



Escape2

Apoyar el desarrollo de estrategias temáticas de Turismo Rural

Módulo 5

Acceso a los recursos: financiación pública, potencial del crowdfunding y atracción de empresas patrocinadoras

www.escape2project.org



Curso de Formación

Cómo desarrollar con éxito una estrategia de Turismo Rural de Alta Calidad (HQRTS)



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418



Tabla de Contenidos

01 Comience prestando atención a la legislación turística

Ejercicio 1 – Conozca su legislación nacional

02 Conozca mejor a sus agentes financieros

Ejercicio 2 – Identifique a sus agentes

03 Invierta en sus conocimientos financieros

Ejercicio 3 – Prueba de conocimientos financieros

04 ¿Está preparado/a para financiar su empresa?

Ejercicio 4 – Identifique proyectos de éxito financiados con acciones de crowdfunding

Ejercicio 5 – Elija la solución financiera más adecuada a su proyecto

How to use these Modules! These Modules can be adapted, modified, shortened, extended or combined however you think they will work best for you and your students learning. Please respect copyrights, branding and acknowledgement that these resources and materials were developed by ESCAPE 2 with the funding and support of the Erasmus+ European Commission.



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418

5h síncronas
+
10h asíncronas
(incluyendo el
análisis de los
casos prácticos)



Resultados de aprendizaje

- Aprenderá cómo identificar a los agentes y construir una base de datos de agentes financieros
- Identificará su nivel de conocimientos financieros y podrá mejorarlo
- Conseguirá una amplia visión de los recursos financieros necesarios, las herramientas que puede utilizar y las instituciones que desempeñan un importante papel financiero
- Aprenderá sobre diferentes modelos financieros y a utilizar los conocimientos adquiridos para tomar las decisiones financieras de sus propios proyectos
- Podrá analizar y evaluar casos prácticos y valorar puntos de vista alternativos

01

*Comience prestando atención a la
legislación turística*

Legislación turística europea

La regulación de la actividad turística en Europa

https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/tourism/business-portal/understanding-legislation/regulation-tourism-activity-europe_en

Legislación turística europea

https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/tourism/business-portal/understanding-legislation/european-tourism-legislation_en

“REInA ([Espacio europeo de innovación rural](#)) El objetivo de REInA es ser el altavoz de las voces de las zonas rurales europeas, impulsando su desarrollo, crecimiento, negocios y recursos naturales mediante una gestión justa, ecológica y sostenible. También presentará retos relevantes, convocatorias, concursos y otras acciones, todas ellas relacionadas con las verticales rurales y territoriales." es una plataforma abierta paneuropea que pretende reunir iniciativas innovadoras para apoyar la creación de un nuevo Espacio Europeo de Innovación Rural.

Ejercicio 1 – Conozca su legislación nacional



Conozca su legislación nacional para saber qué tipo de empresas son las más adecuadas para su zona, si existen exenciones fiscales, o cualquier otra normativa (impuestos y obligaciones).

02

*Conozca mejor a sus agentes
financieros*

¿Quién podría ser agente?

Un agente puede ser cualquier persona o institución que puede afectar o verse afectada por su proyecto o iniciativa.

Pueden ser **internos** a la organización del proyecto, como las personas que trabajan en su equipo, o **externos**, como clientes, miembros de una comunidad, acreedores, etc...

No todos los agentes tienen la misma influencia sobre su proyecto, ni se verán afectados de la misma manera que los otros.

Resulta una **buena práctica** tener una **lista exhaustiva de todos sus agentes**, ya que puede utilizarla más adelante para ayudarle a definir las iniciativas de sus proyectos, ya sea parte de comunicación, ventas, finanzas, etc.

Por ejemplo, a efectos de financiación, por tratarse del tema que estamos abordando, es importante saber qué personas o grupos pueden ofrecer ayuda financiera, a cualquier nivel. Pueden ser sus clientes (a través de las ventas o del crowdfunding – lo abordaremos más adelante), instituciones nacionales o europeas que concedan subvenciones, o simplemente entidades de crédito que esperarán un reembolso más adelante.

Agentes a distintos niveles



Local

- **Organizaciones o empresas locales** –pueden apoyar o crear asociaciones
- **Organismos representativos de los grupos de interés:** – sindicatos de agricultores, terratenientes, gestores forestales, comunidades rurales locales y empresas rurales.
- **Grupos de acción local**, etc.

Consulte la [Base de datos LAG](#).



Nacional

- **Redes rurales nacionales (RNRs)** - "funcionan en cada Estado miembro de la UE para apoyar y potenciar los objetivos de desarrollo rural definidos en los Programas de Desarrollo Rural (PDR). Las RNR permiten y facilitan el intercambio y el aprendizaje entre todos los socios implicados en la aplicación de la política de desarrollo rural: autoridades públicas, interlocutores económicos y sociales y los organismos pertinentes que representan a la sociedad civil".

- **Estrategia de Turismo Nacional**

Agentes europeos que ofrecen financiación, 2021-2027 (1/3)

Mecanismo de Recuperación y Resiliencia (MRR)	Según lo definido en los planes nacionales de recuperación y resistencia
Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y Fondo de Cohesión	<p>FEDER: inversiones para reforzar la sostenibilidad en términos socioeconómicos y de resiliencia del turismo a largo plazo, transformando el sector mediante el aprendizaje de soluciones innovadoras;</p> <p>Fondo de Cohesión: inversiones relacionadas con el turismo en medio ambiente y redes transeuropeas de transporte, especialmente en regiones con una economía muy dependiente del turismo.</p>
Fondo Social Europeo Plus (FSE+)	Acciones de apoyo a las medidas de empleo, entre ellas el apoyo a la transición ecológica y digital estimulando la inversión en puestos de trabajo y oportunidades de cualificación.
Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER)	Inversiones relacionadas con el turismo incluidas en los planes estratégicos nacionales de la Política Agrícola Común.
(FEMP) Fondo Europeo Marítimo, de Pesca y Acuicultura (EMFF)	Proyectos relacionados con el turismo, como ecoturismo, turismo pesquero, gastronomía local (restaurantes de pescado y marisco), alojamiento, rutas turísticas, submarinismo, así como apoyo a las asociaciones locales de turismo costero.



Agentes europeos que ofrecen financiación,, 2021-2027 (2/3)

Programa LIFE	Proyectos ambientalmente sostenibles y relacionados con el turismo, especialmente los destinados a reducir las emisiones de dióxido de carbono mediante la eficiencia energética o la energía procedente de fuentes renovables; proyectos que "mezclen" medidas de adaptación al cambio climático con el turismo.
HORIZONTE Europa	Desarrollo de nuevos enfoques, conceptos y prácticas para un turismo cultural accesible e integrador (actividades de investigación del grupo 2: Cultura, creatividad y sociedad integradora)
Programa Europa Creativa	Programa de Capitales Europeas de la Cultura; proyectos o plataformas de cooperación, incluidos eventos culturales en forma de festivales de música o artes escénicas; festivales y mercados de cine; creación de marca de las ciudades a través de la cultura; desarrollo de los aspectos creativos del turismo cultural sostenible y de los sectores del diseño y la moda, y promoción y representación de estos sectores fuera de la UE.
Erasmus+	Proyectos dirigidos a la movilidad, el desarrollo de competencias y la capacitación para la empleabilidad de los jóvenes en el sector turístico, las competencias digitales en el patrimonio cultural, la hostelería y la innovación en la investigación turística.
Fondo de Transición Justa	PYMES del sector turístico: inversión en capital fijo o activos inmateriales. Apoyar la diversificación de la actividad económica, la creación de nuevas oportunidades empresariales y ayudar a los ciudadanos a adaptarse a un mercado laboral cambiante.



Agentes europeos que ofrecen financiación, 2021-2027 (3/3)

Programa Europa Digital	Creación de espacios de datos: el Espacio Común Europeo de Datos del Patrimonio cultural - apoyo a la transformación digital del sector del patrimonio cultural; creación de espacios de datos: movilidad - apoyo a la interoperabilidad; Red de Centros Europeos de Innovación Digital - apoyo a las PYMEs turísticas en la transformación digital.
Programa del Mercado Único	Mejorar la competitividad de las empresas del sector turístico, en particular de las PYMEs, y apoyar su acceso a los mercados/.
InvestEU	Inversiones para reforzar la competitividad, la sostenibilidad y las cadenas de valor del turismo; medidas sostenibles, innovadoras y digitales que puedan contribuir a reducir la huella climática y medioambiental del sector.
Apoyo del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD)	Marco inclusivo para el turismo - inversión en hoteles y operadores turísticos; marco integrado para el patrimonio cultural - proyectos situados cerca o dentro de un sitio del patrimonio cultural, mejora de la comercialización, gestión y funcionamiento sostenibles, conectividad y accesibilidad, calidad y disponibilidad de instalaciones, infraestructuras municipales y proyectos que conecten aguas arriba; asesoramiento para pequeñas empresas - apoyo a las PYME turísticas a través de la red de asesores y consultores del BERD.

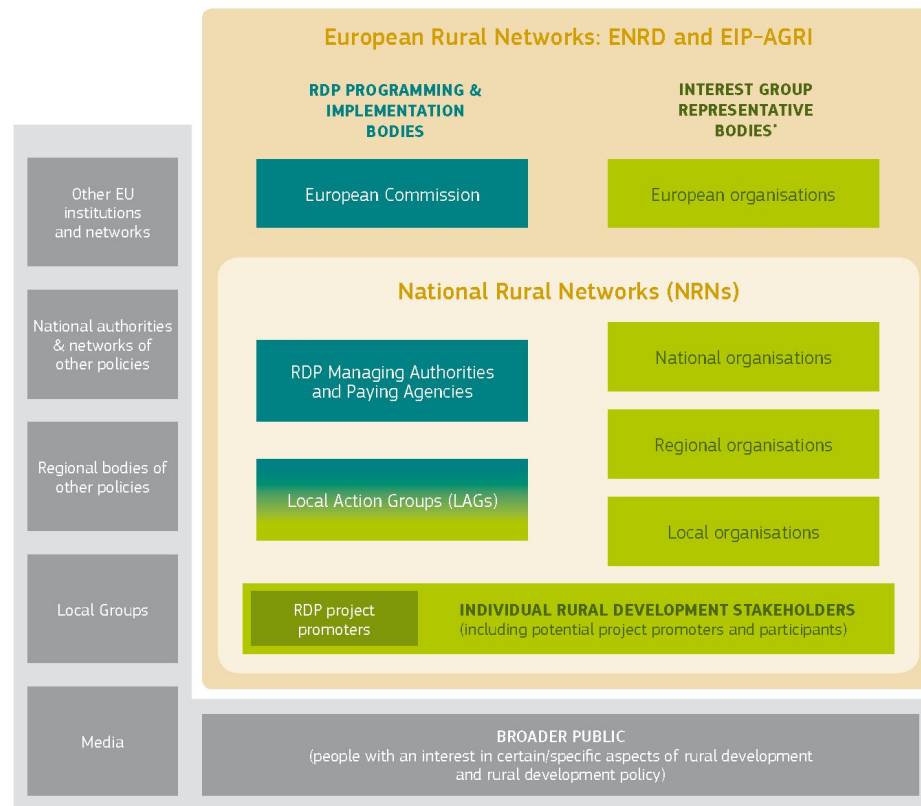


Redes y agentes rurales

Fuente:

Red Europea del Desarrollo Rural

https://enrd.ec.europa.eu/networking/stakeholder-involvement_en



*These organisations represent the socio-economic partners, civil society, research institutes and advisory service providers.

Ejercicio 2 – Identifique a sus agentes



Controlar a las partes interesadas puede ayudarle a garantizar el éxito de sus proyectos donde puede que otros fracasen.

Le ayuda a tener en cuenta a todas las personas que influyen significativamente en una decisión o podrían resultar afectadas por ella.

Determinar quién tiene diferentes niveles de aportación e interés en sus proyectos puede ayudar a coordinar las decisiones.

Haga una lluvia de ideas y confeccione una lista exhaustiva de los posibles agentes para su proyecto o empresa.

30-60 min.

Ejercicio 2 – Guía para identificar a sus agentes

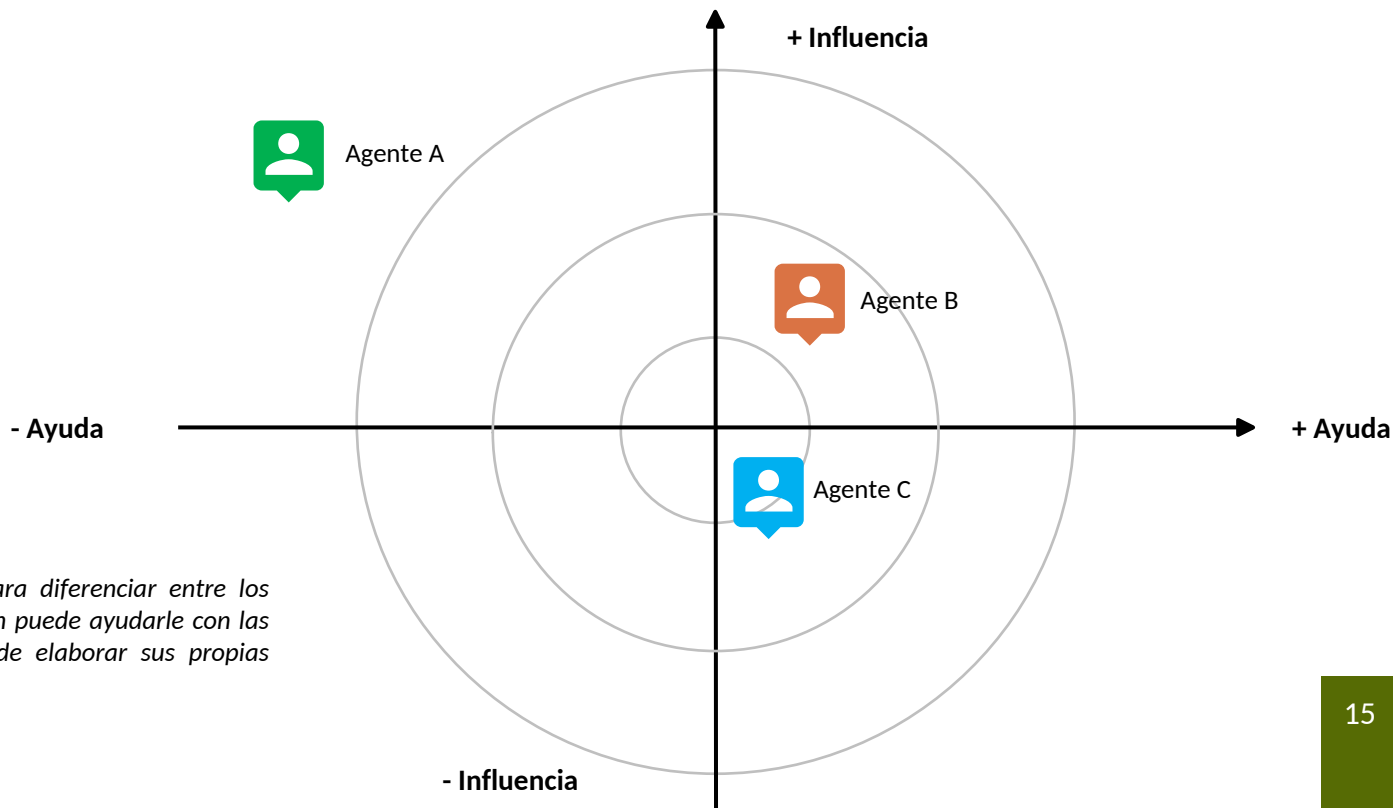
Cree su propia lista de agentes respondiendo a las siguientes preguntas:

1. ¿A quién afectará esta empresa?
2. ¿Quién será responsable de la empresa?
3. ¿Quién tendrá autoridad para tomar decisiones sobre la empresa?
4. ¿Quién puede apoyar o obstaculizar la empresa?
5. ¿Quién ha participado antes en una empresa de este tipo?

Ejemplos de agentes:

- Clientes
- Líderes
- Agentes
- Estudiantes/Participantes
- Gobiernos
- La comunidad
- Altos ejecutivos
- Asociaciones
- Asociaciones profesionales
- Colaboradores
- Proveedores
- La prensa
- Grupos de Interés
- Clientes
- Analistas
- Público
- Perspectivas
- Colaboradores clave
- Principales asesores

Exercicio 2-consejo: Representación visual de los agentes

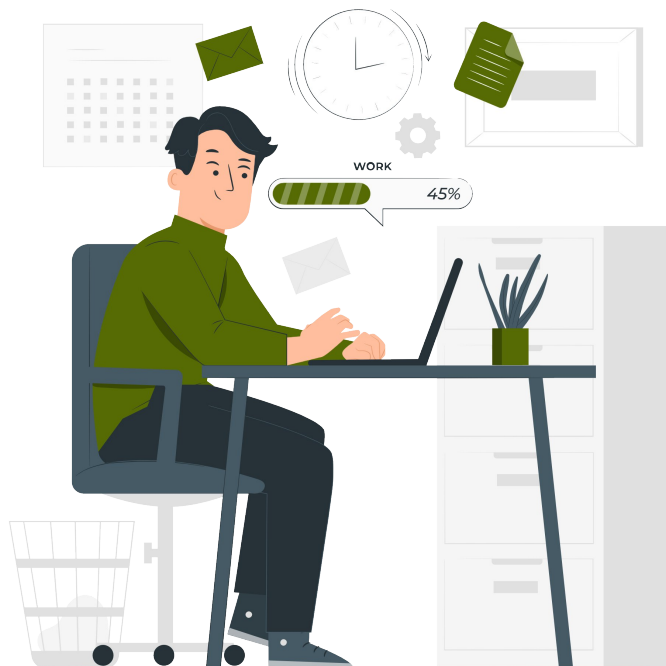


Puede usar colores para diferenciar entre los tipos de agentes (quién puede ayudarle con las finanzas, etc.) - ¡puede elaborar sus propias categorías de agentes!

03

*Invierta en sus conocimientos
financieros*

Ejercicio 3 – Prueba de conocimientos financieros



Compruebe sus conocimientos financieros realizando un breve cuestionario ([prueba PISA, desarrollada por la OECD](#))

Cada pregunta representa un nivel alcanzado en conocimientos financieros (de 1 a 5) y ofrece una explicación para que usted autoevalúe sus conocimientos financieros.

15 min.

(3 min / pregunta)

04

¿Está preparado para financiar su empresa?

Costes de gestión de una empresa



Una empresa puede tener diversos requisitos financieros, he aquí algunos ejemplos (por supuesto, depende del tipo de empresa):

- **Financiación del desarrollo** (análisis de viabilidad, creación de prototipos, etc.)
- **Costes directos del producto** (compra de la materia prima necesaria para la producción)
- **Gastos generales de gestión y administración:** de marketing, jurídicos o de propiedad intelectual o derechos, distribución, material de oficina, gastos de viaje y alojamiento, seguros, servicios públicos, contabilidad, etc.
- **Costes de personal:** directos (salarios, impuestos) o indirectos
- **Equipos y maquinaria** – necesarios para la producción o la actividad diaria de la empresa

Y la lista continúa: evaluar los recursos financieros y el flujo potencial es una parte esencial de un plan de empresa (véase el módulo III).

Formas de financiar su empresa

Fuentes de financiación (la lista incluye fuentes comunes y no se limita a los elementos mencionados)

- Fondos personales, amigos y familiares
- Concursos
- Programas aceleradores
- Subvenciones
- Inversores privados
- Fondos de capital de riesgo
- Crowdfunding
- Recaudación de fondos online
- Financiación de la UE (ej: Horizon)
- Préstamos bancarios
- Fondos de impacto (para empresas sociales)
- Descuento de facturas/ factoring
- Leasing

Podría haber exenciones fiscales para determinados sectores de actividad. Consulte la normativa fiscal de su país.

Infórmese sobre las posibilidades de financiación de su empresa y podrá identificar a otros posibles agentes.

La idoneidad de una opción de financiación depende del ciclo de vida de la empresa, de su tamaño y del nivel de conocimientos y competencias del propietario y del equipo. También depende del mercado.

¿Qué es el crowdfunding?

El Crowdfunding se define como un grupo de personas que financian un proyecto o empresa, en lugar de uno o dos grandes inversores.

Existen cuatro tipos de crowdfunding:

- **Basados en donaciones** – personas (patrocinadores) que financian un proyecto, una campaña o un negocio sin esperar nada a cambio: porque tienen los medios, porque se identifican con su causa o sus objetivos, etc.
- **Basado en la deuda** (préstamos entre iguales): el dinero pagado se devuelve con un interés.
- **Basado en recompensas** – los patrocinadores reciben algo a cambio de sus donaciones (un producto, un servicio, un descuento, etc.)
- **Basado en acciones** – los patrocinadores reciben una parte de la empresa a cambio de la financiación (es un tipo de inversión).

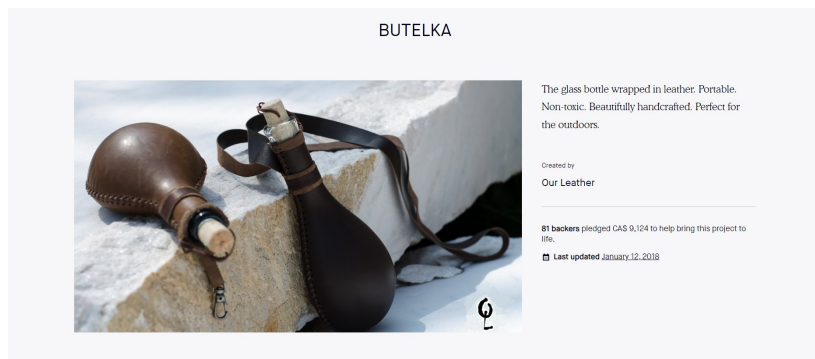
Crowdfunding hoy, mañana, juntos



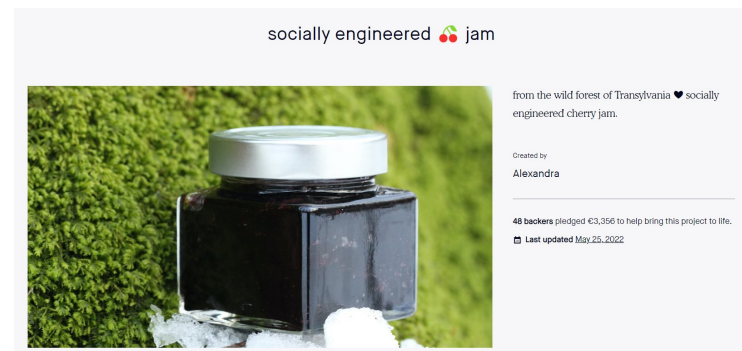
Acceda a su potencial de crowdfunding

Hay varias plataformas disponibles que proporcionan servicios de crowdfunding.

Estos son algunos ejemplos de financiación colectiva de pequeñas empresas o iniciativas locales en la plataforma Kickstarter:



https://www.kickstarter.com/projects/1539404941/butelka-0?ref=discovery_location_distance



<https://www.kickstarter.com/projects/459322854/socially-engineered-jam/description>

Ejercicio 4 – Identifique proyectos de éxito financiados mediante actividades de crowdfunding



¿Qué plataformas de crowdfunding conoce? Si no conoce ninguna, infórmese brevemente sobre las plataformas de crowdfunding que utilizan las empresas de su zona/país.

¿Puede identificar proyectos de desarrollo rural que hayan tenido éxito? En caso afirmativo, ¿cuáles cree que fueron los factores que propiciaron su éxito? En caso negativo, elija un proyecto de éxito que le haya llamado la atención por su planteamiento: ¿cuáles fueron los aspectos que destacaron?

45 min.

¿Qué son los patrocinadores corporativos?

Los patrocinadores son organizaciones, personas o compañías que ofrecen ayuda para su iniciativa/proyecto, y que esperan a cambio una promoción de su marca, servicios o productos. Existen múltiples tipos de apoyo que pueden resultar útiles para su empresa y que tienen un impacto sobre el presupuesto del proyecto:

- **Financiero** – un patrocinador proporcionará dinero a cambio de obtener promoción de sus productos o servicios
- **Publicitario** – proporcionando difusión sobre su proyecto. Este tipo de patrocinio puede ser beneficioso para empresas u organizaciones que no tienen presupuesto para diseñar una gran campaña o llegar a un gran público. El patrocinador puede incluir su proyecto en una campaña en los medios de comunicación, en eventos, en noticias, etc.
- **Promocional** – definido por un patrocinador que tenga un gran número de seguidores en las redes sociales o una plataforma, que pueda promocionar su proyecto a cambio de una remuneración, productos o servicios gratuitos (trueque), etc.
- **En especie** – ofrecerá productos o servicios para su iniciativa/proyecto y así dará a conocer esos productos o servicios..

Cómo conseguir el patrocinio de las empresas

1. **Comience por preguntarse:** ¿Qué beneficio puedo ofrecer a cambio a los potenciales patrocinadores?
2. **Identifique potenciales patrocinadores** que compartan algo con su proyecto, un interés, objetivos, el público destinatario, etc... Puede empezar buscando empresas que sus destinatarios conozcan mejor.
3. **Elabore una campaña** (su invitación a colaborar) y personalícela para el patrocinador, incluyendo referencias personalizadas a sus intereses comunes. Asegúrese de que su campaña sea concisa, fácil de entender y atractiva – puede que los patrocinadores no le concedan mucho tiempo para discutir los detalles.
4. **Contacte con las empresas** – lo ideal sería que convocase una reunión para tratar el tema con total libertad.
5. **Haga públicas sus relaciones comerciales** – Comparta públicamente sus colaboraciones para generar credibilidad y mostrar transparencia
6. **Mantenga sus promesas**
7. Ofrezca una **solución de riesgo mínimo** en caso de que las cosas no funcionen según lo planeado (ej: ofrezca algunos beneficios de forma gratuita, proporcione un acuerdo de prueba, etc...), especialmente si se trata de una relación nueva - para que el patrocinador pueda tantear el terreno.
8. **Seguimiento** - haga un seguimiento con un correo electrónico/mensaje que resuma su propuesta, o haga un seguimiento para mantener la relación al día.

Cree su campaña de colaboración

1. **Cuente la trayectoria de sus proyectos, describa lo que hace** - aproveche la oportunidad para destacar y crear una conexión emocional, describa su declaración de intenciones, el porqué de lo que hace.
2. **Describa los datos demográficos de su público objetivo** - sea breve.
3. **Describa sus beneficios**, qué puede ofrecer que sea relevante
4. **Solicite el dinero** - sea conciso y transparente, no se quede corto. Lo ideal sería proponer una colaboración para un año, no solo para un evento.
5. **Encuentre a la persona adecuada a la que dirigirse en la empresa** - puede ser alguien de dirección, relaciones públicas o marketing.
6. **Acérquese mediante la conversación** - aun cuando obtenga una respuesta negativa, es importante mantener la relación, nunca se sabe cuándo puede surgir una oportunidad. Si el patrocinador se muestra dispuesto a futuras comunicaciones, puede programar reuniones para ponerse al día o presentar el desarrollo de sus proyectos, enviar un boletín informativo - personalice su comunicación en función de lo que mejor se adapte a sus necesidades y las del patrocinador.

Ejercicio 5 – Elija la solución financiera que mejor se adapte a su proyecto



¿Qué oportunidades de progresar ve en su empresa/proyecto?
¿Cómo gestionaría la necesidad de financiación? ¿Qué ideas o acciones recomienda?

¡Elija una idea o aplíquela a la suya!

- Molino de harina que puede visitar
- Cree y diseñe su propia vela
- Granja de equinoterapia
- Paseo con una llama
- Aprenda artesanía
- Duerma en una casa tradicional
- Tienda de antigüedades / artesanía local
- Visite y tome fotos en un pintoresco campo de lavanda

Referencias y recursos adicionales

Referencias

01

The regulation of tourism activity in Europe. Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. (n.d.). Retrieved October 21, 2022, from https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/tourism/business-portal/understanding-legislation/regulation-tourism-activity-europe_en

02

European tourism legislation. Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. Retrieved October 21, 2022, from https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/tourism/business-portal/understanding-legislation/european-tourism-legislation_en

03

Rural European Innovation Area. REInA. (n.d.). Retrieved October 21, 2022, from <https://reina.startupole.eu/>

04

What is a stakeholder? how to identify, analyze and manage project stakeholders. Project Management Docs. Retrieved October 21, 2022, from <https://www.projectmanagementdocs.com/blog/what-is-a-stakeholder-how-to-identify-analyze-and-manage-project-stakeholders/#axzz7dLKOqZzo>

05

How to create a stakeholder management plan [+ templates]. Paymo. (2022, September 16). Retrieved October 21, 2022, from <https://www.paymoapp.com/blog/stakeholder-management-plan/>

06

Stakeholder map. WRKSHP.tools. (n.d.). Retrieved October 21, 2022, from <https://wrkshp.tools/tools/stakeholder-map>

07

Guide on EU funding for Tourism. Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. (n.d.). Retrieved October 21, 2022, from https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/tourism/funding-guide_en

08

Stakeholder involvement. The European Network for Rural Development (ENRD) - European Commission. Retrieved October 21, 2022, from https://enrd.ec.europa.eu/networking/stakeholder-involvement_en



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418

Referencias

- 09 *Financial literacy test - pisa*. OECD. (n.d.). Retrieved October 21, 2022, from <https://www.oecd.org/pisa/test/financialliteracytest/>
- 10 *Outputs - inside-T project. Inside*. (2022, February 24). Retrieved October 21, 2022, from <https://insidetproject.eu/outputs-3/>
- 11 *The basics of crowdfunding for your business*. Business News Daily. (n.d.). Retrieved October 21, 2022, from <https://www.businessnewsdaily.com/4134-what-is-crowdfunding.html>
- 12 Heritage Center. (n.d.). *How to get event sponsors: Creative ways to find sponsorship*. Heritage Center. Retrieved October 21, 2022, from <https://www.earlebrown.com/how-to-get-event-sponsors/>
- 13 Social Tables. (2021, August 26). *How to get sponsors for an event: The Complete Guide*. Social Tables. Retrieved October 21, 2022, from <https://www.socialtables.com/blog/event-planning/how-to-get-sponsors-for-event/>
- 14 Gumpel, E. (2010, February 24). *How to attract corporate sponsors*. Entrepreneur. Retrieved October 21, 2022, from <https://www.entrepreneur.com/leadership/how-to-attract-corporate-sponsors/217913>
- 15 *Ministerul investițiilor și proiectelor europene*. (n.d.). Retrieved October 21, 2022, from <https://mfe.gov.ro/>



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418

Recursos Adicionales

- S.O.S. Romanian Tourism (Solutions for Organizing and Supporting Romanian Tourism)
<https://incomingromania.org/industry/solutii-organizare-sustinere-turismului-romanesc-alianta-pentru-turism/>
- Romanian Network for Rural development projects
 - https://enrd.ec.europa.eu/projects-practice/en?project_keywords_filter=All&project_country=19296&field_enrd_prj_measure_tid=All&field_enrd_prj_focus_area_tid=All&f%5B0%5D=sm_enrd_eu_countries%3ARomania
 - https://enrd.ec.europa.eu/country/romania_en
- IMM INVEST <https://www.imminvest.ro/>
- How to identify stakeholders <https://www.projectmanagementdocs.com/blog/what-is-a-stakeholder-how-to-identify-analyze-and-manage-project-stakeholders/#axzz7dLKOqZzo>
- Smart Villages Portal https://enrd.ec.europa.eu/smart-and-competitive-rural-areas/smart-villages/smart-villages-portal_en
- PNDR 2021-2027 <https://www.smart.org.ro/pndr-2021-2027/>
- Search for European funding by type of organisation, field and subfield of funding: <https://www.fonduri-structurale.ro/fisa-proiect/cautare>
- <https://www.startupcafe.ro>
- <https://www.btstup.ro/>
- <https://startarium.ro/>
- Ministry of Tourism <http://turism.gov.ro/web/programe-si-strategii-2/>



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication (communication) reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418



Escape2



<https://www.facebook.com/escape2project>

www.escape2project.org

¡Gracias!

¿Alguna pregunta?



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418



Escape2

Socios del proyecto



<https://www.facebook.com/escape2project>

www.escape2project.org

Módulo Completo ¡Muy bien!

A continuación Módulo 6
Conexión con colaboraciones y comunidades: el potencial del trabajo colaborativo y las nuevas metodologías para colaboraciones creativas, parámetros de las mismas y herramientas de éxito



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418