades dependen de las tecnologías digitales.

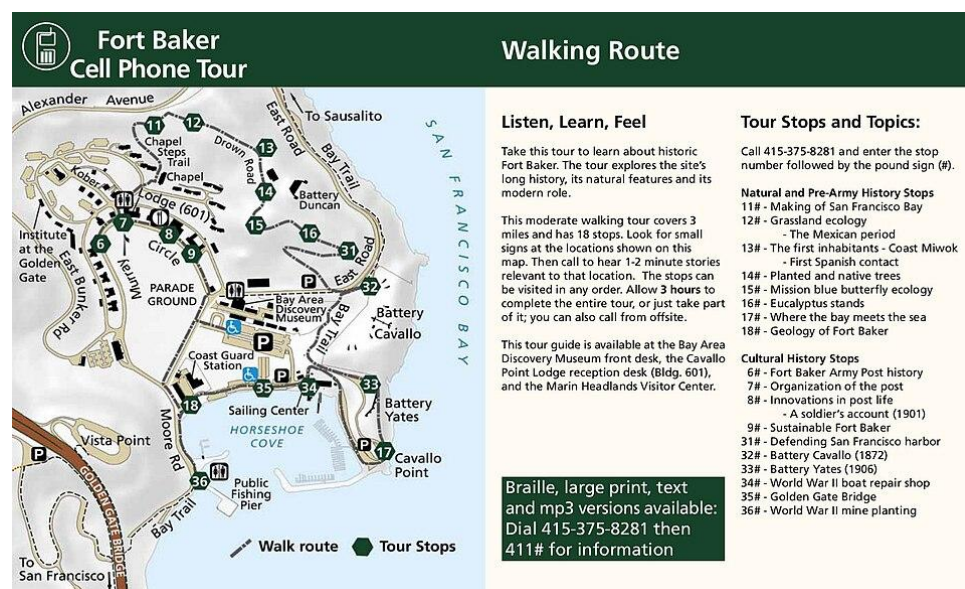
¿Qué partes de una actividad emprendedora pueden ser digitales?

Producto o servicio digital: el producto, el servicio o parte de la experiencia existe en formato digital.

Ejemplo: un guía local crea un mapa del patrimonio descargable o una visita guiada en audio.

Figura 1

Ejemplo de mapa en línea



Nota. De NPS fort-baker-walking-tour-map [fotografía], por U.S. National Park Service, 2017, Wikimedia Commons (https://commons.wikimedia.org/wiki/File:NPS_fort-baker-walking-tour-map.jpg). De dominio público.

Mercado y comunicación digitales: Las personas descubren la actividad, hacen preguntas, realizan reservas o hacen pedidos en línea.

Ejemplo: Un artesano presenta talleres en una página web sencilla y acepta reservas a través de un formulario en línea.

Entrega y distribución digitales: la tecnología digital ayuda a que el producto, la información o el servicio lleguen al usuario.

Ejemplo: Los visitantes escanean un código QR para escuchar historias sobre los edificios a lo largo de una ruta patrimonial.

Figura 2

Ejemplo de acceso a un servicio mediante un código QR



Nota. De Cellphone and scanner [Photograph], por Proxyclick Visitor Management System, n.d., Pexels (<https://www.pexels.com/photo/cellphone-and-scanner-2451622/>). Licencia de Pexels.

Trabajo y organización digitales: Las herramientas digitales se utilizan entre bastidores para organizar actividades, información, colaboradores o clientes.

Ejemplo: Una asociación comunitaria utiliza documentos compartidos en línea para coordinar a los voluntarios y planificar un evento cultural.

Por lo tanto, el emprendimiento digital puede combinar **elementos físicos** y **digitales**. Una persona puede seguir fabricando un objeto físico, reunirse con los clientes en persona u organizar una actividad en un lugar real, al tiempo que utiliza la tecnología digital cuando esta facilita el acceso, la organización o el desarrollo de la actividad.

Recuerda: *el emprendimiento digital no consiste en utilizar tanta tecnología como sea posible. Las herramientas digitales deben apoyar el objetivo de la idea y a las personas a las que va dirigida.*

4. El emprendimiento digital en las comunidades rurales

Las herramientas digitales pueden hacer que la actividad emprendedora dependa menos de la distancia. Pueden ayudar a las personas a comunicarse, organizar solicitudes, presentar productos o actividades culturales, compartir conocimientos, llegar a visitantes y colaborar con socios fuera del entorno inmediato. Sin embargo, el emprendimiento digital sigue estando condicionado por el lugar. Las zonas rurales pueden enfrentarse a una conectividad más débil, a una menor oferta de servicios especializados y a un acceso desigual a las competencias digitales, por lo que la tecnología no elimina automáticamente todas las barreras (Gerli y Whalley, 2022).

Por eso, las soluciones pequeñas y prácticas suelen ser las más eficaces. Un pequeño proveedor puede necesitar un formulario de reserva básico en lugar de una página web compleja. Un archivo comunitario puede necesitar un formulario de aportación moderado y una jornada de recogida con apoyo, en lugar de una plataforma abierta. Un guía local puede utilizar archivos de audio comprimidos, transcripciones y códigos QR para que los visitantes puedan acceder a las historias desde un teléfono móvil sin tener que descargar una aplicación de gran tamaño.

El emprendimiento rural también se nutre del conocimiento del propio lugar: las habilidades locales, las relaciones, las tradiciones, los paisajes y las formas de trabajar. Las redes más amplias pueden aportar entonces aquello que resulta más difícil de encontrar a nivel local, como asesoramiento especializado, marketing, financiación o conocimientos técnicos (Korsgaard et al., 2015). Las herramientas digitales pueden ayudar a establecer estas conexiones, pero deben seguir siendo realistas para las personas que las vayan a utilizar.

Ejemplos de formatos digitales de fácil acceso

Ruta de audio digital: breves historias locales a las que se accede a través de una página adaptada a dispositivos móviles o un código QR.

Directorio en línea: una lista sencilla de artesanos, productores, servicios o actividades culturales.

Taller a distancia: breves demostraciones que consumen pocos datos, combinadas con una sesión en directo o presencial.

Formulario digital de reserva o pedido: una forma sencilla de gestionar las solicitudes sin necesidad de crear una tienda en línea completa.

Archivo comunitario: una colección moderada de fotografías, recuerdos y descripciones según unas normas acordadas.

Catálogo de una sola página: una visión general, adaptada a dispositivos móviles, de productos, talleres o actividades comunitarias.



Tarea práctica

Elige uno de los formatos anteriores. Describe la barrera rural que podría reducir, las personas a las que ayudaría y una nueva barrera que podría crear. Por ejemplo, una ruta digital puede reducir la necesidad de contar con un guía en cada visita, pero puede excluir a las personas con una conexión a Internet limitada si no se ofrece una alternativa impresa.

5. El patrimonio local como recurso empresarial

En las zonas rurales, muchas ideas emprendedoras surgen a partir de elementos que ya forman parte de la vida local: conocimientos, habilidades, relaciones, paisajes, tradiciones y lugares. La Convención de Faro describe el patrimonio cultural como los recursos heredados del pasado que las personas reconocen como expresiones de sus valores, creencias, conocimientos y tradiciones (Consejo de Europa, 2005). Algunos de estos recursos son materiales, como edificios, herramientas, fotografías, documentos o paisajes. Otros son vivos: recetas, canciones, artesanía, celebraciones, métodos de trabajo, historias y conocimientos sobre la naturaleza. También hay recursos comunitarios que es fácil pasar por alto, como la confianza, la lengua, los contactos locales, los lugares de encuentro y los recuerdos compartidos. Cualquiera de ellos puede convertirse en el punto de partida de una actividad o un servicio útil.

No se trata de convertir cada tradición en algo que se pueda vender. Una **idea basada en el patrimonio** debe responder a una necesidad real y respetar a las personas vinculadas a dicho patrimonio. Un recorrido histórico podría convertirse en una ruta auditiva accesible porque a los visitantes les cuesta entenderlo sin un guía. Una receta tradicional podría convertirse en la base de un taller porque ese conocimiento ya no se transmite de generación en generación. Del mismo modo, los estudios sobre empresas comunitarias muestran que los objetivos económicos, sociales, culturales y medioambientales a menudo se solapan en el desarrollo local (Peredo y Chrisman, 2006).

Figura 3

Example of a traditional craft as a local heritage resource



Nota. De Bobbin lace [Photograph], por Cgoodwin, 2008, Wikimedia Commons (https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Bobbin_lace.JPG). CC BY-SA 3.0.

6. Empieza por una necesidad, no por una aplicación

Una idea digital útil debe partir de una **necesidad real**, no necesariamente de una tecnología concreta. Es fácil decir: «Deberíamos crear una aplicación», porque suena moderno. Pero si nadie la necesita, no puede usarla o no tiene motivos para volver a ella, la tecnología no ha resuelto nada. Puede que simplemente haya supuesto un coste y un trabajo adicionales.

Un proceso emprendedor sólido puede comenzar observando a la comunidad:

- ¿Qué es lo que actualmente falta, resulta difícil o está en riesgo en mi comunidad?
- ¿Quién tiene esta necesidad?
- ¿Qué pruebas, observaciones o experiencias demuestran que es importante?
- ¿Podría una herramienta digital sencilla hacer que la respuesta fuera más útil o accesible?

Un ejemplo en el que prima la necesidad

Necesidad: Los jóvenes residentes no pueden acceder a los conocimientos de los últimos artesanos locales de cestería.

Respuesta: Grabar cinco demostraciones breves con subtítulos y combinarlas con un taller presencial. Los vídeos facilitan el acceso, pero el encuentro práctico sigue siendo fundamental.

¿Qué valor se ha creado? La actividad ayuda a transmitir el conocimiento local, crea una oportunidad para que se reúnan diferentes generaciones y pone las demostraciones a disposición de quienes no pueden asistir en persona.

¿Qué elemento digital incluimos? Vídeos cortos alojados en una página sencilla y adaptada a dispositivos móviles.

Un **recurso** se convierte en la base de una idea emprendedora cuando se vincula a una necesidad observada, una respuesta realista y una forma clara de valor. El proceso puede expresarse como una cadena sencilla: **recurso local** → **necesidad observada** → **posible respuesta** → **valor creado**.

Recurso local	Necesidad observada	Posible respuesta	Valor creado
Viejas fotografías familiares	Se están perdiendo nombres e historias.	Jornada comunitaria de digitalización y descripción de fotografías.	Memoria cultural y vínculo social.
Conocimientos tradicionales sobre la alimentación	Los visitantes conocen el producto, pero no su historia.	Ruta de recetas y relatos con pocos datos.	Ingresos, educación y transmisión del patrimonio.
Ruta histórica a pie	La ruta resulta difícil de seguir sin un guía.	Puntos de audio accesibles y mapa impreso.	Experiencia del visitante y participación local.
Canciones en lenguas minoritarias	Los jóvenes rara vez las escuchan o las entienden.	Sesiones grabadas con traducción y autorizaciones.	Continuidad lingüística e inclusión.



Tarea práctica

Elige un elemento de tu inventario de patrimonio y sigue la misma lógica: ¿cuál es el recurso?, ¿cuál es la necesidad?, ¿qué podrías hacer al respecto? y ¿qué valor podría generar? Pregunta a otra persona participante si la relación entre las cuatro partes tiene sentido.

7. Elegir un bien y definir los destinatarios

Elige un bien patrimonial sobre el que sepas algo o del que puedas hablar de forma responsable. Puede ser una historia, una habilidad, un lugar, un paisaje, un objeto, una colección o un evento comunitario. No elijas algo solo porque te parezca atractivo. Piensa si puedes llegar a las personas relacionadas con él, si puedes aprender lo suficiente al respecto y si es posible que necesites autorización antes de grabarlo, publicarlo o desarrollar la idea.

Algunos posibles puntos de partida son:

- **Historia o recuerdo:** una historia de migración, una leyenda local, un recuerdo laboral o un relato sobre los cambios en la comunidad.
- **Habilidad o práctica:** una artesanía, una receta, un método de cultivo, música, danza o una técnica de mantenimiento.
- **Lugar o paisaje:** un edificio, un sendero, un viñedo, un río, una plaza de mercado o un paisaje cultural.
- **Objeto o colección:** una fotografía, una herramienta, una prenda de ropa, un documento, una obra de arte o una colección familiar.
- **Evento comunitario:** una fiesta, un ritual, una feria, una reunión o una práctica estacional.

A continuación, decide a quién va dirigida realmente la idea y qué necesitan. Respuestas como «todo el mundo» o «queremos promocionar el pueblo» son demasiado generales para orientar un proyecto. Una definición útil del problema identifica a un grupo concreto y explica qué es lo que actualmente les resulta difícil, les falta o está en peligro.

Planteamiento del problema

_____ necesita una forma mejor de _____, porque actualmente _____.

El grupo principal podría estar formado por familias locales, residentes de edad avanzada, adultos desempleados, artesanos, colegios, visitantes, organizaciones culturales, personas con discapacidad, comunidades de lenguas minoritarias o nuevos residentes. Puede que se beneficien más de un grupo, pero elegir un grupo principal facilita mucho las decisiones posteriores.



Tarea práctica

Elige un recurso local y completa el planteamiento del problema. Añade una frase explicando qué te hace pensar que la necesidad es real. Las pruebas pueden ser sencillas: algo que hayas observado, una conversación, comentarios de participantes, un documento local o una pequeña encuesta. Si todavía no tienes pruebas, indica qué necesitarías averiguar en lugar de inventar una estadística.

8. Definición del valor y elección de un elemento digital útil

Una vez que estén claras las personas y la necesidad, describe el valor que debería generar la idea. Una declaración de valor útil nos indica quién debería beneficiarse, qué debería mejorar y cómo contribuirá la idea a ese cambio.

Compara «Promoveremos la cultura en línea» con una declaración más específica como: «Para las familias y los colegios locales, facilitaremos el acceso a cinco demostraciones de manualidades mediante vídeos cortos subtítulos y dos talleres prácticos». La segunda versión es más fácil de planificar porque sabemos a quién va dirigida la idea, qué se creará y cómo la utilizará la gente.

Declaración de valor

Para _____, nuestra idea _____ mediante _____.



Tarea práctica

Redacta una declaración de valor para tu idea y elige un elemento digital que realmente la apoye. Explica brevemente por qué lo has elegido en lugar de una alternativa más complicada. Piensa también en una opción no digital o con apoyo para alguien que no pudiera utilizar la vía digital de forma autónoma.

9. Planificación de actividades, recursos y colaboradores

Una idea empieza a convertirse en un proyecto cuando puedes explicar qué va a suceder realmente. **Las actividades** deben seguir un orden lógico y estar directamente relacionadas con la necesidad y el valor que quieres crear. En un proyecto de patrimonio, esto puede implicar hablar con las personas vinculadas al patrimonio, acordar permisos, recopilar información, crear o probar materiales, llevar a cabo una actividad y recabar opiniones. También ayuda separar las actividades de **los resultados**. «Organizar dos talleres» es una actividad. «Veinte personas practican la habilidad y se documentan cinco demostraciones» describe lo que produce el proyecto. Esta distinción cobra importancia más adelante, ya que las solicitudes de financiación suelen pedir ambas cosas.

Una secuencia posible es:

1. Reunirse con las personas vinculadas al patrimonio y acordar el objetivo, la participación y el consentimiento.
2. Recopilar o confirmar la información, los objetos, las historias o las demostraciones necesarias.
3. Crear la primera versión de los materiales digitales y no digitales.
4. Probar los materiales con un grupo reducido y anotar lo que resulte difícil o poco claro.
5. Mejorar los materiales y preparar la actividad, el servicio o la presentación pública.
6. Llevar a cabo la actividad y recabar las opiniones de los participantes.
7. Almacenar, actualizar o entregar los resultados según un plan de seguimiento acordado.

Los recursos son todo lo que el proyecto necesita para llevar a cabo esas actividades. Incluyen personas, competencias, tiempo, lugares, equipamiento, materiales, permisos y relaciones, no solo dinero. Un socio puede proporcionar una sala, prestar equipamiento, ayudar con la traducción, presentar a participantes e es, promocionar la actividad o aportar tiempo de expertos. Los proyectos rurales suelen combinar recursos locales con redes más amplias que proporcionan apoyo especializado (Korsgaard et al., 2015). Una vez que hayas enumerado las actividades y los recursos, analiza qué hay ya disponible y qué falta aún. Este es el momento en el que el proyecto empieza a relacionarse con la financiación.

Imagina que la comunidad ya dispone de una sala, un smartphone y voluntarios que pueden ayudar a organizar un taller. Esos recursos son aportaciones reales, aunque nadie pague por ellos. Es posible que el proyecto aún necesite comprar materiales, sufragar los gastos de

desplazamiento o pagar por un servicio que ningún socio pueda proporcionar. Los costes que quedan después de contabilizar los recursos ya disponibles constituyen el déficit de financiación. El dinero que se utiliza para poner en marcha o llevar a cabo una idea suele denominarse «**capital financiero**». Una **subvención** puede aportar parte de ese capital, pero es solo una de las posibles fuentes.

10. De la idea a la financiación

Una vez que la idea esté clara y sepas qué necesita, podrás decidir cómo cubrir los costes restantes. Este es un punto de partida mucho mejor que buscar primero una subvención. La financiación debe ayudar a que una idea útil se haga realidad; no debe determinar cuál es la idea.

No todas las aportaciones tienen que ser dinero. Una organización puede proporcionar un local, equipamiento o tiempo del personal. Una empresa local puede donar materiales. Los participantes pueden pagar una pequeña cuota, o la actividad puede generar ingresos a través de un producto o servicio. Las donaciones de la comunidad y la financiación colectiva son otras posibilidades. Estas aportaciones pueden combinarse con financiación pública procedente de programas locales, regionales, nacionales o europeos.

El dinero disponible para poner en marcha o desarrollar una idea es capital financiero. Una subvención es una posible fuente de ese capital, pero conlleva condiciones: el solicitante y las actividades deben cumplir los requisitos, hay que respetar los plazos y el dinero debe utilizarse y rendirse cuentas de acuerdo con las normas.

¿De dónde pueden proceder los recursos que faltan?

Los recursos propios son aquellos de los que tú o tu organización ya disponéis, como equipamiento, un local, el tiempo del personal o materiales.

Las contribuciones de los socios son recursos aportados por otra persona u organización. Un ayuntamiento puede proporcionar un local, un museo puede prestar equipamiento o un voluntario puede aportar su tiempo.

Los ingresos generados proceden de la propia actividad, por ejemplo, las cuotas de los participantes, la venta de entradas o la venta de productos.

Las donaciones o la financiación colectiva pueden proporcionar apoyo por parte de particulares o de la comunidad en general.

Las subvenciones proporcionan apoyo financiero para actividades que cumplen los objetivos y las normas de un programa de financiación concreto.

11. Cómo encontrar financiación y apoyo oficiales

Si una subvención parece adecuada, el siguiente reto es encontrar una oportunidad de financiación real, en lugar de basarse en un enlace antiguo, una publicación en redes sociales o un resultado de búsqueda genérico. Empieza por la institución responsable del programa y trabaja a partir de la información oficial.

Para ideas culturales y creativas, la Guía de financiación CulturEU de la Comisión Europea puede ayudarte a identificar qué programas de la UE pueden ser relevantes. Se trata de un punto de partida, no de un formulario de solicitud: una vez que encuentres un posible programa, aún tendrás que leer la convocatoria vigente y sus normas (Comisión Europea, s. f.-a).

En el caso de los proyectos rurales, también conviene conocer la iniciativa LEADER. A través de este enfoque, los Grupos de Acción Local reúnen a organizaciones locales, autoridades públicas, empresas y residentes para apoyar el desarrollo rural impulsado por la comunidad. Cada Grupo de Acción Local tiene su propia estrategia y prioridades locales, por lo que las oportunidades varían de una zona a otra (Comisión Europea, s. f.-b).

Una rutina de búsqueda sencilla

1. Especifica el tipo de ayuda que necesitas: equipamiento, formación, actividad cultural, empleo, desarrollo rural, digitalización u otro fin.
2. Busca el tema del proyecto junto con el municipio, la región, el ministerio, la agencia nacional, el programa o la institución europea responsables.
3. Confirma la organización y la dirección completa del sitio web.
4. Abre la página oficial de la convocatoria y guarda el texto de la convocatoria, las directrices y los anexos.
5. Anota la fecha de publicación, el plazo, el punto de contacto y la versión de los documentos.
6. Si la información no está clara, ponte en contacto con el servicio de asistencia oficial antes de dedicar mucho tiempo a preparar una solicitud.



Tarea práctica

Encuentra una fuente oficial de financiación o apoyo que pueda ser relevante para tu idea. Anota la institución responsable, el título de la página o convocatoria, la dirección web, la fecha en la que la consultaste y el punto de contacto. No necesitas encontrar la convocatoria abierta perfecta; el objetivo es practicar cómo encontrar información fiable a través de una fuente oficial.

12. Comprobar si una convocatoria de financiación se ajusta a tus necesidades

Encontrar una subvención que parezca interesante es solo el principio. Antes de dedicar tiempo a preparar una solicitud, comprueba si la convocatoria se ajusta realmente a tu idea. El solicitante, la ubicación, el objetivo, las personas, los costes y el calendario deben encajar entre sí.

Siete puntos para comprobar la idoneidad

1. **Solicitante:** ¿Puede presentar la solicitud una persona, una empresa, una asociación, un ayuntamiento, una institución o un grupo informal?
2. **Ubicación:** ¿Es elegible el país, la región o el área local?
3. **Objetivo:** ¿Apoya la convocatoria el tipo de actividad que estás planeando?
4. **Destinatarios:** ¿Se ajusta el grupo destinatario a las prioridades del programa?
5. **Costes:** ¿Son subvencionables los principales costes y se excluye algún coste importante?
6. **Plazo:** ¿Se pueden preparar a tiempo la solicitud y los documentos requeridos?
7. **Cofinanciación:** ¿Debe el solicitante aportar fondos, tiempo del personal u otra forma de apoyo?

Si se cumplen las condiciones básicas, pasa a los detalles: la duración del proyecto, la cuantía mínima y máxima de la subvención, las normas de colaboración, el idioma, las inscripciones, el calendario de pagos, los informes y los criterios de evaluación. Si la convocatoria no se ajusta a tus necesidades, anota el motivo y pasa a otra. Cambiar el equipo o el objetivo de una buena idea solo para que se ajuste a una subvención disponible suele debilitar el proyecto.

Recuerda: *si el solicitante, la ubicación o el objetivo no cumplen los requisitos, detén el análisis detallado. Anota el motivo y pasa a otra oportunidad.*



Tarea práctica

Utiliza las siete comprobaciones de relevancia con la fuente oficial que has encontrado. Marca cada elemento como sí, no o no está claro. Para cada elemento que no esté claro, anota la sección del documento de la convocatoria o el punto de contacto oficial que podría proporcionar la respuesta.

13. Demostración guiada: de una idea sobre el patrimonio a una solicitud

La mayoría de los formularios de solicitud tienen un aspecto diferente, pero suelen seguir la misma lógica básica. Quieren saber qué está ocurriendo ahora, qué quieres cambiar, a quién va dirigido el proyecto, qué vas a hacer, qué resultados esperas y qué recursos y dinero se necesitan para llevarlo a cabo.

Una forma útil de leer una solicitud es considerarla como una historia coherente: la situación inicial da lugar al objetivo; el objetivo guía las actividades; las actividades producen resultados; y las actividades también determinan el presupuesto. Si el presupuesto incluye algún elemento que no pueda vincularse a una actividad real, probablemente haya que revisarlo.

El ejemplo que figura a continuación es ficticio. Muestra cómo una idea puede traducirse en el tipo de preguntas que suelen aparecer en una solicitud de un pequeño proyecto o de una subvención.

Ejemplo práctico: Conocimientos sobre la fabricación de cestas

Parte de la solicitud	Lo que realmente se pregunta en el formulario	Ejemplo de la cestería
Situación inicial / necesidad	¿Qué está ocurriendo ahora y por qué merece la pena hacerlo?	Solo un pequeño número de artesanos locales sigue practicando la cestería tradicional, y los residentes más jóvenes tienen pocas oportunidades de aprender esta técnica de forma directa.
Personas / beneficiarios	¿Quiénes participan directamente o se espera que se beneficien?	Los residentes locales interesados en la artesanía, especialmente los adultos jóvenes, junto con los artesanos que poseen los conocimientos.
Objetivo	¿Qué cambio realista debería lograr el proyecto?	Organizar dos talleres intergeneracionales y crear cinco demostraciones breves con subtítulos para que la técnica se pueda aprender en persona y volver a ver posteriormente.

Parte de la solicitud	Lo que realmente se pregunta en el formulario	Ejemplo de la cestería
Actividades	¿Qué se va a hacer concretamente?	Acordar el plan y los permisos con los artesanos, preparar los materiales, organizar dos talleres, grabar los pasos clave, editar y subtítular cinco vídeos cortos, y probar los materiales con los participantes.
Resultados y beneficios	¿Qué se conseguirá o mejorará gracias a estas actividades?	Se completarán dos talleres y cinco vídeos cortos. Los participantes obtendrán acceso directo a la técnica, y se documentará parte del conocimiento local para su uso posterior.
Elemento digital	¿Por qué resulta útil la tecnología en este proyecto?	Los vídeos cortos, adaptados a dispositivos móviles, permiten a los participantes volver a ver las demostraciones tras el taller sin que ello sustituya a la experiencia práctica.
Actores/socios	¿Quién debe participar y qué aportarán?	El artesano imparte la formación y aprueba la documentación. El centro comunitario cede el local. Una asociación local se encarga de organizar a los participantes y la comunicación.
Recursos y presupuesto	¿De qué se dispone ya y qué supone aún un gasto?	La sala y el teléfono para grabar están disponibles a través de los colaboradores. El proyecto aún necesita materiales para las manualidades, ayuda para los desplazamientos y, posiblemente, pequeños gastos de edición o subtitulado.
Adecuación de la financiación	¿Por qué podría tener sentido recurrir a financiación externa?	Una pequeña subvención cultural o de desarrollo rural podría resultar útil si el solicitante, la ubicación, las actividades y los gastos principales cumplen los requisitos.
Continuación	¿Qué puede quedar tras la actividad financiada?	Los vídeos pueden seguir estando disponibles, y el taller puede repetirse o adaptarse con otros artesanos locales.

Mantén una escala realista. Dos talleres y unos cuantos vídeos cortos pueden mejorar el acceso a una habilidad local y reforzar el contacto entre generaciones. No pueden resolver todos los problemas relacionados con la pérdida de conocimientos tradicionales, y la solicitud no debe dar a entender que sí pueden.

El **presupuesto** debe ajustarse a las actividades. Empieza por las categorías en lugar de por cifras exactas: personal y tiempo de los expertos; viajes y transporte; sede y accesibilidad; equipamiento y materiales; servicios digitales; traducción e interpretación; comunicación e impresión; seguros o permisos; y gastos imprevistos, cuando estén permitidos. Comprueba si cada gasto es necesario, proporcionado y subvencionable.

Preguntas básicas sobre el presupuesto

- ¿Qué actividad genera este gasto?
- ¿Cómo se ha estimado la cantidad?
- ¿El gasto se paga en dinero o se aporta en especie?
- ¿Es el gasto subvencionable según las normas de financiación?
- ¿Podría lograrse el mismo resultado con un método más sencillo?
- ¿Incluye el presupuesto la accesibilidad, el consentimiento y la gestión segura de los datos cuando sea necesario?

14. Actividad final: Solicitud para un «Mini Heritage Venture»

Ahora toma la idea relacionada con el patrimonio que has estado desarrollando y conviértela en una solicitud para un pequeño proyecto. Trabaja por tu cuenta o con otro alumno. El objetivo es practicar con las preguntas, no presentar una solicitud real, así que no utilices datos personales, bancarios ni otra información confidencial real.

Utiliza lo que ya has elaborado en las actividades anteriores. Mantén las respuestas claras y concretas. Una respuesta breve que explique el proyecto es más útil que una respuesta larga llena de afirmaciones generales.

Sección de solicitud	Tu respuesta
1. Título del proyecto o iniciativa	
2. Bien patrimonial y situación inicial	<i>¿Con qué elemento patrimonial estás trabajando? ¿Cuál es la situación actual?</i>
3. Necesidad y pruebas	<i>¿Qué hay que mejorar? ¿Qué observación, conversación, comentario o fuente local demuestra que la necesidad es real?</i>
4. Personas / beneficiarios	<i>¿Quién debería participar o beneficiarse? Sé específico.</i>
5. Objetivo	<i>¿Qué cambio realista debería lograr el proyecto? Redacta un objetivo principal.</i>
6. Valor generado	<i>¿Qué valor económico, social, cultural o medioambiental generará la idea y para quién?</i>
7. Elemento digital	<i>¿Qué herramienta, contenido o proceso digital sencillo respaldará la idea?</i> <i>¿Por qué resulta útil?</i>

Sección de solicitud	Tu respuesta
8. Actividades principales	<i>Enumera entre 3 y 5 actividades en un orden lógico.</i>
9. Resultados y beneficios esperados	<i>¿Qué se va a producir o cambiar? ¿En qué mejorará la situación de las personas implicadas?</i>
10. Actores y socios	<i>¿Quién debe participar? ¿Qué aportará cada persona u organización?</i>
11. Recursos ya disponibles	<i>¿De qué personas, competencias, lugares, equipamiento o aportaciones dispones ya?</i>
12. Recursos que faltan y presupuesto básico	<i>¿Qué es lo que aún falta? Enumera las principales categorías de gastos que requieren financiación.</i>
13. Posibles fuentes de financiación o apoyo	<i>Nombra una fuente oficial. ¿Parece ajustarse al solicitante, la ubicación, la finalidad, las personas, los costes y el calendario?</i>
14. Continuación	<i>¿Qué podría continuar o permanecer una vez finalizada la actividad inicial o la financiación?</i>

Antes de terminar, lee la solicitud una vez en su conjunto y comprueba si las partes siguen encajando entre sí.

Necesidad → Objetivo: ¿Responde el objetivo al problema que has descrito?

Objetivo → Actividades: ¿Contribuye cada actividad a alcanzar el objetivo?

Actividades → Resultados: ¿Producirán las actividades los resultados y los beneficios que prometes?

Actividades → Presupuesto: ¿Se puede vincular cada gasto a una actividad real o a una necesidad de recursos?

Financiación → Idea: ¿Se ajusta la convocatoria de financiación a la idea sin obligarte a cambiar el equipo o el propósito solo para adaptarte a la convocatoria?

15. Intercambio y revisión por pares

Intercambia tu solicitud del Mini Heritage Venture con otro alumno o en pareja. Pídeles que la lean antes de explicarla. Si el proyecto tiene sentido sobre el papel, el lector debería poder entender la idea principal sin necesidad de que el autor esté a su lado.

Preguntas orientativas

- ¿Podemos entender la situación de partida y la necesidad?
- ¿El grupo destinatario está bien definido?
- ¿Responde el objetivo a la necesidad?
- ¿Las actividades respaldan claramente el objetivo?
- ¿Son realistas los resultados y beneficios esperados?
- ¿Tiene el componente digital un propósito claro?
- ¿Están claras las funciones de los socios u otros actores?
- ¿Se derivan los principales costes de las actividades previstas?
- ¿Parece relevante la posible fuente de financiación?
- ¿Cuál es el punto fuerte de la idea?
- ¿Cuál es el cambio más importante que hay que introducir antes de pasar a la siguiente fase?

Tras la revisión, modifica al menos una parte de la solicitud. La mejor revisión no consiste necesariamente en añadir más elementos. Es posible que tengas que acotar el grupo destinatario, aclarar el objetivo, eliminar una actividad que no aporte nada, simplificar el componente digital o ajustar un coste que resulte difícil de justificar.

16. Consejo sobre bienestar digital



Consejo de bienestar digital

Protege tu energía durante la búsqueda de información

Buscar información en línea puede resultar agotador cuando hay demasiados resultados, fuentes inciertas y comparaciones repetidas. Buscar sin parar puede generar la sensación de que una página más aportará certeza, incluso después de haber encontrado una fuente oficial adecuada.

Prueba esto: Utiliza la regla buscar, verificar, guardar, parar. Busca la fuente oficial, verifica la institución y el documento vigente, guarda la información relevante y después pasa a la siguiente tarea del proyecto.

Pregunta de reflexión: ¿Qué fuente es lo suficientemente fiable y relevante como para continuar con ella, en lugar de seguir buscando?

17. Glosario básico

Solicitante: La persona u organización que cumple los requisitos formales para presentar una solicitud.

Recurso: Un recurso que puede respaldar una idea, como conocimientos, un lugar, una habilidad, un objeto, una red o un equipo.

Beneficiario: persona o grupo que participa en el proyecto o se beneficia de él.

Cofinanciación: Dinero u otra contribución que el solicitante o los socios deben aportar junto con la subvención.

Empresa de base comunitaria: Actividad empresarial basada en los recursos de la comunidad, la participación y el desarrollo local.

Elemento digital: La herramienta, el contenido o el proceso digital que respalda el objetivo del proyecto.

Coste subvencionable: Un coste que puede financiarse con arreglo a las normas de un programa concreto.

Emprendimiento: Aprovechar oportunidades e ideas y transformarlas en valor para los demás.

Bien patrimonial: Una historia, un lugar, una tradición, una habilidad, un objeto, una colección, un paisaje o un conocimiento relacionado con el patrimonio cultural.

Objetivo: El cambio realista que un proyecto pretende lograr.

Resultado: Un producto o actividad concretos generados por el proyecto, como un taller, una ruta, una grabación o una guía.

Socio: Persona u organización que aporta recursos, conocimientos especializados, acceso o responsabilidad.

Resultado: Un cambio o beneficio concreto generado por el proyecto.

Iniciativa: Un proyecto, servicio, iniciativa o negocio desarrollado para crear valor.

18. Cierre del módulo

El emprendimiento digital no consiste en añadir tecnología a cualquier idea local. Es un proceso que consiste en reconocer una oportunidad, comprender una necesidad, crear valor, movilizar recursos y actuar de forma responsable. En las comunidades rurales, las ideas sólidas suelen partir del conocimiento del lugar y crecen gracias a la cooperación entre los guardianes del patrimonio, las organizaciones locales, los alumnos, las instituciones públicas y redes más amplias. Un proyecto útil no tiene por qué comenzar a gran escala. Puede empezar con una conversación, una pequeña prueba, una búsqueda de financiación oficial o un concepto claro en una hoja A4. La primera versión debe hacer visible la lógica: las personas, la necesidad, el valor, el elemento digital, las actividades, los recursos, los costes, las responsabilidades y el siguiente paso.

Al finalizar este módulo, deberías ser capaz de explicar el espíritu emprendedor como creación de valor, identificar una oportunidad relacionada con el patrimonio local, elegir un elemento digital útil, relacionar las actividades con los recursos y los costes, identificar un déficit de financiación, comprobar una oportunidad de financiación oficial y preparar una sencilla solicitud para el programa «Mini Heritage Venture».

Bibliografia

- Bacigalupo, M., Kampylis, P., Punie, Y., & Van den Brande, G. (2016). *EntreComp: The entrepreneurship competence framework*. Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2791/593884>
- Bianchi, G., Pisiotis, U., & Cabrera Giraldez, M. (2022). *GreenComp: The European sustainability competence framework* (Y. Punie & M. Bacigalupo, Eds.). Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2760/13286>
- Cgoodwin. (2008). Bobbin lace [Photograph]. Wikimedia Commons. https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Bobbin_lace.JPG
- Council of Europe. (2005). Council of Europe Framework Convention on the Value of Cultural Heritage for Society (CETS No. 199). <https://rm.coe.int/1680083746>
- Council of the European Union. (2018). Council Recommendation of 22 May 2018 on key competences for lifelong learning (2018/C 189/01). Official Journal of the European Union, C 189, 1–13. [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32018H0604\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32018H0604(01))
- European Commission. (n.d.-a). *CulturEU funding guide: EU funding opportunities for the cultural and creative sectors 2021–2027*. Retrieved July 29, 2026, from <https://culture.ec.europa.eu/funding>
- European Commission. (n.d.-b). *Rural development*. Retrieved July 29, 2026, from https://agriculture.ec.europa.eu/cap-my-country/rural-development_en
- Gerli, P., & Whalley, J. (2022). Digital entrepreneurship in a rural context: The implications of the rural-urban digital divide. In M. Keyhani, T. Kollmann, A. Ashjari, A. Sorgner, & C. Hull (Eds.), *Handbook of digital entrepreneurship* (pp. 291–305). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781800373631.00026>
- Hull, C. E. K., Hung, Y. T. C., Hair, N., Perotti, V., & DeMartino, R. (2007). Taking advantage of digital opportunities: A typology of digital entrepreneurship. *International Journal of Networking and Virtual Organisations*, 4(3), 290–303. <https://doi.org/10.1504/IJNVO.2007.015166>

- Korsgaard, S., Ferguson, R., & Gaddefors, J. (2015). The best of both worlds: How rural entrepreneurs use placial embeddedness and strategic networks to create opportunities. *Entrepreneurship & Regional Development*, 27(9–10), 574–598. <https://doi.org/10.1080/08985626.2015.1085100>
- Nambisan, S. (2017). Digital entrepreneurship: Toward a digital technology perspective of entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 41(6), 1029–1055. <https://doi.org/10.1111/etap.12254>
- Peredo, A. M., & Chrisman, J. J. (2006). Toward a theory of community-based enterprise. *Academy of Management Review*, 31(2), 309–328. <https://doi.org/10.5465/amr.2006.20208683>
- UNESCO. (2003). Convention for the safeguarding of the intangible cultural heritage. <https://ich.unesco.org/en/convention>
- UNESCO. (2015). Ethical principles for safeguarding intangible cultural heritage. <https://ich.unesco.org/en/ethics-and-ich-00866>
- U.S. National Park Service. (2017). NPS fort-baker-walking-tour-map [Map]. Wikimedia Commons. https://commons.wikimedia.org/wiki/File:NPS_fort-baker-walking-tour-map.jpg
- Vuorikari, R., Kluzer, S., & Punie, Y. (2022). DigComp 2.2: The Digital Competence Framework for Citizens—With new examples of knowledge, skills and attitudes. Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2760/115376>