Aviso a inmobiliarios “no tradicionales”

Microformaciones en la puerta



https://pixabay.com/es/photos/un-libro-libros-383543/

8 MICROACREDITACIONES

Índice Sumario de Contenidos:

05 **Cartas de marear**
Donde le presentamos este concepto y las ventajas que para el comercial inmobiliario tiene este recurso formativo.

06 **Los estudiantes "*no tradicionales*"en Inmobiliaria**



14 **El camino de espinas en las micro formaciones inmobiliarias**



21 **Matriz de decisión sobre las micro acreditaciones**



25 **¿Qué son las micro acreditaciones?**



— ¿Microformaciones? *Vale, querido, pero todo eso, a mí, ¿para qué me sirve*? — dice una comercial inmobiliaria 36





Fortalezas y Debilidades de las Microcredenciales 36



La enseñanza y el aprendizaje a lo largo de la vida 40

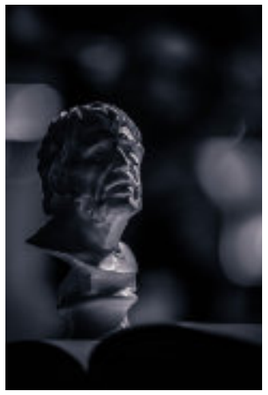


La espina de la edad: ¡A desalambrar! 46



Y ahora... ¿Qué va a hacer usted con todo esto? 49

Cada día es el mejor día



https://pixabay.com/es/photos/estatua-fil%c3%b3sofo-hombre-marcos-8062788/

Lucio Anneo Séneca (4-65 d. C.)

Casi 2100 años después, la reflexión de Séneca sigue siendo valiosa. Su aliento a sujetar y usar el tiempo que se nos escapa *"para llevar el bien a nuestra alma"* nos debe de dar alas para estudiar y trabajar lo mejor y más intensamente que podamos.

«(No debe leerse) aquel magnífico verso (de Virgilio) : «huye el tiempo irreparable» con la disposición de un gramático, sino que su lectura nos lleve a estar atentos ya que si no nos apresuramos, seremos dejados atrás; el tiempo veloz nos empuja y el mismo es empujado; se nos arrebata (la vida) sin darnos cuenta puesto que dejamos todas las cosas para el futuro y andamos perezosos entre precipicios; observa , que cuántas veces Virgilio habla de la velocidad del tiempo, usa este verbo: «él huye».

«La mejor edad de la vida de los desdichados mortales huye la primera; llegan las enfermedades y la triste ancianidad, y el trabajo y la inclemencia de la muerte dura los arrebata» .

¿Por qué razón es la mejor? Porque lo que resta es incierto.

¿Por qué la mejor? **Porque los jóvenes podemos aprender, podemos llevar el bien hacia el alma, que es todavía dócil y moldeable; porque este tiempo es idóneo para los trabajos, idóneo para estimular las inteligencias por los estudios y ejercitar los cuerpos por medio de los trabajos; lo que nos queda de tiempo es más lento, más lánguido y más cercano al fin. Así, pues, hagamos esto con toda el alma y, dejadas de lado las cosas que nos distraen, esforcémonos en una sola cosa: en comprender esta rapidez del tiempo fugitivo, que no podemos retener, cuando por fin lo hayamos perdido.**

Cada primer día complázcanos como el mejor día y conviértase en nuestro. Debe cogerse fuertemente lo que huye».

Cartas a Lucilio. Carta CVIII

Publicado inicialmente en la revista MyM Ventas inmobiliarias,1ª ÉPOCA, en el número 1de Junio de 2006



Gran Ola de Kanagawa, del maestro japonés del XIX, **Katsushika Hokusai**

Cartas de Marear

Microformaciones en la puerta

Esa es la gran noticia que publicitamos desde la portada: las microformaciones.

Y con ese nombre nos referimos a un proceso formativo que desde hace muy poco se ha creado en Europa, que es, especialmente valioso, para muchos, pero especialmente para los que trabajamos en inmobiliaria.

Este "booklet", a partir de ocho postales, anteriormente publicadas en el **periódico inmobiliario www.inmonews.es**, se ha preparado para llevar a todas nuestras inmobiliarias el conocimiento de esta extraordinariamente bien adaptada vía a la formación de comerciales en nuestro sector.

Le hemos preparado ocho "disparos" sobre las microacreditaciones que, esperamos le inquietarán positivamente. Y es que, por fín, aparece un sistema que va a facilitar la formación de una clase de estudiantes que ya mayores acuden a los centros de formación superior para obtener el conocimeinto que no pudieron alcanzar cuando eran más jóvenes. Verá su caracterización en el primer artículo y notará como el perfil del inmobiliario medio es el sujeto perfecto para este tipo de microformaciones.

No hemos querido ahorrarle sinsabores pues ustred sabe que la dificultad es inherente a nuestro trabajo, así que tampoco hemos olvidado describir todas sus espinas.

Pero como las microacrediracones son valiosas para nuestro sector, le animo a cursarlas y para ello he preparado unos esquemas que le facilitarle su toma de decisiones ante ellas. ,

Para esto le hemos preparado tanto una definición exahustiva de su naturaleza como una detallada descripción de sus fortalezas y debilidades.

También le señalamos el acuerdo generalizado existente acerca de la bondad de un sistema formativo que permite el aprendizaje de todas las personas a lo largo de sus vidas.

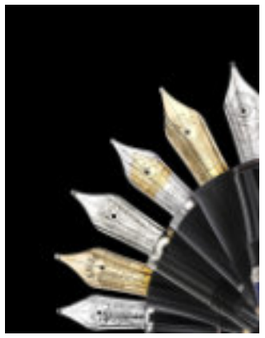
Y hemos terminado los ocho "disparos" motivantes con una espina que aunque afecta a pocos, esperamos que cambiará cuando se extiendan por todo el ámbito educativo: la franja de edad excluyente en sus extremos.

Finalmente, le presento un desafio: Y ahora... ¿Qué va a hacer usted con todo esto? Y unas cuantas reflexiones sobre cómo superarlo.

Feliz y provechosa lectura.



Editor: Miguel Villarroya Martín-Júdez



https://pixabay.com/es/photos/pluma-montblanc-escritura-1996321/

1.- Los estudiantes "*no tradicionales*"en Inmobiliaria

Nosotros los vendedores o comerciales de inmobiliaria, formamos parte de un grupo de aprendices que vuelven ya mayores a buscar el conocimiento formal al que no pudimos acceder cuando éramos más jóvenes.

Hasta ahora, la vuelta al estudio era muy difícil para nosotros dada nuestra condición de personas mayores que trabajamos en inmobiliaria, casi siempre a jornada completa y sobre los que recaen numerosa otras solicitaciones. Pero, como explicaremos, el Consejo de Europa, con su novedosa irrupción de las microformaciones, ha venido a allanarnos el camino.

Empezaré por hablar de nosotros mismos.

Índice de contenidos:

1.- ¿Qué es un estudiante no tradicional en inmobiliaria?

2.- ¿Qué busca un estudiante no tradicional cuando decide y puede acudir a la formación en oferta?

3.- ¿Consiguen sus objetivos los estudiantes no tradicionales, en Inmobiliaria?

4.- Un mejor camino: las micro acreditaciones

5. Esto no es el país de las maravillas: el abandono de los estudios por los estudiantes no tradicionales

6. Despedida

1.- ¿Qué es un estudiante no tradicional en inmobiliaria?

La expresión «*estudiante no tradicional*» es un término relativamente nuevo, sobre el cual, aunque no haya una sola definición canónica, podría identificarse como alguien que coincide con casi todos estos diez puntos:

- Es un estudiante que accede a la universidad TARDÍAMENTE. (En nuestro país, después de los 25 años.)
- Que trabaja actualmente a tiempo parcial o, más frecuentemente, todo el día, en inmobiliaria.
- Que, en muchas ocasiones, no ha terminado la educación secundaria y, quizás que van a ser los primeros de su familia que accedan a la educación universitaria. En otras, se trata de personas que abandonaron la trayectoria académica en algún punto de la misma, anterior a la universitaria o incluso ya en ella.
- Que ha llegado a este trabajo desde muy distintos lugares y estado de preparación y, frecuentemente por aluvión, dado la inexistencia actual de barreras de acceso para ejercer de comercial inmobiliario.
- Que ya dispone de una fuente de ingresos estable.
- Que tiene responsabilidades familiares y múltiples solicitaciones sociales.
- Que ha tenido una educación posterior a su entrada en el sector inmobiliario fundamentalmente informal, (cursos sueltos, aprendizaje del oficio en el tajo de trabajo, lecturas, etc.).
- Que desea, o bien una acreditación oficial o reconocimiento de sus capacidades, o bien, mejorar o actualizar, sus conociemintos y habilidades, en la misma o en distinta área en la que trabaja habitualmente.
- Que tiene dificultades para acceder a la educación formal existente en nuestro sector inmobiliario (1)

Nota (1) Antes de la irrupción de las microacreditaciones, las formaciones oficiales se limitaban, en nuestro sector INMOBILIARIO, a cursar los estándares de competencia de la cualificación: la COMT0111: Gestión Comercial Inmobiliaria. Un conocimiento extenso (2) que exige para su superación de una fuerte y duradera motivación.

Nota (2). (Con una duración actual de 600 horas para cinco estándares de competencia distintos de 120 horas cada uno.

Ese es, poco más o menos, el perfil de un gran número de personas que trabajan en nuestras oficinas inmobiliarias.

10. Que, en un cierto porcentaje, algunos de ellos abandonan los estudios que han empezado a cursar. (Véase más adelante.)

Por tanto, SI DESEAN actualizarse y acreditar sus conocimientos, a casi todos ellos les resulta difícil encontrar tiempo… y motivación suficiente para estudiar, debido a sus otras solicitaciones de trabajo, familia, finanzas y otras cosas, que le restan tiempo libre para el estudio. Eso hace que este público objetivo – nuestros comerciales – sea difícil de captar para formaciones que vayan más

MICROFORMACIONES

allá de unas pocas jornadas. Y, por tanto, que no acudan a ellas, si son muy exigentes con su tiempo.

2.- ¿Qué busca un estudiante no tradicional cuando decide y puede acudir a la formación en oferta?

Si ya ha decidido formarse (3), dispone de los medios y el tiempo necesario y no tiene problemas para costear su nueva formación, pues podríamos resumirlo en solo tres cosas: **Conocimiento, dinero… y respeto.**

Nota (3): Véase la figura de esta parte que dedicamos a la matriz de decisión sobre cursar o no cursar esta clase de estudios, en este mismo artículo.

El deseo de conocimiento es de fácil comprensión: estos alumnos acuden para conocer cosas tales como: nuevos contenidos aplicables a su desempeño, nuevas habilidades, conocer novedades aparecidas en el

Microcredenciales: El triángulo deseado por nuestros estudiantes "no tradicionales"



https://pixabay.com/vectors/penrose-triangle-optical-illusion-3163507/

mercado y cambios en la legislación. Y la razón es clara: mantenerse al día y ser competitivo en su puesto de trabajo.

En otros casos, obtener conocimientos alejados de los necesarios para su actual trabajo, en busca de otras oportunidades fuera de ese, o bien, distracciones diferentes.

El **dinero** es otra cosa, el estudiante no tradicional como el inmobiliario, ya vive de su trabajo con el bagaje formativo que tiene, antes de la actualización perseguida. Por eso y, aunque su mejora se traducirá tras ella en más ventas, no es aquí una palanca muy motivadora.

Mucha más intensidad y ánimo le proporciona **el respeto**. Con ello nos referimos a que se buscan titulaciones, insignias, acreditaciones, diplomas, etc., para que, una vez conseguidas, el acreditado pueda mostrarlos y con ello, mejorar en el aprecio de sus espectadores –y de sí mismo –, por el logro de esas acreditaciones.

3.- ¿Consiguen sus objetivos los estudiantes no tradicionales, en Inmobiliaria?

Sobre el primero de ellos, en Inmobiliaria, ante la ausencia de estudios que nos iluminen, solo diremos que en algunos casos sí y en otros no. ¡Depende! ¿Y de qué depende? Pues de otros dos grupos de cosas.

3.1 La primera de ellas será la de su aprendizaje en el aula. Y esto depende de lo eficaz:

A) De todo lo que se refiere al formador, al material de estudio, la exposición del mismo, la materia en sí, los formatos utilizados en su ejecución y control, etc.

B) Del material recibido y su valor esperado, de su atención y participación en el curso, del esfuerzo, motivación para el mismo, método de estudio utilizado, constancia, etc., que aplique el estudiante.

3.2 La segunda, es el uso de lo aprendido en la formación, **inmediatamente después** de haber sido tomada. Fuentes autorizadas nos hablan del notable deterioro de lo aprendido si el conocimiento obtenido no se pone repetida e inmediatamente en práctica. (Véase la curva de olvido de **Hermann Ebbinghaus**.)

Y eso es lo que suele ocurrir en inmobiliaria. Lo que se aprende en las formaciones de un solo día (las más frecuentes) no se aplica al trabajo diario del agente, inmediatamente. Y eso hace cuestionables los resultados de la formación presencial recibida, porque los efectos positivos de la misma van desapareciendo poco a poco su no se insiste en repetir lo aprendido.

Por otra parte, el abandono de los estudios ya iniciados, que comentaremos en un punto posterior, impide su logro.

No repetir y no poner en uso lo aprendifdo en la formación, **inmediatamente después** de haber sido tomada, conduce a un deterioro acelerado de lo aprendido en aquella. Recuerde a **Ebbinghaus y su pavorosa curva de olvido**

4.- Un mejor camino: las micro acreditaciones

La formación tradicional, en nuestro sector se halla en un momento de espera hasta que los problemas apuntados, se resuelvan.

Mientras tanto, se busca el reconocimiento de nuestros saberes. El sector inmobiliario busca, y en estos tiempos con más intensidad que hace un par de años, el reconocimiento de las capacidades profesionales de sus comerciales.

Para ello, disponemos de un camino largo: la superación de los distintos Estándares de Competencia que figuran en el Certificado de Profesionalidad (nivel C con 600 horas de formación, como ya hemos mencionado). Y,

desde hace dos años poco más o menos, con el PEAC (Reconocimiento de Capacidades), donde se otorga la misma acreditación (nivel C) con la sola superación de la evaluación correspondiente.

Pero además de esas dos vías a la acreditación de los estándares de competencia (EC) (120 horas de formación en cada uno de los cinco que constituyen nuestra cualificación), actualmente ha aparecido, y no hace mucho, la opción de las microacreditaciones.

De esto hablaremos en las siguientes postales. Pero ya avanzamos que se trataría de una acreditación "tacita a tacita" de los estándares de competencia. Ya no tendríamos que superar, en cada intento de acreditación, las barreras de las 120 horas estándar de formación, sino de actuaciones formativas derivadas del estándar, en fracciones de unas 25 a 30 horas cada una.

Creo que esto es un gran avance en la formación de agentes inmobiliarios, tanto para su más sencilla acreditación, como para su más eficaz aprovechamiento del saber que están buscando. Sume a esto el carácter universitario de esa formación y la convalidación europea, para que el atractivo de estas micro acreditaciones (o microformaciones) sea muy alto.

En resumen, ser un estudiante no tradicional implica comprender que la educación ya no es solo una etapa de la juventud, sino un proceso constante que debe ajustarse a sus circunstancias laborales y vitales, y no al contrario. Por lo tanto, las microcredenciales son la herramienta adecuada para este perfil, ya que brindan logros tempranos y flexibilidad en un entorno laboral que está en constante cambio.

5.- Esto no es el país de las maravillas: el abandono de los estudios por los estudiantes no tradicionales

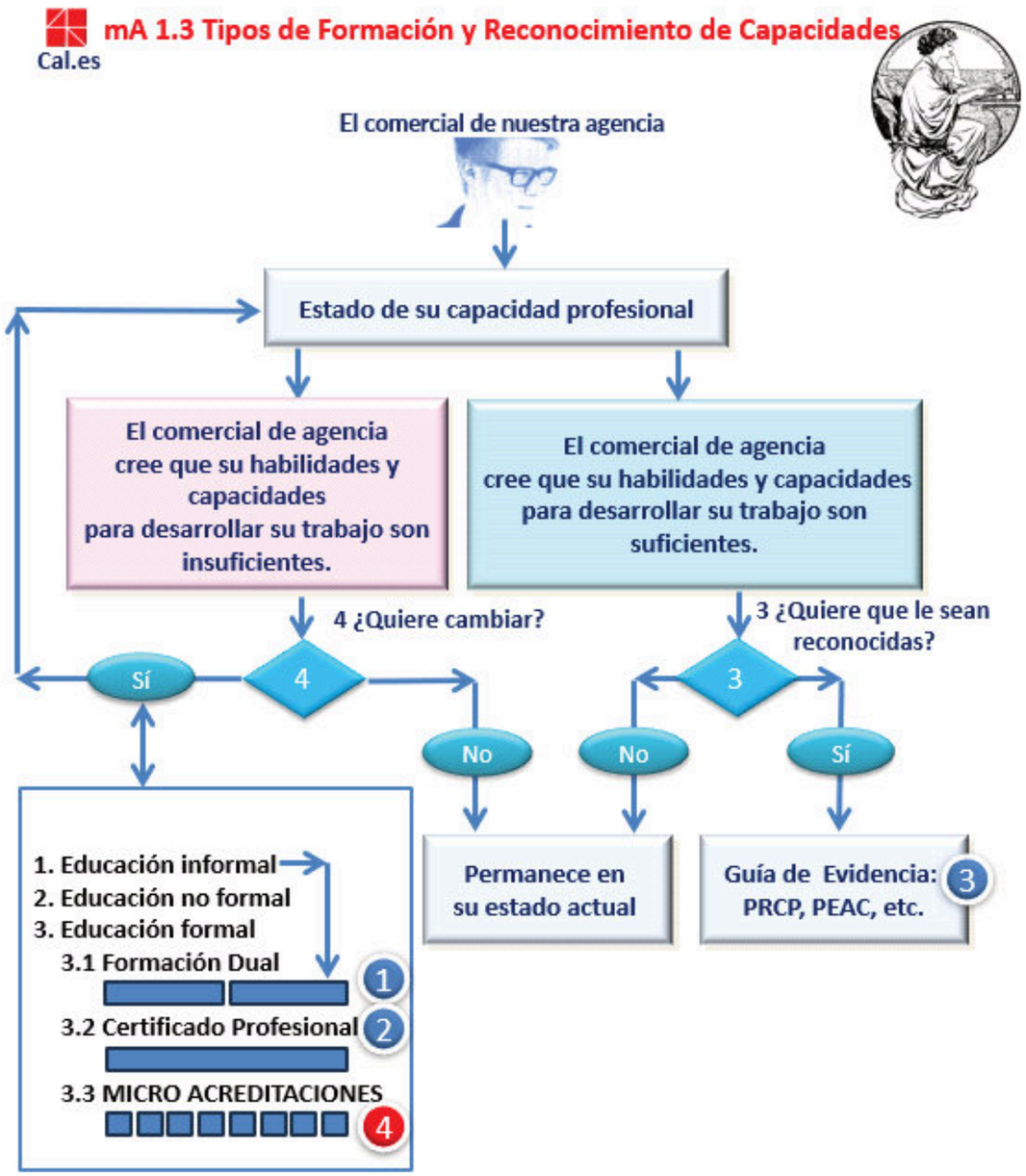
No existen por el momento estadísticas sobre el abandono en las microformaciones ya iniciadas, pero sí hay, de este mismo asunto, dentro de la Formación Permanente de nuestras universidades, algunas fuentes excelentes.

Para la redacción de este párrafo vamos a tomar x "*papers*" de referencia, que indicamos en la nota final. Animamos a nuestros lectores a la lectura de esos documentos. De sus estudios anotaremos que lo que nosotros hemos llamado estudiante no tradicional en inmobiliaria, se corresponde con los que, en la Formación Permanente los autores consultados anotan como estudiantes mayores que trabajan casi todo el día. Esto es, nuestros estudiantes no tradicionales de la inmobiliaria serían una de las varias clases de estudiantes no tradicionales que existen.

Y para estos estudiantes señalan algunas notas de mucho interés.

a) El perfil de mayor riesgo: El estudiante "mayor y trabajador"

Las fuentes consultadas coinciden en que los estudiantes que combinan la madurez con el empleo son el grupo con mayor vulnerabilidad académica. Mientras que los estudiantes tradicionales – gente joven en edad universitaria presentan tasas de persistencia cercanas al 70% (es decir con un 30% de abandonos) –, el grupo de **estudiantes mayores que trabajan más de 15 horas semanales registra las tasas de abandono más altas**, alcanzando el **58%** en algunas formaciones. Este fenómeno se agrava en el **primer año**, donde el desajuste entre las expectativas y la realidad institucional es máximo.



Deberíamos anotar pues, esto, para los nuestros: Parece sólido que un cierto grado de estudiantes que inicien su formación académica mientras trabajan y se relacionan socialmente, abandonarán. Y que, en las primeras formaciones cabe esperarse un grado de abandono mucho mayor que en formaciones posteriores.

b) La paradoja del rendimiento: Abandonar con buenas notas

Uno de los hallazgos más reveladores para nosotros es que, a diferencia de los estudiantes jóvenes (de 18 A 24 años, a efectos académicos), **el bajo rendimiento académico no es la causa principal de abandono** en este grupo. Y es que:

- Muchos estudiantes no tradicionales abandonan la universidad **aun teniendo un buen rendimiento** debido a las presiones o solicitaciones externas.
- Las decisiones de abandono suelen estar motivadas por factores **ajenos a la universidad**, como problemas económicos, cambios en el empleo o crisis familiares.

Y también:

- El rendimiento suele estar condicionado por la **calidad del empleo que se tenga mientras se estudia**: trabajos estresantes o con condiciones precarias impactan negativamente en su capacidad de estudio.

c) El desafío de la "triple presencia"

Estos estudiantes deben gestionar muy bien lo que las fuentes consultadas denominan una **"doble o triple presencia ("triple rol")**: el rol de trabajador, el de estudiante y, frecuentemente, el de cuidador familiar y o protagonista social-familiar.

- Esta multiplicidad de roles genera **niveles elevados de estrés** y una falta crónica de tiempo para preparar clases y evaluaciones.
- La **estabilidad laboral** influye directamente; por ejemplo, los trabajadores con contratos temporales son más vulnerables al abandono por la inseguridad y la falta de horas pagadas para el estudio.
- Al no residir en el campus y tener poco tiempo, su **socialización e integración** en la comunidad universitaria es mínima, lo que debilita su sentimiento de pertenencia.

d) Barreras institucionales y falta de adaptación

Las fuentes denuncian una **contradicción institucional**: las universidades alientan la matrícula de estos alumnos para fomentar el aprendizaje a lo largo de la vida, pero **no adaptan sus estructuras** a sus necesidades, pues:

- Persisten estrategias de enseñanza tradicionales y rígidas que no valoran la experiencia previa del adulto.
- Faltan **programas de tutoría específicos** que orienten a este alumno en la gestión de sus múltiples responsabilidades.
- Existe una demanda clara de **modalidades más flexibles**, como la educación en línea o bimodal, que permitan mayor autonomía y conciliación.

Y en nuestro caso cabe anotar: que, sin embargo, las microformaciones han venido a cambiar parte de esas barreras de acceso.

e) Fortalezas: Motivación y Resiliencia

A pesar de las barreras, este tipo de estudiantes poseen activos valiosos para el éxito. Su ingreso en la universidad suele responder a un **proyecto personal consciente** de mejora profesional o económica, lo que les dota de una **motivación intrínseca** muy superior a la del estudiante tradicional. Además, suelen mostrar mayores niveles de **resiliencia** y capacidad de esfuerzo para superar obstáculos, siempre que el sistema les proporcione la flexibilidad mínima necesaria.

f) La universidad de los muros invisibles: ¿Por qué un elevado número de los estudiantes que trabajan abandona los estudios?

No es una falta de capacidad intelectual de los que abandonan, sino una falta, tanto de flexibilidad del sistema educativo como de la enredadera social en la que el estudiante no tradicional puede estar atrapado, lo que expulsa a estos ciudadanos que buscan una "segunda oportunidad" educativa.

La primera de esas fuerzas negativas puede ser aliviada mediante microacreditaciones flexibles; la segunda es personal, pero, para su combate, un servicio de asesoramiento al estudiante puede ser preparado por el proveedor y ayudar a desenredarse al estudiante no tradicional.

Para reducir el abandono, es vital transitar hacia un modelo de microformaciones abiertas y sin muros altos, que utilice la digitalización para personalizar el apoyo y reconozca que la excelencia también reside en la diversidad de perfiles que acuden a participar en el festín educativo.

Señalaremos también que el fenómeno del abandono en estudiantes mayores que trabajan no es solo un reto individual, sino una interpelación a las instituciones educativas para que transiten hacia un modelo de universidades sin muros (visibles o invisibles) más flexibles y conectadas con la realidad social-laboral. Al final, lo que está en juego es la bondad y equidad del sistema y la posibilidad de que la resiliencia, la experiencia y el esfuerzo de estos ciudadanos mayores que vuelven al estudio, se transforme en progreso para toda la sociedad,

En la actual era del conocimiento, el éxito de los países y de sus empresas y, entre ellas, de sus inmobiliarias depende directamente del éxito de sus instituciones educativas y de la interacción universidad-empresa, y de la capacidad para integrar a perfiles diversos, permanentemente actualizados.

A veces, la extrema competencia entre las agencias, hace que alguna de ellas, hable mal de otras. Nada se gana con ello, así que la pérdida es segura

6. Despedida:

En una siguiente postal insistiremos sobre las fortalezas y debilidades de este sistema de microacreditaciones, pero ya le avanzo que el análisis y “pesaje” de todas ellas se decanta por el mayor valor de sus fortalezas. No lo dude, está usted ante algo muy bueno, aunque tenga algunas espinas.

¡Seguiremos informando!

Mientras, me despido a la romana: ¡Siga con salud!

Miguel Villarroya Martín. Arquitecto Técnico. API. Escritor.

Serie: Microacreditaciones /1

P.S.

Nota 1: El triángulo usado en la imagen de este texto es propiedad del extraordinario ilustrador Gordon Johnson (EE. UU.) Y su ilustración estaba en Pixabay. Véase en: https://pixabay.com/vectors/penrose-triangle-optical-illusion-3163507/ .

El esquema presentado es de mi autoría y ha sido realizado con ayuda de las herramientas de dibujo de Microsoft WORD.

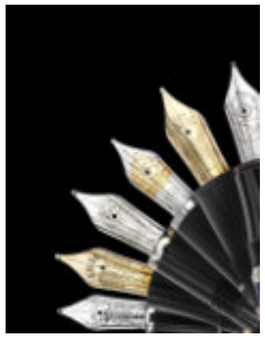
Nota 2: Estos son algunos de los “papers” leídos por nosotros. Le aprovechará su lectura.

- Sánchez-Gelabert, A., & Elias Andreu, M. (2017). Los estudiantes universitarios no tradicionales y el abandono de los estudios. Estudios Sobre Educación, 32, 27-48. https://doi.org/10.15581/004.32.27-48

- Manuel Rafael de-Besa-Gutiérrez y Javier Gil-Flores. Expectativas académicas del alumnado no tradicional al inicio de sus estudios universitarios. Léase completo en: https://recyt.fecyt.es/index.php/BORDON/article/download/64506/44309?inline=1
- Estudiantes No Tradicionales y Educación Superior: Un Modelo para la Inclusión y el Éxito Académico. Léase en: https://epsir.net/index.php/epsir/article/view/2235

Nota (3): Esta postal es una ampliación y actualización de lo que publiqué el 13 de enero de 2026, en este mismo periódico. Véase en: https://www.inmonews.es/estudiantes-no-tradicionales-inmobiliaria/





2.- EL CAMINO DE ESPINAS EN LAS MICRO FORMACIONES INMOBILIARIAS

Índice de contenidos:

1. El pentágono de espinas en las microformaciones inmobiliarias
1.1 La necesidad de mejora
1.2 Las dificultades a resolver
1.3 ¿Y entonces… ¿No hay nada más que hacer?
1.4 Las dificultades posibles en este último camino de las micro acreditaciones
1.4.1 Religación
1.4.2 El proceso administrativo
1.4.3 Costes a soportar
1.4.4 Procesos formativos
1.4.5 El aprendizaje de la microformación
2. Coda final
3. Despedida

1. El pentágono de espinas en las micro formaciones inmobiliarias o las dificultades de los estudiantes no tradicionales a la hora de acceder a este tipo de formación para mayores que trabajan.

Ya hemos definido en la postal anterior al estudiante no tradicional en nuestro sector inmobiliario. (1)

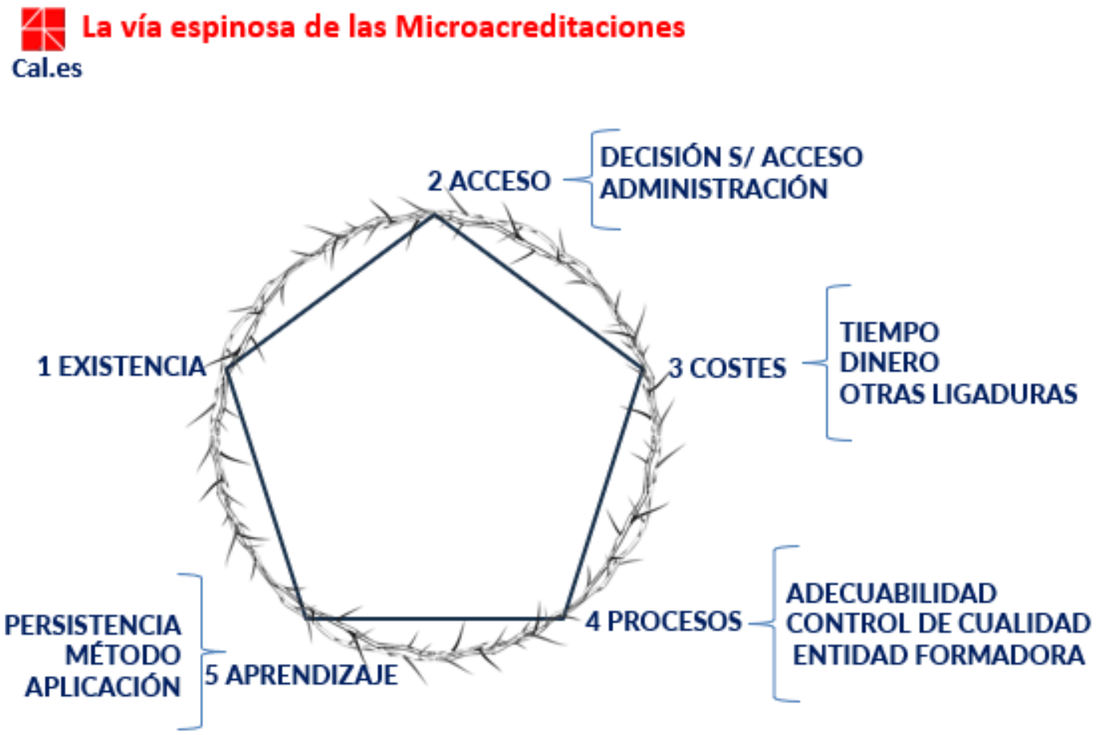
Nota 1: Véase en el anterior apartadao 1 de este mismo texto.

Ahora, antes de presentar el gran valor que, para el agente inmobiliario especialmente, tienen las micro acreditaciones, tendremos que ahondar en su problemática.

1.1 La necesidad de mejora

En una serie anterior de postales inmobiliarias decíamos que: «*…usted ya sabe, que el conocimiento, al igual que el filo de un cuchillo, se debilita y pierde eficacia con el uso y con el tiempo. Si no afila usted su saber, habrá un momento que ya no pueda bien cortar (cerrar) la venta. Esto es tan evidente como olvidadizo:* ***el saber que acumulamos y usamos en nuestro trabajo, con el paso del tiempo, se vuelve romo y ya no resulta eficiente***».

Nota 2 Véase la serie completa, cuya primera postal se halla en: https://www.inmonews.es/filo-romo-conocimientos-inmobiliarios/



MICROFORMACIONES

En esa serie justificábamos la necesidad de la permanente formación del inmobiliario para que la eficacia de nuestro trabajo no decayese.

Pues bien, supongamos que usted, ya sea por mi insistencia, ya sea porque ha llegado a la misma conclusión por otros caminos, ha decidido que sí, que sí va a emprender un afilado de sus saberes inmobiliarios.

¿Dónde puede acudir entonces? ¿Dónde encontrará al afilador adecuado?

Las respuestas posibles pueden ser:

a) A la **Educación formal**, podría matricularse en la educación formal a través de los cursos de formación inmobiliaria del Certificado de Profesionalidad (Grado C de la EFP). Y TAMBIÉN, desde hace un par de años, al proceso de reconocimiento de capacidades a través de evaluaciones PEAC (Acreditaciones de estándares de competencia completos). O bien:

b) **A la educación no formal**: con otras formaciones en las cuales el proceso de formación estructurado no conduce a una titulación, acreditación o certificación oficial. O bien:

c) **Al aprendizaje informal** derivado del desarrollo y práctica de actividades cuya intencionalidad no está vinculada a procesos de formación formales o no formales, tales como cursillos, estudio de libros especializados, asistencia a jornadas de formación, cursos digitales, etc., … y a la mejora de los procesos internos de la propia inmobiliaria.

Nota 3: Para la diferenciación de estos tres conceptos véase, por ejemplo, nuestra postal: https://www.inmonews.es/educacion-formal-no-formal-informal-inmobiliaria/

Nota 3: Hemos dedicamos otra serie de postales a este concepto de reconocimiento de capacidades. Una de ellas puede verse en: https://www.inmonews.es/el-reconocimiento-de-las-capacidades-profesionales-guia-de-la-persona-candidata/

Pero esto no es muy sencillo, pues a veces, las buenas intenciones no siempre son suficientes y chocan con barreras de entrada en cada una de las tres vías mencionadas.

1.2 Las dificultades a resolver

El primero de los dos caminos indicados para la educación formal, es de difícil tránsito debido, entre otras cosas, a la duración del mismo (120 horas de duración para cada uno de los cinco estándares de competencia que constituyen nuestra Cualificación Inmobiliaria, que sumaban 600 h para el Certificado de Profesionalidad (Grado C) completo. Y el segundo, la acreditación por estándares completos (equivalentes a las 120 h de cada uno,) está, todavía, implementándose.

El segundo camino, la educación no formal, es casi inexistente en nuestro sector y no conduce acreditación oficial alguna (tan solo a certificados de asistencia o aprovechamiento). Y el tercero, era lo que teníamos con frecuencia, pero sus resultados eran desiguales y no resolvían muy bien las dificultades de esta vía.

¿Cabía hacer otras cosas?

Pues intentar mejorar nuestro **saber, saber hacer y saber a estar** como ya hemos explicado en otro lugar; pero, incluso aun este camino también estaba lleno de baches.

1.3 ¿Y entonces… ¿No hay nada más que hacer?

Afortunadamente, sí, pues una nueva vía a la formación eficaz está empezando a implementarse en nuestro país. Casi no llega a dos años (con algunos antecedentes y referencias) en que el Consejo Europeo estableció *una espléndida vía a la formación permanente* llamada **Micro acreditaciones** (Microcreds) que viene a resolver la formación de las personas mayores que ya están o han trabajado en cualquier sector productivo.

Ese nuevo camino, al que dedicaremos pronto aquí, una nueva serie de postales, viene a ser una amplia autopista por la que llegaremos “tacita a tacita”, paso corto a paso corto, al conocimiento necesario para que nuestro desempeño en nuestro trabajo inmobiliario tenga la eficacia y el filo que necesita.

Una nueva vía a la formación eficaz está empezando a implementarse en nuestro país

Y es que se ha abierto la posibilidad de crear formaciones y, posteriormente, micro acreditaciones, de duración razonablemente cortas, costes moderados y, sobre todo que sean compatibles, con las situaciones de los estudiantes no tradicionales, como son nuestros agentes inmobiliarios.

Podríamos decir que, en una primera aproximación no muy fina, que esas microcredenciales son el resultado de “trocear” los contenidos de los certificados con el objetivo de que las partes resultantes sean más digeribles por sus solicitantes.

Estas micro formaciones serán también acreditables y podrán sumarse (apilarse) hasta llegar a la superación completa del estándar de competencia que se trate.

Esto, en mi opinión, asegura un enorme éxito de esta opción formativa de las micro acreditaciones

Hablaremos de todo esto, profusamente, enseguida, pero ahora continuaremos con las dificultades con las que se encuentran nuestros agentes cuando se deciden a estudiar, cuando, ya mayores, quieren volver a estudiar, bien para actualizar sus saberes, ya para adquirir algunos nuevos.

1.4 Las dificultades posibles en este último camino de las micro acreditaciones

Para esta parte hemos preparado la figura del pentágono que suele ser para el estudiante una auténtica **vía espinosa** (las dificultades a superar por el estudiante no tradicional).

Sus dificultades las hemos clasificado en : las microacreditacionesestos cinco grupos (más uno que trataremos en un punto y aparte).

Estos son pues, sus vértices más punzantes:

c.0.1 Religación: El acceso administrativo a la formación solicitada por el aspirante a la Microacreditación.

c.0.2 El proceso por el cual el alumno no tradicional, como suele ser el estudiante

inmobiliario, tiene acceso al proceso de formación, a veces, suele albergar una complejidad excesiva y, en ocasiones, algunas barreras de entrada, que pueden llegar a ser insuperables.

Si el lector ha ojeado las microformaciones de las universidades que ya las ofertan, habrá observado al menos estas dos cosas:

1.4.2.1 Cuando se habla de la edad necesaria para tomarlas, se suele anotar esta desequilibrada frase, u otra muy similar, a la hora de anotar los requisitos de los aspirantes a unirse a la microformación: "*estar en el rango de edad de 25 a 64 años.*"

Nótese pues que se excluye de la microformación los intervalos de edad: 18 a 24 (siete años completos) y 65 hasta el fin de la vida.

Estas estúpidas limitaciones solo se apuntan aquí, como espinas en el proceso de acceso que solo padecerán quienes no estén en el intervalo 25-64. Pero eso necesita una mayor crítica. La aportaremos en el último apartado de este etxto. la próxima postal.

1.4.2.2 En otros casos, el problema es más grave por no existir o no estar definida la microformación deseada correspondiente. (Como es, actualmente, el caso inmobiliario.)

Nota 4: La imagen utilizada para las coronas de espinas de la figura presentada es del genial ilustrador USA, llamado Gordon Johnson (https://openclipart.org/artist/GDJ) y se halla en Pixabay bajo el enlace: https://pixabay.com/es/veACCESOctors/corona-de-espinas-circulo-marco-2lAS773399/



Con esta imagen resumimos las principales fuentes de dificultades que los estudiantes no tradicionales – y la preparación de su micro acreditación – deben de superar; especialmente señalamos también un arrecife muchas veces oculto a los navegantes: el riesgo de abandono de la formación, una vez ya iniciada.

Y a ambos les damos las gracias por su generosidad y su talento.

1.4.3 Costes a soportar

Estos son los principales:

c.1 Los relacionados con la necesidad de **tiempo de formación**

c.2 El coste monetario de esa formación

c.3 Otras solicitaciones social-familiares

Una **barrera de acceso** a la formación es la escasez de tiempo libre que el aprendiz (aprendiente, en términos de la traducción europea) dispone para realizar la formación.

Sin embargo, el carácter de micro formación que las micro acreditaciones poseen, ofrece en este caso, una cierta cura para el problema apuntado.

Un segundo coste de este tipo de dificultades, el del **coste monetario** de la formación. Pero, en esta parte, su corta duración, se traduce en una disminución de su importe para el aprendiente.

Finalmente, hay otro tipo de **costes social familiares** que se presentan con carácter limitador del aprendizaje. Serían todas aquellas rémoras que limitasen o dificultasen la formación.

1.4.4 Procesos formativos

a) El primero de ellos es la **adecuabilidad**. Y es que la posible **brecha** entre el **conocimiento** en oferta existente, con las necesidades reales de su trabajo puede dificultar la decisión de cursarlas o, en otros casos, pueden disminuir la eficacia de lo aprendido, y, en el límite, impedirlo.

b) El **aseguramiento de la calidad**, en sentido amplio, de los medios y materiales a utilizar y el formato en el que se explicitará el conocimiento a obtener.

c) **La organización que proporciona la formación** debe de cumplir con una normativa exigente acerca de la calidad de su acción formativa.

1.4.5 El aprendizaje de la microformación

a) Inicialmente, este deberá de, **tras haber evaluado** todos los aspectos aquí apuntados, tomar una decisión:

¿Intento acceder a la microformación o no?

Nota 5: En nuestro artículo de 11 de junio de 2024: **Matriz de Decisión sobre el Reconocimiento de Capacidades**, que puede verse aquí: https://ventasgrandes.com/2024/06/11/matriz-de-decision-sobre-el-reconocimiento-de-capacidades-2/ , presentábamos el proceso de decisión necesario para resolver esta cuestión. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que allí se trataba de acreditaciones profesionales (PEAC) y ahora, estamos tratando de micro acreditaciones. Para terminar de aclarar este tema y como ayuda a la decisión del agente inmobiliario, lo actualizaremos en breve.

b) Posteriormente:

Este debe de disponer de la **capacidad, método y persistencia** necesarios para poder absorber el conocimiento que pretende.

Nota 6: La imagen utilizada para la figura presentada es del equipo de ilustradores ingleses, llamado DIGITAL ART (https://pixabay.com/es/users/thedigitalartist-202249/) y se halla en Pixabay bajo el enlace: https://pixabay.com/es/vectors/geom%c3%a9trico-infinito-panal-patr%c3%b3n-10020424/

Y a todos les damos las gracias por su generosidad y su talento.

El mismo, debe de poder **aplicar el conocimiento recibido durante la micro formación en su trabajo diario**, mientras y después de estar estudiándolo.

Y en zona espinosa deberá mantenerse en el estudio y destruir la tentación del abandono.

Nota (7) Aunque no hay estadísticas –que yo conozca– del abandono en microformaciones, en las que existen sobre formación permanente, podemos encontrarnos con cifras de abandono próximas al 10%

Nota (8): Por otro lado, en la web se señalan una serie de recomendaciones en la gestión de enseñanza para adultos. Véase aquí la que nos ha parecido más sugerente: «***Incorporar métodos educativos innovadores.*** *Esto será esencial para mantener la motivación durante el curso, conectar con el alumnado y despertar su interés. No se trata únicamente de la metodología empleada, sino también de la forma de aplicarla.*» https://www.unir.net/revista/educacion/abandono-escolar/#:~:text=De%20acuerdo%20con%20el%20Ministerio%20de%20Educaci%C3%B3n%2C,descendi%C3%B3%20en%20el%202024%20al%2013%20%25.

Terminado el aprendizaje deberá **examinar lo aprendido (obtenido)**. Y **decidir** el salto a la próxima micro formación.

2. CODA FINAL

Es por todo eso que, los proveedores de micro formaciones a implementar, deben tener en cuenta en su diseño, el hexágono **de espinas** que hemos presentado y tenerlo resuelto de la mejor forma posible, antes de que aquellas sean públicas y estén en oferta.

Y en cuanto a los demandantes de microformación, tenerlo en cuenta antes de su decisión de tomar o no tomar esa acreditación.

3. DESPEDIDA

En próximas postales iremos comentando más aspectos de esta tan interesante opción formativa para los inmobiliarios, oficialmente acreditada: las microcredenciales. Pronto analizaremos sus fortalezas y sus debilidades y otros puntos de interés con el fin de que la decisión de acudir o no a la microacreditación pueda hacerla el lector con la mejor información y asesoramiento posible.

Pero antes de esto, como tras estas dos primeras postales, quizás algo abrumado por las descripciones presentadas, el lector se pregunte: – «***Vale, todo me parece bien, pero eso, a mí ¿para qué me vale?»***. En una próxima postal contestaremos a esta pregunta.

Me despido a la romana. ¡Siga con salud!

Serie: Microacreditaciones 2





¡No abandonar!"

Cuando te encuentres en momentos muy difíciles, cuando pienses que todo se ha vuelto contra tí hasta el punto que crees que no puedes aguantar ni un minuto más, no lo sueltes ni abandones, pues ese puede ser el momento en que puede cambiar la marea y resolverse todo satisfactoriamente. Harriet B. Stowe.

MICROFORMACIONES

Matriz de decisión sobre las micro acreditaciones



Índice de contenidos:

1. La brecha de conocimiento, de nuevo
2. La Matriz de Formación del comercial inmobiliario
3. La Matriz de decisión 2×2 del comercial inmobiliario
4. Despedida y Notas finales

1. La brecha de conocimiento, de nuevo

Tratábamos en una postal anterior, que:

«*... **La educación formal, no formal e informal... en inmobiliaria*** (1), *constituyen las diferentes vías de alcanzar el conocimiento inmobiliario necesario para ejercer eficazmente nuestra profesión. Pero que, una vez conseguido, como hemos visto en otra postal, ese conocimiento debe de ser mantenido en condiciones excelentes a lo largo de toda su vida laboral."* (Y aún más allá, decimos ahora.)

Nota 1: Véase en https://www.inmonews.es/educacion-formal-no-formal-informal-inmobiliaria/

*Pero en ese proceso posterior pudiera ocurrir que, al comercial, **además de su constante puesta al día**, le pudiese interesar obtener el reconocimiento oficial de su capacidad laboral, sobre todo si su saber inmobiliario no ha sido obtenido mediante la educación formal.»* (Si no se dispone de titulación oficial alguna.)

Consecuentemente, animábamos al lector a proseguir ese proceso de reconocimiento de sus capacidades, mediante el proceso PEAC. Y le sugeríamos distintos razonamientos para que tomase la decisión de acceder a esa formación y acreditación (2).

Nota 2: Véase en https://ventasgrandes.com/2024/06/11/matriz-de-decision-sobre-el-reconocimiento-de-capacidades-2/

Suponiendo el caso de insuficiencia de conocimiento, el comercial – y/o su agencia – pueden pensar en salvar la grieta de conocimiento (3). Para ello, individualmente y/o en grupo, tendrá que acceder a un programa de aprendizaje. Véase, por ejemplo, el Artículo 157. Plan de formación, de este Real Decreto. (4)

Nota: (3) **Grieta de conocimiento**: la diferencia entre las habilidades y competencias necesarias para realizar un trabajo dado y el conocimiento del que dispone, el que debe realizarlo.

Nota: (4) Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, por el que se desarrolla la ordenación del Sistema de Formación Profesional. / BOE núm. 174, sábado 22 de julio de 2023. Artículo 157. Plan de formación.

2. La Matriz de Formación del comercial inmobiliario y las micro acreditaciones de sus destrezas

De uno de esos planes hablaremos en otra postal, pero ya indicamos aquí que para lograr ese saber, puede acudirse a la educación **no formal** y tomar, por ejemplo, cuantos cursos de formación le parezcan convenientes; puede también seguir **informalmente** aprendiendo en el interior de su empresa por imitación de lo que hacen sus compañeros más experimentados o siguiendo los programas que la empresa posea o estudiar libros y videos sobre ventas u otras materias relacionadas que le interesen;, ...y puede buscar **la vía formal**.

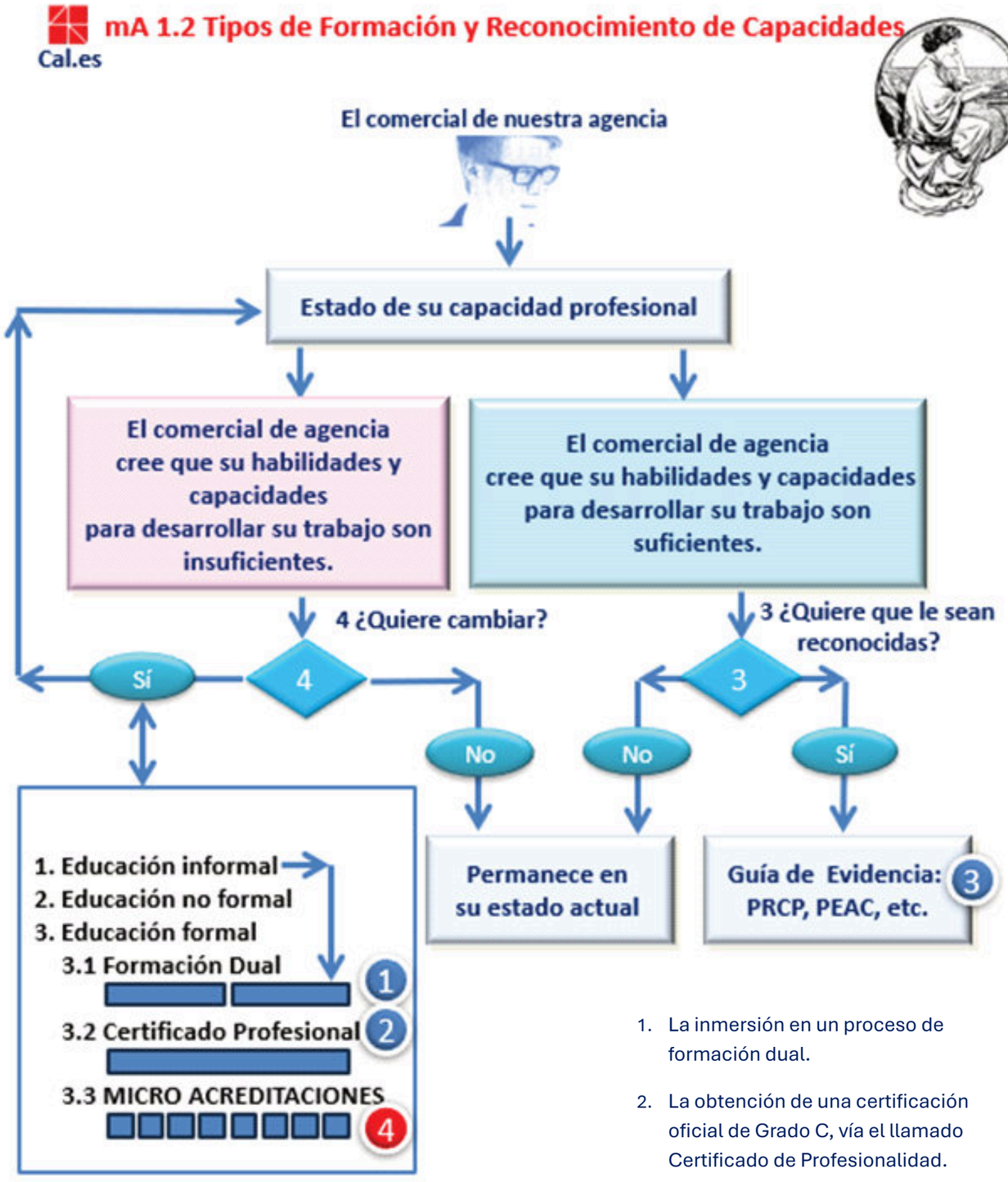
En esta última opción, en estos momentos, cabe el acceso a la vía oficial del certificado de profesionalidad (Grado C) y la superación del programa de formación dual.

Pero si estimase que su saber inmobiliario le sitúa en una posición suficiente para intentarlo, puede acudir a otra vía formal: la del reconocimiento oficial de sus capacidades mediante el programa ACREDITA. (5)

Nota (5): El programa de reconocimiento de las capacidades profesionales es denominado de diferentes formas, una de ellas es la de ACREDITA, otra es PEAC, AC, etc.

Finalmente, si el agente inmobiliario desea, **tanto** reconocimiento oficial **como** conocimiento actualizado, el cuarto camino, el de las microformaciones, es el más novedoso y, según creo yo, la más accesible y simple de todas las vías.

Véase la figura siguiente:



Para el agente inmobiliario de una empresa, que quiera avanzar en su profesionalidad, se le abrían hasta hace poco tres posibilidades:

1. La inmersión en un proceso de formación dual.
2. La obtención de una certificación oficial de Grado C, vía el llamado Certificado de Profesionalidad.
3. El reconocimiento de su capacidad, vía la Guía de Evidencia.

Pero ahora, desde hace poco, se ha abierto un cuarto camino: 4 **las microacreditaciones.**

Será de esta última vía de la que nos vamos a ocupar en esta y sucesivas postales.

Pero antes de terminar, veamos ahora esta misma idea en forma de matriz de decisión 2×2 d.

3. La Matriz de decisión 2×2 del comercial inmobiliario

El mapa de la figura anterior nos lleva a la matriz de la página siguiente:

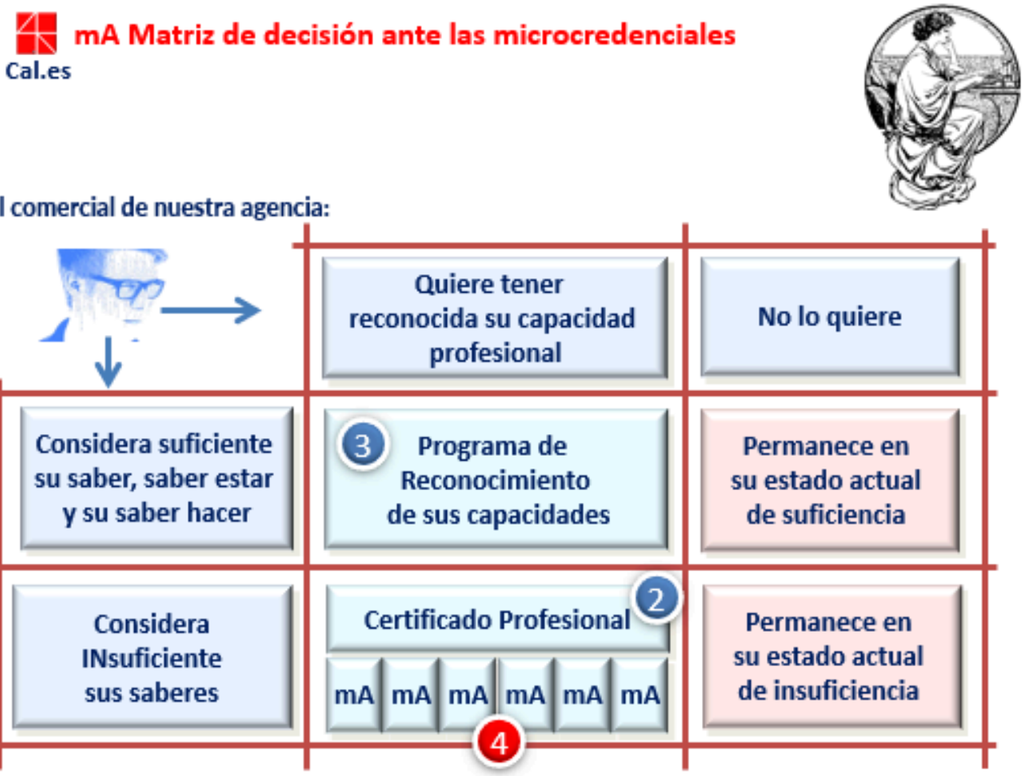
En ella se observa la situación de un comercial, en un momento de su desempeño laboral, en lo que se refiere a **la percepción** de sus propias capacidades y habilidades que posee, y su deseo o no, de que le sean reconocidas oficialmente.

Aquella autopercepción puede ir desde suficiente hasta insuficiente. Y, en cada uno de estos dos casos, el comercial inmobiliario puede querer permanecer en su situación actual o, por el contrario, cambiar de estado. Los resultados de la matriz 2x2 son los mismos que los de la figura anterior:

a) El comercial, si se siente preparado, puede acudir a un programa de acreditación oficial de sus capacidades (PEAC, ACREDITA, AC...)
b) El comercial puede entrar en un programa largo de aprendizaje, mediante el Certificado de Profesionalidad.
c) El comercial puede ir adquiriendo competencias, destrezas y habilidades, microacreditación a microacreditación (tacita a tacita").
d) El comercial, tanto si cree que su formación es suficiente para hacer bien su trabajo, como si no, puede permanecer en su estado actual, en ambos casos.

4. Despedida y Notas finales

Continuará... ¡Oh, sí, lo haremos! Pues seguiremos en postales sucesivas,



explicitando y aclarando este mecanismo de empoderamiento “tacita a tacita que para el comercial inmobiliario supone, el nuevo procedimiento de micro acreditación oficial de las capacidades que ya posee,

Me despido a la romana: ¡Siga con salud!

Miguel Villarroya Martín / Arquitecto Técnico, API y escritor.

Serie: Microacreditaciones/3

Nota (6): El diagrama de flujo utilizado y la matriz mostrada en el texto, son de elaboración propia, con ayuda de las herramientas de dibujo de Microsoft WORD; en cambio, la imagen del comercial inmobiliario de esta postal es del extraordinario ilustrador alemán GERALT (Gerd Altmann) y se halla en el banco de imágenes PIXABAY, como imagen de uso gratuito bajo su Licencia de contenido. Véase en: https://pixabay.com/es/photos/persona-hombre-chico-la-cara-507791/

La imagen de Clío, hija de Zeus y de la diosa de la memoria Mnemosina, es la musa de la historia en la mitología griega antigua. Es de dominio público y está extraída del libro “El rodeo”. https://commons.wikimedia.org/wiki/Category:Fred_L._Packer#/media/File:El_Rodeo_(1910)_(40541).jpgn

A todos agradecemos el permiso de uso de las mismas, y les manifestamos nuestro respeto por su generosidad y talento.

Nota (7): Esta postal es una ampliación y actualización de lo que publiqué el 22 de enero de 2026, en este mismo periódico. Véase enhttps://www.inmonews.es/matriz-decision-micro-acreditaciones/



MICROFORMACIONES

4. ¿Qué son las micro acreditaciones?



Índice de contenidos:

1. Su impacto
2. ¿Pero qué son las microacreditaciones?
3. Características de las microacreditaciones
4. Algunas precisiones semánticas
5. Despedida

1. Su impacto:

Hace tan solo diez meses el Gobierno de España publicó una serie de siete reales decretos por los que presentó un proyecto de formación profesional tan interesante como ambicioso (1). *“El Consejo de Ministros ha aprobado hoy, a propuesta del Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes, siete Reales Decretos por los que se establecen 6.729 nuevas ofertas de Formación Profesional. Además, se regulan aspectos específicos de los llamados grados A, B y C del nuevo modelo de FP, según ha informado el Ministerio.”*

Nota (1): Véase la noticia completa en Europa Press; enlace en: https://www.europapress.es/sociedad/educacion-00468/noticia-gobierno-aprueba-decretos-establecen-mas-6700-nuevas-ofertas-formacion-profesional-20250318131626.html

Y hace seis meses se anunciaba (2): “*El Gobierno repartirá a las comunidades autónomas más de 867 millones para formación de trabajadores ocupados y desempleados y más de 31 millones para proyectos con pymes y micropymes”.*

Y lo que más nos importa:

“También se ha aprobado una amplia convocatoria de microformaciones en línea con las necesidades de los sectores productivos por más de 24,9 millones”.

Nota (2): Véase la noticia completa en: https://www.educacionfpydeportes.gob.es/prensa/actualidad/2025/07/20250729-fondosimpulsofp.html

Lo anterior, y otras noticias similares, debe llevar a nuestros lectores a esta convicción: que este asunto va en serio, que no es algo lejano y que va a representar una revolución en el terreno de la formación y acreditación de sus capacidades, como ninguna otra parte del sistema de Educación y Formación Profesional (EFP) lo va a hacer. Y es que **las microacreditaciones juegan en la liga mayor de la formación.**

2. ¿Pero qué son las microacreditaciones?

Véase aquí algunas definiciones de este concepto:

I) "*Microcredencial (EC, 2020): Una microcredencial es una prueba de los resultados de aprendizaje que un estudiante ha adquirido después de una breve experiencia de educación. Estos resultados de aprendizaje han sido evaluados según estándares transparentes" Microcredenciales: Diseño y acreditación. (Martí Casadesús)*

II) *"Las microcredenciales son certificaciones académicas o profesionales de corta duración que reconocen habilidades específicas adquiridas a través de una formación práctica".* (Véase en: *https://www.randstad.es/contenidos360/desarrollo-profesional/que-son-las-microcredenciales/#:~:text=Las%20microcredenciales%20son%20certificaciones%20acad%C3%A9micas,retos%20de%20tu%20sector%20profesional*).

III) "Una microcredencial es una certificación oficial que acredita que una persona ha obtenido conocimientos, habilidades o competencias específicas a través de una formación corta y focalizada en una temática concreta". (Véase en: https://posgrado.uah.es/es/formacion-permanente/titulos/microcredencial-universitaria-subvencionada/#:~:text=Una%20microcredencial%20es%20una%20certificaci%C3%B3n,focalizada%20en%20una%20tem%C3%A1tica%20concreta).

IV) "MICROCREDENCIAL: Certificación de experiencia de aprendizaje focalizado, de corta duración, que acredita la adquisición de conocimientos, habilidades y competencias claves en un área o campo específico, necesarias para el desarrollo personal, social, cultural y profesional de las personas, y que está respaldada por un sistema de aseguramiento de la calidad con estándares definidos". (Véase en https://oei.int/downloads/blobs/eyJfcmFpbHMiOnsibWVzc2FnZSI6IkJBaHBBaHlFIiwiZXhwIjpudWxsLCJwdXIiOiJibG9iX2lkIn19--1a6023f6415fb921e04f380f961f6569f870d694/Microcredenciales%20Validaci%C3%B3n%20y%20Reconocimiento%20en%20la%20Era%20Digital.pdf)

Del documento de ANECA (3) Anotaremos estas dos últimas definiciones

Nota (3): «*La Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA) tiene como objetivo la promoción y el aseguramiento de la calidad en la enseñanza superior, y muy particularmente de las universidades españolas, tanto en el contexto nacional como en el internacional mediante la evaluación, certificación y acreditación de enseñanzas, profesorado e instituciones y centros universitarios***».**

https://www.ciencia.gob.es/Ministerio/Mision-y-organizacion/Entidades-Adscritas/ANECA.html

Una propuesta de definición resumida

Una microcredencial es (el registro de los resultados de) una experiencia de aprendizaje breve, cuya fiabilidad está respaldada por procedimientos transparentes de aseguramiento de la calidad.

Una propuesta de definición detallada

Una microcredencial es (el registro de los resultados de) una experiencia breve de aprendizaje vinculada, en su caso, a un marco de cualificaciones, y validada, en todo caso, por una evaluación. Las microcredenciales podrán ser diseñadas y expedidas por diversos proveedores en diferentes entornos de aprendizaje, y se otorgarán a experiencias de aprendizaje caracterizadas por ser pertinentes (tener un objetivo claro), facilitar su acumulabilidad apoyando itinerarios de aprendizaje flexibles, disponer de servicios de orientación y estar centradas en la persona que aprende. Las microcredenciales deberán asegurar su calidad con arreglo a normas acordadas en el sector o ámbito de actividad pertinente, conforme a principios de transparencia, autenticidad, portabilidad y reconocimiento que refuercen la fiabilidad y la confianza de la microcredencial.

Hay muchas más, pero las señaladas nos indican ya sus características más habituales. Vamos ahora a extraer sus características más evidentes.

3. Características de las microacreditaciones

Para ser capaces de apreciar la calidad de la formación a través de las microformaciones y cómo estas pueden incorporarse a su carrera profesional, es fundamental comprender las características que las definen. Así que a continuación le presento una lista de las principales, según lo establecido en las fuentes y las recomendaciones europeas:

"Una microcredencial es una certificación oficial que acredita que una persona ha obtenido conocimientos, habilidades o competencias específicas a través de una formación corta y focalizada en una temática concreta".

I) Brevedad y focalización: Cada una de ellas se corresponde con un limitado volumen de aprendizaje derivado de experiencias breves. En el ámbito universitario español, esto se traduce en enseñanzas de menos de 15 créditos europeos, ECTS, (1 ECTS es un tiempo comprendido entre 25 y 30 horas de estudio y prácticas).

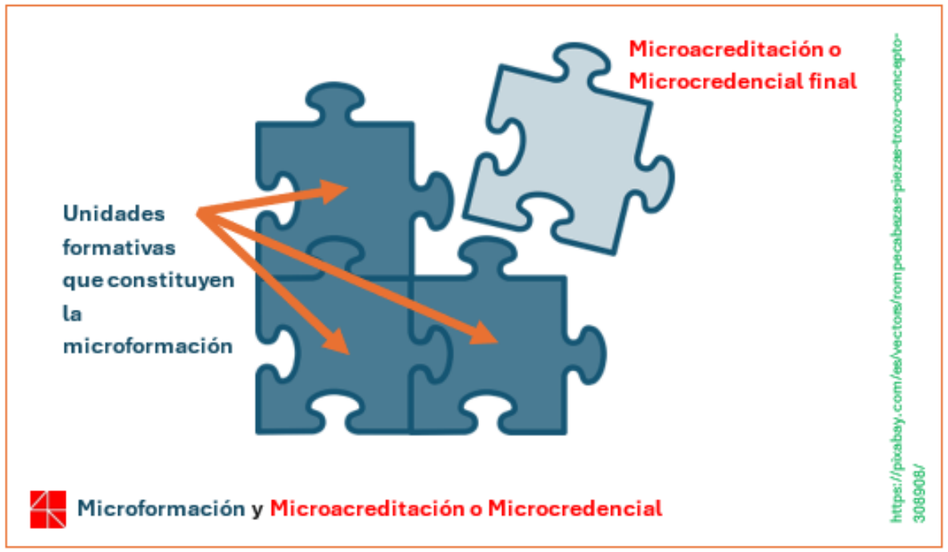
II) Están apoyadas en lo que el estudiante **debe saber, saber estar o puede hacer** al finalizar la formación.

III) Están **sujetas a una evaluación rigurosa y transparente**. Es un requisito indispensable que los resultados se evalúen con criterios claros y definidos, garantizando que la competencia, tras el estudio de la microformación, ha sido realmente adquirida.

IV) Su **adquisición es flexible y más dinámica que la de las titulaciones tradicionales, de superación más lenta y rígida**, lo que permite responder rápidamente a las demandas del mercado laboral y adaptarse a la disponibilidad de tiempo de los estudiantes adultos.

V) Acumulabilidad: Están diseñadas con una **estructura modular** que permite que tengan valor por sí mismas o que se puedan "apilar" (unir, acumular, juntar, coordinar...) con otras microformaciones para construir itinerarios que conduzcan a titulaciones más amplias.

VI) Propiedad y portabilidad (Reconocimiento oficial). Dado que la microcredencial obtenida es propiedad del estudiante, este puede almacenarla en su propia cartera digital (como el "wallet" de Europass) y **compartirla con empleadores o instituciones de forma sencilla.**



VII) Garantía de calidad: Para que sean confiables, deben estar respaldadas por sistemas de aseguramiento de la calidad, ya sean internos de la universidad o basados en estándares sectoriales acordados.

VIII) Uso de metadatos: Las versiones digitales incluyen información técnica detallada (metadatos) que especifica, entre otros, quién emite el título, qué se evaluó, la carga de trabajo y el nivel de cualificación, etc.

IX) Sus contenidos están orientados a la empleabilidad: Su propósito fundamental es la recualificación del trabajador y también la especialización, conectando directamente con las necesidades reales de los sectores productivos.

X) Inclusividad: Al ser más asequibles y breves, y tener pocas barreras de entrada, funcionan como un "trampolín educativo" que facilita el acceso a la formación superior a grupos diversos y a personas que no pueden permitirse estudios de larga duración.

Estas diez características – y algunas más – convierten a las microcredenciales en un sistema formativo versátil y potente para el aprendizaje a lo largo de toda la vida del trabajador, permitiéndoles mantener sus capacidades laborales siempre actualizadas.

4. Algunas precisiones semánticas

Microacreditación es uno de los nombres más frecuentes con los que esas piezas de aprendizaje y acreditación son conocidas. Respecto a la forma de referirse a ellas, las he visto escritas como **micro acreditaciones** (separadas las dos palabras componentes, por un espacio en blanco), **microacreditaciones** (todo junto) y también micro-acreditaciones (separadas por un guion). La grafía que hemos utilizado nosotros para referirnos a ellas, la segunda, **microacreditaciones**, es la correcta según la RAE (4).

Nota (4): (Véase en: https://www.rae.es/ortograf%C3%ADa/la-escritura-de-palabras-con-prefijos).

Una segunda precisión es que es la palabra base utilizada puede ser indistintamente la de acreditación o credencial, dando lugar, pues, a dos palabras sinónimas: microacreditación y/o microcredencial. Pero también encontramos a veces los conceptos de microcualificaciones o microcertificaciones, incliso la de microdréditos.

Y una tercera, alude al distinto concepto que se quiere remarcar al referirnos a ellas: la educación o formación que se recibe al cursarlas y su posterior acreditación para el aprendiente, tras superar las pruebas de evaluación, acreditación. Y así, según sea el aspecto que queremos intensificar (5), hablaremos de microformaciones o microcredenciales y microacreditaciones.

Nota (5): Véase cómo la Universidad de Huelva las define. "*Las microcredenciales son cursos de especialización de formación permanente que certifican pequeñas píldoras formativas de aprendizaje específico*", y como añade a continuación, que: "*También se utiliza el término 'microcredencial' para designar al certificado que se concede al alumnado que ha superado esta formación a la finalización de este tipo de curso*".

Sin embargo, el uso de un solo término para cualquiera de las dos cosas (formación y acreditación de esa formación) es también muy habitual. (a)

Nota (a) En la primera nota a pie de página del informe ANECA sobre microcredenciales de 20 de julio de 2022, leemos: El término "microcredencial" se utiliza, según el contexto, para referirse tanto a la experiencia breve de aprendizaje como a su registro. Es una situación análoga a la ocurre cuando se utiliza el término "título" (de educación) para referirse tanto al plan de estudios como al diploma.

Nosotros utilizaremos uno de los más extendidos, el de microacreditaciones para referirnos indistintamente tanto a la formación como a la acreditación a recibir.

5. Despedida

En próximas postales iremos comentando más aspectos de esta fascinante opción formativa oficialmente acreditada: las



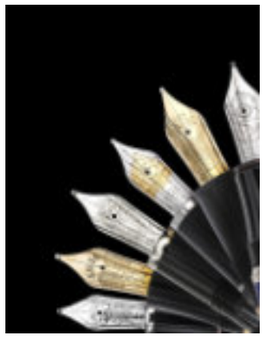


¿Le parece difícil de llevar a cabo lo que le estoy contando, hasta ahora? No haga caso de esa posible primera sensación, pues no lo es.

Por otra parte, recuerde que:

«Llevamos dos millones de años venciendo las dificultades que nos vamos encontrando en el camino.» O quizás: ***«Cuando el preocupado automovilista se acerca a cierto estrechísimo paso en un camino en las Montañas Rocosas, ve ante sus ojos este tranquilizador anuncio: ¡Oh, sí, usted también puede! ¡Millones han podido antes!»***

H.N. Casson (1869- 1951)



¿Microformaciones? — Vale, querido, pero eso, a mí, ¿para qué me sirve? — dice una comercial inmobiliaria



Índice:

1. **Un comercial inmobiliario me pregunta: *¿Y a mí, eso de las microcredenciales, para qué me vale?***
2. **En el área del conocimiento:**
   - **2.1 Le permitirá una rápida actualización de sus 5**
   - **2.2 Justo cuando los necesite**
   - **2.3 Le facilitará dos caminos: el *reskilling* y el *upskilling***
   - **2.4 Es un tipo de enseñanza basada en el aprendizaje práctico**
   - **2.5 Logrando una acreditación "tacita a tacita"**
   - **2.6 Y una base donde cimentar progresivamente su carrera en ventas**
   - **2.7 Formas de acceso más amplias**
   - **2.8 Garantía de calidad en todo el proceso.**
3. **En el área del reconocimiento:**
   - **3.1 Reconocimiento Académico Institucional**
   - **3.2 Portabilidad Digital Universal**
   - **3.3 Reconocimiento en el Mercado Laboral**
4. **En el área del autoconocimiento**
   - **4.1 Vida familiar-social**
   - **4.2 Vida laboral**
   - **4.3 Vida interna**

1. Un comercial inmobiliario me pregunta: ¿Y a mí, eso de las microcredenciales, para qué me vale?

Pues bien: Asistir a una microformación y superar la prueba de su evaluación te permitirá mejorar, si la llevas a cabo y dominas sus triples saberes (saber, saber hacer y saber estar), tus destrezas y habilidades profesionales, en estas tres grandes áreas: **conocimiento, reconocimiento** y **autoconocimiento**.

Véase la figura siguiente.

2. En el área del conocimiento:

2.1 l e permitirán una rápida actualización de las competencias, habilidades, y destrezas del comercial, en el tema CONCRETO que trate la microformación.

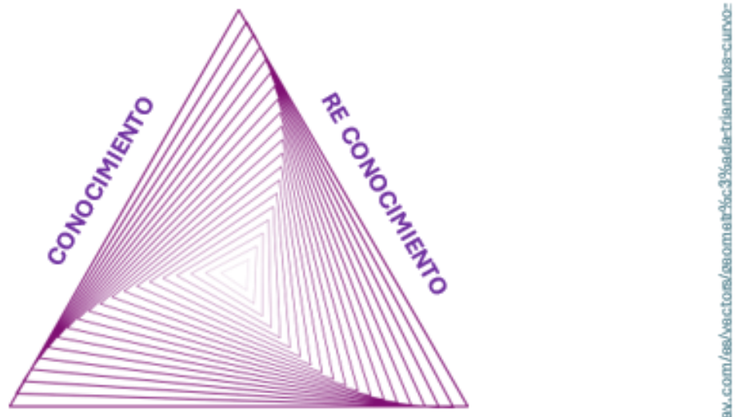
Usted saldrá sabiendo más y mejor de su trabajo

"Las microformaciones brindan la oportunidad de actualizar rápidamente los conocimientos y habilidades de las personas, especialmente en sectores donde la tecnología avanza de manera vertiginosa". Si esta primera afirmación no le convence, mire esta otra nota: *"Un 40% de las competencias tecnológicas actuales estarán desfasadas en cinco años. La mitad de las habilidades digitales que usan las pymes no servirán en 2030, según el Foro Económico Mundial."* Y quizás cambie de opinión. (1)

Nota (1): Véase en: https://www.autonomosyemprendedor.es/articulo/inteligencia-artificial/mitad-habilidades-digitales-que-usan-pymes-serviran-2030-foro-economico-mundial/20251215154308047226.html

Finalmente le traigo una cita en Davos de tan solo nace unos días (2): *"Para el ser humano, quedarse quieto no es una opción"*, afirmó Guy Parmelin, presidente de la Confederación Suiza, en su discurso inaugural citando al filósofo Henri Bergson, "*existir es cambiar*".

Nota (2): Véase en: https://www.weforum.org/stories/2026/01/4-takeaways-from-davos-2026/



El triángulo de conocimiento de las micro formaciones

https://pixabay.com/es/vectors/seomar26c33%6adetriangulos-curvo-

https://pixabay.com/es/photos/rostro-mujer-retrato-ni%c3%b1a-perfil-1511873/

MICROFORMACIONES

2.2 Y eso puede, si usted con la microcredencial ya lograda, aplica sus conocimientos, nuevos o actualizados, en el momento oportuno. Esto requiere que usted tenga acceso a recursos y microformaciones para que, **justo cuando los necesite** para concluir una tarea concreta, **esos estén disponibles.**

2.3 Le proporcionarán conocimientos para recorrer con eficacia dos caminos muy dispares. A saber:

a) El primero: La actualización de los conocimientos que usted utiliza en el desempeño de su tarea diaria **con el fin de mejorarlo**. También le ayudará, con la acumulación de **nuevos** conocimientos**, desempeñar nuevos roles o papeles** en su inmobiliaria. Encontrará más info sobre este camino bajo la etiqueta de "***Reskilling***".

b) En el segundo camino se busca una capacitación que le permita **cambiar de sector laboral o cultivar una tarea muy diferente a la actual**. Encontrará más info sobre este camino bajo la etiqueta de "**Upskilling**".

2.4 El conocimiento que obtendrá no está solo enfocado en el saber, conocer o aprender, sino en el uso y puesta en obra de ese saber (a través del saber hacer y el saber estar), pues una de las orientaciones didácticas de la microformación es el aprendizaje "*con significación para el trabajo*"; se trata, pues, de un tipo de enseñanza basada en el aprendizaje práctico.

2.5 Flexibilidad como consecuencia de su elegibilidad.

Las microformaciones aíslan determinadas áreas de actuación del agente inmobiliario y le dan respuesta; por ello, usted **puede decidir a cuáles quiere acceder**, dentro de las disponibles, si así lo decide. Por ello, usted podrá elegir qué necesita actualizar y en qué orden o secuencia va a cursarlas. Recuerde que la acreditación de su conocimiento, destrezas y habilidades se hace una a una, de ahí su aspecto de elegibles y su capacidad de ser digeridas, absorbidas, "tacita a tacita".

2.6 Le ofrecen a usted un trampolín hacia su futuro

Próximo a la característica anterior, está su carácter de **apilabilidad o acumulabilidad**, esto es, de servir, colocadas una sobre (junto, al lado, tras…) de otras, **para construir todas juntas, una distinta y superior competencia**. Y es que la reunión de determinadas microacreditaciones específicas darán lugar, tras su reunión, a acreditaciones de mayor grado.

2.7 Usabilidad, estas

microformaciones permiten acceder a ellas bajo varios formatos. Según el caso, las modalidades de presentación de la microformación podrán ser virtuales, presenciales o mixtas.

2.8 Garantía de Calidad: para

que este reconocimiento sea sólido, la legislación sobre microcredenciales exige un doble sistema de garantía de calidad. Esto asegura que el título obtenido tiene una fiabilidad, seguridad y transparencia que infunden confianza tanto en el aprendiz como en el empleador.

Cuando en una postal próxima veamos **las fortalezas y debilidades** de este sistema, el lector podrá considerar otras ventajas de las microacreditaciones.



El triángulo del respeto hacia nuestras acreditaciones

3. EN EL ÁREA DE RECONOCIMEINTO

El reconocimiento que otorgan las microformaciones (o microcredenciales) no es único, sino que actúa en varias direcciones clave. Son estas tres:

3.1 El oficial de orden local, mediante el Reconocimiento Académico Institucional

En el sistema universitario español, estas formaciones se reconocen como "enseñanzas propias" de formación permanente de la universidad que las otorga. Están diseñadas para certificar resultados de aprendizaje específicos (microformaciones de menos de 15 créditos europeos (ECTS) cada una). Su valor es superior al de un simple certificado de asistencia, ya que constituyen una certificación (acreditación) tangible de haber alcanzado competencias concretas y de **que estas han sido evaluadas con rigor**. Con ello, los esfuerzos no formales e informales que usted haya hecho a lo largo del tiempo para obtener ese conocimiento práctico de su oficio, quedarán confirmados, primero, por la universidad que la concede y luego por la Unión Europea.

3.2 En el ámbito europeo mediante la Portabilidad Digital Universal

El reconocimiento local del estado de los saberes concretos y certificados de cada aprendiente "viaja" con sus propietarios – los acreditados – a través de certificados digitales. Gracias a estándares europeos y tecnologías como el **blockchain (3)**, estas credenciales son verificables con un solo clic y pueden compartirse fácilmente en carteras digitales (como el "**wallet"(4)** de **Europass** (5) con instituciones y empresas de toda la Unión Europea.

Nota (3): ***Blockchain*** o "cadena de bloques" es un registro digital con múltiples funciones que garantizan la veracidad, la seguridad y la accesibilidad de los datos en él almacenados. En nuestro caso almacena nuestros logros académicos de modo que resultan sean infalsificables y permanentes.

Nota (4):"***wallet***" apunta a un monedero, billetera, un rincón digital para almacenar cosas similares, que, en este caso son nuestras acreditaciones.

Nota (5): ***Europass*** "*es un conjunto gratuito de herramientas online que permiten gestionar las competencias y planificar el aprendizaje y la carrera profesional en Europa*". https://europass.europa.eu/es/what-europass

3.3 Reconocimiento en el Mercado Laboral

Las micro acreditaciones actúan (actuarán) como un sello de confianza para los empleadores y trabajadores, ya que aquellas suelen ser derivaciones de las necesidades reales de los sectores productivos.

A los segundos les permitirá demostrar de forma rápida y convincente que poseen las habilidades requeridas, que estas están actualizadas y que disponen de certificaciones de calidad, lo que mejorará directamente su empleabilidad, su competitividad y su diferenciación respecto de otros comerciales no acreditados. Y a los primeros, les facilitará la selección del mejor personal posible.

Y también afectará a nuestra competencia. No es este el lugar, pero entre las variables de un océano azul, una de las dimensiones profesionales es precisamente la formación. Si desea que su empresa sobresalga en medio y por encima de una competencia irrelevante, este es el camino.



https://pixabay.com/es/vectors/geometr%c3%ada-triangulos-curvo-forma-153158/

El triángulo del autoconocimiento que nos otorgan las micro acreditaciones

"En resumen, el reconocimiento de una microformación es la llave digital que valida su talento específico, permitiéndoles construir un currículum a medida, flexible y con validez oficial y profesional en todo el Espacio Europeo".3.

3.4. El autoconocimiento

Las anteriores eran dimensiones externas al aprendiente, pero no podemos olvidar la incidencia de las microformaciones en el que se embarca en su estudio.

El aprendiente que supera una microformación y continua con nuevos aprendizajes, recibe un cierto número de solicitaciones que modifican su conducta.

Estas son algunas.

A) Las derivadas de la aprehensión de los saberes recibidos en ella, lo que le hará **poseedor de un conocimiento actualizado** y, si repite (cada 5 años, por ejemplo), permanentemente.

b) Las derivadas del reconocimiento obtenido, que pueden resumirse en una sola palabra: **obtendrá el respeto** que se merece.

c) Otras: Los cambios que esas dos posesiones anteriores harán, además, que su conducta personal quede modificada. Por ejemplo, en:

c.1) Su vida social familiar

Los distintos formatos de enseñanza, libertad de horarios y la brevedad de su duración le permiten una mejor conciliación entre la vida laboral, familiar y otras solicitaciones sociales, pudiendo así modificar su ritmo de estudio en función de todo ello.

c.2) Su vida laboral

También cambia, porque su estudio, si lo aplica a su desempeño diario, lo hará más eficaz. Más ventas, más captaciones, más relaciones, etc. serán la consecuencia de aquel estudio. Y verá, cómo eso le hará entrar en un círculo virtuoso de más conocimiento / mejores resultados, que aumentará su automotivación y fuerza.

c.3) Su vida interior

No hay mejor medicina que el triunfo en el trabajo y nada cura como el éxito. Si logra acreditación tras acreditación, los resultados de su trabajos se incrementarán y su visión de le vida cambiará para mejor.

4. DESPEDIDA

En próximas postales iremos comentando más aspectos de esta fascinante opción formativa oficialmente acreditada: las microcredenciales.

Me despido a la romana. ¡Siga con salud!

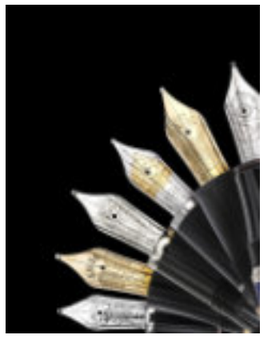
Miguel Villarroya Martín / Arquitecto Técnico, API y escritor.

Serie: Micro acreditaciones/5

Nota sobre la imagen utilizada: El extraordinario triángulo usado en las imágenes de este texto es propiedad de **OpenClipart-Vectors** y estaba en **Pixabay.** Véase en: https://pixabay.com/es/vectors/geometr%c3%ada-triangulos-curvo-forma-153158/

A todos agradecemos el permiso de uso de las mismas, y les manifestamos nuestro respeto por su generosidad y talento.





6. Fortalezas y Debilidades de las Microcredenciales (MC)

Índice de contenidos:

1. Una advertencia
2. Las fortalezas de las microacreditaciones
3. Las debilidades
4. Resumen
5. Nota última

1. Una advertencia

Creo que es fácil de aceptar, por todos los que tienen una cierta experiencia en el ámbito laboral, que ninguna herramienta o sistema que utilizamos son perfectos ni satisfacen por sí solas todas nuestras necesidades. Y que, con una cierta frecuencia, no es raro encontrarnos con situaciones en las que no funcionan tan bien como desearíamos.

Como toda iniciativa novedosa, el sistema de microcredenciales, a pesar de su carácter innovador y disruptivo en algunos aspectos, nos ofrece un balance positivo en general por las grandes oportunidades que abre, sin embargo, quedan pendientes algunos desafíos importantes a los que no termina de dar respuesta plenamente satisfactoria.

Por eso, si queremos saber cómo navegar con eficacia el océano de microformaciones, deberemos sopesar tanto las fortalezas como las debilidades de ese sistema en su situación actual.

Empezaremos primero con las fortalezas

2. Las fortalezas de las microacreditaciones

Nuestra atención sobre este novedoso producto del sistema de Educación y Formación Profesional (EFP) debe anotar como fortaleza principal:

> El impacto despertador y motivador de su aparición en el sistema educativo

Aunque se encuentra en sus primeras ediciones, ya casi nadie tiene duda acerca de su potencialidad disruptiva respecto a la situación actual de la formación, pues las microacredenciales han resuelto en gran medida las principales exigencias de la formación permanente actual, en, al menos, estas diez áreas:

1. El **tiempo mínimo** para hacerse con una cualificación que le permita incorporarse al mercado laboral es menor. Y ya dentro de él, hace posible conciliar el trabajo con otras obligaciones familiares o sociales.
2. El **coste necesario** para sufragar la formación recibida puede hacerse “tacita a tacita”, disminuyéndose así el impacto económico de los mucho mayores desembolsos de los grados de formación superiores.
3. La **respuesta rápida y actual a las solicitaciones del mercado laboral** en cambio permanente.
4. La flexibilidad y **sencillez en el acceso** a la microformación es mucho más alta que en el resto de opciones educativas.
5. Su diseño permite el **acceso a niveles superiores de formación, en una forma muy simple**, esto es, por agregación progresiva de microacreditaciones.
6. **Inducen al aprendizaje permanente**, lo que conduce, si se logra, a su reciclaje y perfeccionamiento profesional a lo largo de toda la vida.
7. Es más eficiente que la enseñanza masiva y generalista pues **solo se aprende** lo necesario para desempeñar el trabajo concreto de que se trate, sin más añadidos.
8. **El mix, trabajo en la empresa/estudio actualizado de las habilidades laborables necesarias**, facilita tanto la incorporación de los nuevos saberes y hallazgos de conocimiento hacia las empresas, como la elevación de necesidades o respuestas ante nuevos problemas hacia la universidad, fortaleciéndose así la colaboración universidad-empresa.
9. Una **incorporación del control de calidad** sobre los contenidos y procesos formativos desde el primer momento.
10. El **triple reconocimiento** del que hemos hablado anteriormente (1) valida los aprendizajes informales y no formales previamente obtenidos (2) previos y recompensa sus esfuerzos anteriores.

> Nota (1): Véase en Triángulos de conocimientos, en esta misma serie d artículos.
>
> Nota (2): Véase en https://www.inmonews.es/educacion-formal-no-formal-informal-inmobiliaria/

3. Las debilidades

Su debilidad principal genérica es que, al ser novedosas, hay problemas derivados de su estado primerizo.

Entre las que necesitan mayor claridad, están:

1. Las microacreditaciones han despertado gran interés entre los proveedores de formación, hasta el punto de poder considerarse que sus fans son muy numerosos (yo, entre ellos). Pero no puede ocultarse que no podemos ignorar la existencia de una incertidumbre sobre el valor real de este tipo de formación y los beneficios que, a largo plazo, pueda suponer para los empleadores.

1. Puede parecer ante algunos como una “moda más” entre las formas de educación. Y esto, ya en sí mismo, conlleva una cierta aura de ser percibida tan solo como una estrategia de márquetin.

3. El peligro de la superabundancia de acreditaciones no respaldadas por universidad, certificados de asistencias poco rigurosos o certificaciones no reguladas, puede facilitar su no popularización por confusión de las microacreditaciones con todo lo que no es formación acreditada y respaldada por una universidad.

4. Aunque se aminoren, las exigencias de coste para iniciarlas y el tiempo, esfuerzo y método necesario de estudio para dominarlas siguen existiendo, y, por tanto, pudiera también manifestarse el peligro de abandono una vez iniciadas.

5. La estandarización de sus contenidos y sus formas de exposición y administración, las pruebas necesarias y los criterios de evaluación, no está muy avanzada, ni en el propio país ni en el ámbito europeo. La falta de homogeneización de todo eso es su máxima prioridad.

6. Hay un riesgo de que la fragmentación del aprendizaje impida una visión holística del sector de la educación que se considere en cada caso. La formación “tacita a tacita” exige tanto una organización previa, global y equilibrada de los contenidos necesarios para cada puesto de trabajo como criterios de desagregación de esos mismos contenidos, que tengan como referentes la imagen global de desempeño necesario.

7. Existe la posibilidad de que haya competencia con los otros grados de EFP, lo que podría causar una "disminución” de matriculaciones en los Grados B y C ya que los alumnos podrían preferir las ventajas del Grado A.

8. En las primeras microacreditaciones desarrolladas hasta ahora pudiera advertirse, en alguna de ellas, una tendencia a la hiper regulación interna del proceso que frena la agilidad que las recomendaciones europeas promueven.

9. La novedad de las mismas exige un esfuerzo adicional de publicidad para darlas a conocer, tanto de su existencia como de sus ventajas para los estudiantes no tradicionales, que, potencialmente, llenan nuestras inmobiliarias.

10. Finalmente recogemos aquí el listado de debilidades que una fuente segura proporciona:

Las microcredenciales generan dudas entre las partes interesadas por lo que a sus beneficios se refiere, proliferan en formatos no regulados, confunden a los usuarios debido a su complejidad y diversidad, carecen de transparencia respecto a quién garantiza su calidad, presentan dificultades respecto a su reconocimiento y, a menudo, no pueden llegar a los grupos de aprendices más vulnerables o desfavorecidos. Léase el “*paper*” completo de donde hemos extraído esta cita en: https://www.cedefop.europa.eu/files/9171_es.pdf

4. Resumen

Como puede observarse en los dos listados que presentamos, la gran fortaleza de las microcredenciales es su agilidad para certificar el talento "aquí y ahora" y la calidad y actualización del conocimiento que aportan. Sin embargo, su mayor debilidad actual es la confusión que genera su novedad y la falta de un marco regulatorio **totalmente** unificado que garantice que una microacreditación obtenida en una institución sea valorada exactamente igual que en otra.



Las micro credenciales: Fortalezas y Debilidades

Estos listados de 10 fortalezas y 10 debilidades no tienen, sin embargo, el mismo peso, y su comparación se decanta claramente por el mayor peso de las primeras. Véase también la figura siguiente.

4. Despedida

La clave para ustedes, “estudiantes no tradicionales” que trabajan en inmobiliaria, es seleccionar las microcredenciales que hayan sido emitidas por proveedores seguros y acreditados, que brinden información clara acerca de lo que aprenderán y cómo se les evaluará.

En próximas postales iremos comentando más aspectos de esta muy interesante opción formativa oficialmente acreditada: las microcredenciales.

Me despido a la romana. ¡Siga con salud!

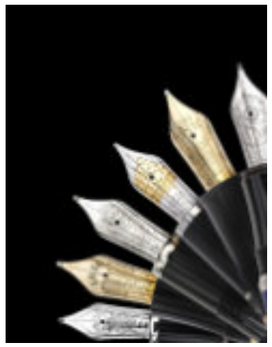
Miguel Villarroya Martín / Arquitecto Técnico, API y escritor.

Serie: Micro acreditaciones/ 6

5. Nota última

Nota sobre la imagen utilizada: La bella imagen de la balanza desequilibrada a favor de las fortalezas de las micro acreditaciones, usada en este texto, es propiedad del equipo de ilustradores ingleses **PixelLabs** y estaba en **Pixabay.** Véase en: https://pixabay.com/es/illustrations/balanzas-s%c3%admbolo-de-justicia-9901773/





El aprendizaje a lo largo de la vida

Índice:

1. El aprendizaje a lo largo de la vida de un comercial inmobiliario
2. ¿Por qué surge este concepto?
3. ¿Qué objetivos persigue?
4. ¿Cuáles son los principales rasgos del aprendizaje a lo largo de la vida?
   4.1. El desafío de la obsolescencia y la "Doble Transición"
   4.2. Formación "Justo a Tiempo" (Just-in-Time)
   4.3. La validación de la experiencia: El valor de lo aprendido
   4.4. Superar el "Efecto Mateo" y las barreras psicológicas
   4.5. El "Triple Win": Un beneficio para todos
5. El sector inmobiliario es el terreno ideal para el aprendizaje permanente
6. Despedida

1. El aprendizaje a lo largo de la vida de un comercial inmobiliario

La educación o formación a lo largo de la vida (en inglés, ***lifelong learning***) se refiere a la idea de que aprender no es una actividad que realizamos en la infancia, la adolescencia o la etapa universitaria, sino un proceso continuo que acompaña a la persona durante toda su vida y, por tanto, desde que empieza a trabajar... Y más allá, hasta el final de su vida.

Dicho de forma sencilla: 👉 No dejamos de aprender cuando salimos del sistema educativo tradicional (hasta los 24/25 años, más o menos); **sino que aprendemos mientras vivimos.**

Este concepto se expresa con diferentes términos cuyo ámbito no siempre es exactamente coincidente. Además de los dos términos indicados, este concepto se nombra a veces, como aprendizaje o formación permanente, educación o formación continua, formación para mayores, educación para adultos, etc.

La formación a lo largo de la vida implica básicamente que:

a) Que la persona, aprende en diferentes momentos de su vida (juventud, edad adulta, madurez).
b) Que aprende en distintos contextos, no solo en escuelas, institutos o universidades (**educación formal**), sino también, mediante actividades de formación organizadas pero fuera del sistema reglado, tales como: cursos profesionales, talleres, formación continua en empresas, seminarios, etc. (**educación no formal**) y por la **educación informal** a través de lo que ocurre en la vida cotidiana: aprender por experiencia, en el trabajo, leyendo, conversando, usando tecnología, resolviendo problemas, observando a otros, equivocándose, etc. .
c) Que actualiza, amplía o reconvierte sus conocimientos y competencias según cambian sus necesidades personales, profesionales o sociales. 👉 Lo que aprendimos en las etapas iniciales **ya no basta para toda la vida**.

2. ¿Por qué surge este concepto?

La idea del aprendizaje a largo plazo se impulsa con fuerza desde finales del siglo XX, especialmente por organismos internacionales como la UNESCO (1), debido a varios cambios profundos, tales como:

Nota (1): Véase, por ejemplo: Instituto de la UNESCO para el Aprendizaje a lo Largo de Toda la Vida, en https://www.uil.unesco.org/es

- La **vertiginosa evolución tecnológica**.
- La transformación constante del mercado laboral.
- El aumento de la esperanza de vida.
- La necesidad de adaptación profesional y personal continua.

3. ¿Qué objetivos persigue?

- La educación a lo largo de la vida busca:
- Mejorar la **empleabilidad y adaptación profesional**.
- Favorecer el **desarrollo personal** y la autonomía.
- Impulsar la **participación social y ciudadana**.
- Reducir desigualdades y fomentar la inclusión.
- Ayudar a las personas a **gestionar mejor los cambios**.

4.¿Cuáles son: los principales rasgos del aprendizaje a lo largo de la vida?

4.1. El desafío de la obsolescencia y la "Doble Transición"

Nos enfrentamos a un cambio de época donde la transición verde y digital está transformando radicalmente los puestos de trabajo. En España, se estima que un 22% de los empleos actuales tiene un riesgo elevado de automatización, y otro 30% sufrirá cambios significativos. Para un trabajador ***senior***, esto significa que sus competencias pueden caducar mucho antes de alcanzar la edad de jubilación, la cual, por el momento, tiende a retrasarse hasta los 67 años.

• *Metáfora: Imaginen que su carrera es un teléfono inteligente; si no actualizan el sistema operativo con regularidad, las nuevas aplicaciones (tecnologías*

MICROFORMACIONES



https://pixabay.com/es/photos/anciano-india-sadhu-asia-adulto-1145469/

verdes e IA) dejarán de funcionar, convirtiendo un dispositivo valioso en algo obsoleto.

• Ejemplo: Un técnico de mantenimiento de calderas de gas que, mediante microcredenciales, aprende a instalar y mantener sistemas de aerotermia y energía solar, asegurando su puesto en la nueva economía ecológica. (2)

Nota (2): Esta metáfora y ejemplo, y los siguientes, me los ha proporcionado la IA.

4.2. Formación "Justo a Tiempo" (Just-in-Time)

El modelo de esperar años para obtener un título ya no es interesante para quienes necesitan respuestas inmediatas a problemas reales. Las microcredenciales ofrecen un modelo de educación "en pequeño"; breve (normalmente menos de 15 créditos europeos ***ECTS***), compatible con la vida familiar y centrada en aprendizajes aplicados. Esto permite realizar "catas" educativas sin el compromiso, el coste y el enorme esfuerzo de una titulación larga.

*• Metáfora: Es como tener una "lista de reproducción" (**playlist**) educativa en lugar de comprar el álbum completo; ustedes seleccionan solo las "canciones" (habilidades) que necesitan escuchar para resolver el desafío que tienen hoy en su escritorio.*

• Ejemplo: Un administrativo que necesita dominar el análisis de datos de clientes y cursa una microcredencial de 50 horas en Excel avanzado y Big Data, aplicando lo aprendido al día siguiente en su oficina.

4.3. La validación de la experiencia: El valor de lo aprendido

Sus años de trabajo hasta hoy no son tiempo perdido, sino un capital que ahora puede transformarse en créditos académicos oficiales. Las nuevas normativas permiten reconocer la experiencia laboral para facilitar el acceso a la universidad o convalidar asignaturas, actuando como un verdadero "trampolín educativo". Se trata de certificar no solo lo que han estudiado, sino lo que realmente saben hacer.

• Metáfora: Su experiencia es como un tesoro de monedas antiguas que llevan años guardando; la validación de competencias es la "casa de cambio" que convierte ese tesoro en moneda de curso legal (créditos universitarios) reconocida en todo el mercado.

• Ejemplo: Una persona que ha trabajado 10 años como voluntaria coordinando equipos y que, tras un proceso de evaluación de su competencia en liderazgo y gestión, recibe una microcredencial oficial que convalida parte de un grado en Trabajo Social.

4.4. Superar el "Efecto Mateo" y las barreras psicológicas

Existe una paradoja educativa: quienes más formación tienen son quienes más la demandan, mientras que aquellos con menor cualificación a menudo no ven la necesidad o enfrentan barreras de tiempo y dinero. Este "Efecto Mateo" debe romperse mediante una oferta inclusiva que elimine el miedo a "volver a clase" y ofrezca apoyo y orientación personalizada. Las microcredenciales están diseñadas precisamente para ser esa puerta de entrada amable y accesible para todos.

Nota (3): El efecto Mateo. En la educación de hoy este término describe la distribución poblacional del aprendizaje de adultos. En este caso se refiere al fenómeno por el que los adultos que tienen los más elevados niveles de educación primaria son más propensos a continuar con sus procesos de formación y aprendizaje, mientras que aquellos con los más bajos niveles de educación primaria tienen una menor tendencia a continuar con estudios reglados superiores.

El término tiene su origen en la parábola de los talentos del Evangelio de Mateo (también en el Evangelio de Lucas 19, 11-27): [2] “Porque a cualquiera que tiene, se le dará, y tendrá más; pero al que no tiene, aun lo que tiene le será quitado. Mateo 13:12. Léase la nota completa en: https://es.wikipedia.org/wiki/Efecto_Mateo

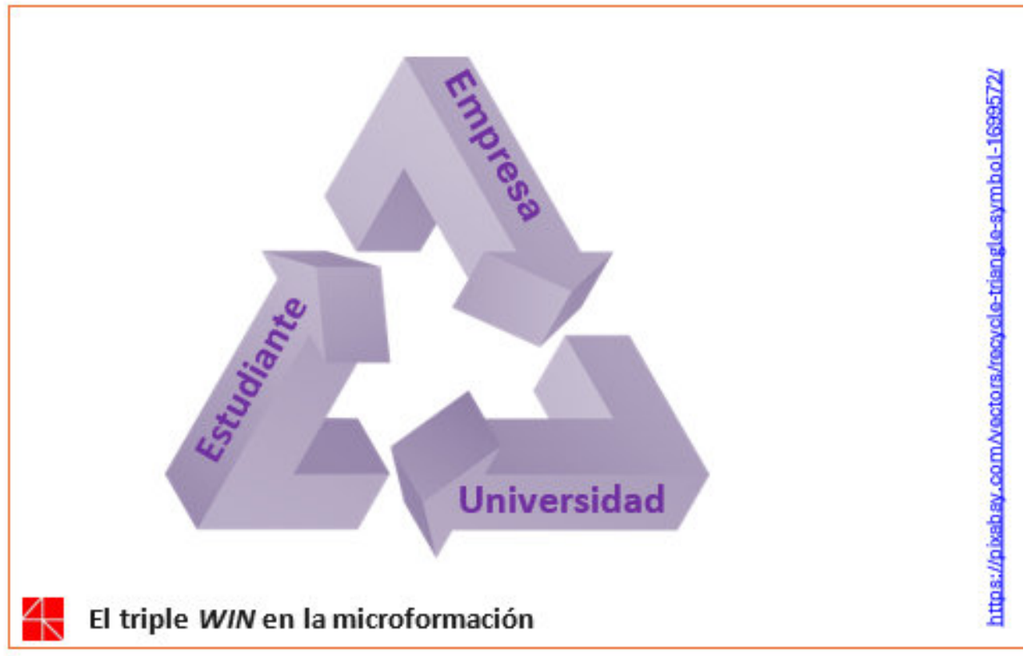
• Metáfora: Es la bola de nieve que se hace más grande cuanto más rueda; el reto es dar el primer empujón a quienes tienen una bola diminuta (poca formación previa) para que empiecen a ganar volumen y confianza sin que el esfuerzo los abrume.

• Ejemplo: Un trabajador manual con estudios básicos que, tras recibir orientación sobre el uso de una app de almacén inteligente, se motiva para cursar una microcredencial breve, descubriendo que es capaz de aprender y progresar académicamente a los 50 años.



Cuando me dicen que soy demasiado viejo para hacer una cosa, procuro hacerla enseguida.

Pablo Ruíz Picasso



El triple *WIN* en la microformación

4.5. El "Triple *Win*": Un beneficio para todos

El sistema de microcredenciales no es solo un favor al estudiante, sino una estrategia de éxito compartido. El alumno mejora su empleabilidad; la empresa cubre su déficit de talento y retiene a su personal; y la universidad amplía su relevancia social al convertirse en una institución para todas las edades. Es un ecosistema donde la productividad y la equidad social avanzan de la mano. Véase la figura adjunta:

• Metáfora: Es como un tablero de engranajes bien aceitado; cuando el engranaje del trabajador (capacidades) gira más rápido, impulsa automáticamente el de la empresa (productividad) y el de la universidad (innovación), haciendo que toda la maquinaria social avance.

• Ejemplo: Una empresa tecnológica se alía con una universidad para diseñar una microcredencial en ciberseguridad; los empleados se especializan (win 1), la empresa protege sus activos y reduce rotación (win 2), y la universidad actualiza sus contenidos con casos reales del sector (win 3).

5. El sector inmobiliario es el terreno ideal para el aprendizaje permanente

Si hay un sector que **exige** formación a lo largo de la vida, ese es el inmobiliario, porque este **no permite, sin malas consecuencias, el estancamiento, pues e**l agente inmobiliario se enfrenta permanentemente a:

- Cambios legales y fiscales constantes.
- Clientes cada vez más informados (y más desconfiados).
- Ciclos de mercado muy marcados, tal como el ahora grave problema de la escasez de producto.
- La competencia, en algunos casos, feroz.
- Procesos de decisión largos y emocionalmente cargados.
- Aquí y ahora no basta con “saber enseñar pisos” para vender. (Recuerde que tras el estallido de la crisis algún manate de la intermediación (en aquel entonces con 600 agencias inmobiliarias en todo el país, justificaba su ruina posterior con la frase “Se nos olvidó vender”.

Nótese que, un agente que no se forma permanentemente:

👉 Se vuelve reactivo.
👉 Repite errores.
👉 Justifica resultados mediocres con el estado actual de mercado.
👉 Pierde visión de su entorno.
👉 Le va peor.

Fíjese también en esta gran y disruptiva afirmación: “*Vender es aprender en tiempo real*” o esta otra: “*La venta profesional es una forma avanzada de aprendizaje continuo*”.

La razón es que la actual venta consultiva inmobiliaria señala que, en cada operación de venta, –en cada intento de cierre–, si trasciendes la operación, lo que ocurre en ella es que:

- Te enseña algo nuevo. (Una o más cosas).
- Te enfrenta a objeciones y situaciones distintas.
- Te obliga a mejorar tus respuestas y procesos.
- Es un choque frontal con el resultado del intento.
- Este… es irreversible.

Desde esta perspectiva:

- La formación no solo es algo que ocurre antes de vender.

Por el contrario:

- La formación ocurre también mientras vendes, si sabes registrar e interpretar bien lo que está pasando en ella y luego, terminada esta, reflexionas sobre lo que has hecho.

Reflexione finalmente sobre esta afirmación: “*Un vendedor que deja de formarse no se queda igual: 👉 retrocede*”.

6. DESPEDIDA

En próximas postales iremos comentando más aspectos de esta fascinante opción formativa oficialmente acreditada: las microcredenciales.

Hasta entonces, me despido a la romana. ¡Siga con salud!

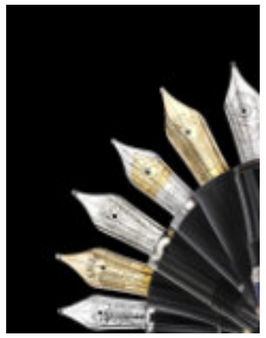
Miguel Villarroya Martín / Arquitecto Técnico, API y escritor.

Serie: Microacreditaciones / 7

Nota sobre la imagen utilizada: El extraordinario objeto triangular usado en la imagen de este texto es propiedad del brasileño Felipe (**user_id:484762)** y estaba en **Pixabay.** Véase en: https://pixabay.com/vectors/recycle-triangle-symbol-1699572/

A todos agradecemos el permiso de uso de las mismas, y les manifestamos nuestro respeto por su generosidad y talento.





Microacreditaciones: ¡A desespinar!

Índice de contenidos:

1. Enlace a una postal anterior
2. Sobre la franja de 25 a 64 años: los años despreciados
3. Sobre la franja de 18 a 24 años
4. ¡A desespinar!

1 Enlace a una postal anterior:

En el artículo que titulábamos EL CAMINO DE ESPINAS EN LAS MICROFORMACIONES INMOBILIARIAS, en el punto 2, Religación, decíamos:

> «*Si el lector ha ojeado las microformaciones de las universidades que ya las ofertan, habrá observado que, cuando se habla de la edad necesaria para tomarlas, se suele anotar esta desequilibrada frase, u otra muy similar, a la hora de anotar los requisitos de los aspirantes a unirse a la microformación: "estar en el rango de edad de 25 a 64 años".*
> *Nótese, pues que con esto se excluyen de la microformación los intervalos de edad: de 18 a 24 (siete años completos) y 65 hasta el fin de la vida.*
>
> *Estas estúpidas limitaciones solo se apuntan aquí, como espinas en el proceso de acceso, que solo padecerán quienes no estén en el intervalo 25-64. Así que necesitan una mayor crítica. La aportaremos en una próxima postal*».

Ha llegado el momento y aquí vamos a hacerlo.

En general, el camino de acceso a las acreditaciones es amplio y con escasas barreras de entrada, pero este asunto de la edad constituye una, especialmente, irritante espina. Veámoslo.

2. Sobre la franja de 25 a 64 años: los años despreciados

a) La primera en la frente: El reservar las microacreditaciones a la franja indicada (25 a 64 años) **se opone frontalmente,** en estas materias, al espíritu y a las especificaciones escritas del Consejo de Europa.

Fíjese en esto (las negritas son nuestras):

> *"Una cultura del **aprendizaje permanente** eficaz es fundamental para garantizar que **todas las personas** tengan los conocimientos, capacidades y las competencias que necesitan **para prosperar en la sociedad, en el mercado de trabajo y en su vida personal.** Es esencial que las personas puedan acceder a una educación y formación pertinentes y de calidad, al perfeccionamiento y al reciclaje profesional **a lo largo de toda su vida.** (Punto 4 de la RECOMENDACIÓN DEL CONSEJO de EUROPA, de 16 de junio de 2022, relativa a un enfoque europeo de las microcredenciales para el aprendizaje permanente y la empleabilidad".* (2022/C 243/02)

Léalo, por favor, de nuevo y respóndame: ¿Cómo puede interpretarse **«a lo largo de toda su vida»** de otra manera?

No se puede, pero alguien podría decir que eso se refiere tan solo a su vida laboral, pero a eso diríamos: tampoco, pues nótese que se señala con claridad que todo lo que vendrá se usará **"para prosperar en la sociedad, en el mercado de trabajo y en su vida personal"**.

Véase también cómo: la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA) presentó el 20 de julio de 2022 un **Documento marco para el aseguramiento de la calidad de las microcredenciales,** en cuyo título se leía: "*Formación inclusiva en todos los formatos **y para todas las edades"** Medidas para impulsar las microcredenciales como fórmula de aprendizaje permanente, innovadora, inclusiva e interconectada*".

b) La segunda piedra revela una sutileza intrigante: Se trata, se dice, de priorizar esa franja para hacer su implantación más eficaz, ...pero no he visto que nadie defienda que esa franja (25 a 64) lo sea más que, por ejemplo, (de 25 hasta la edad de jubilación, ¿67, 69? O, al menos, superior a 64)

c) En el plan Microcreds y en otras organizaciones que ayudan en la financiación o impartición de las microacreditaciones, se justifica esa barrera, en función de su blanco: **la formación de la población activa**... Entonces, los que trabajan desde los 64 hasta que se jubilan, ¿no son a su juicio población activa?

¿Qué sentido tiene que personas que trabajaran hasta su jubilación, hoy hasta los 67 años —y en aumento—, no puedan seguir formándose desde que cumplan los 65?

d) También olvidan que el objetivo de la microformación es, como ya hemos dicho, triple: *"para prosperar en **la sociedad,** en el mercado de trabajo **y en su vida personal"**.* **¿Quiere esto decir que olvidarán impartir y financiar microformaciones que ayuden a prosperar en los ámbitos social y personal a los mayores de 64 o a todos de todas las edades?**

Este argumento del rendimiento de la financiación, al limitarlo a la franja (25-64), se tambalea también porque los desafortunados redactores de esas franjas, olvidan que, en muchos casos, los estudiantes "no tradicionales mayores y trabajadores, casi siempre a jornada completa" pueden financiarse sin excesivas dificultades, ellos mismos, su coste, sin tener que acudir a las financiaciones externas.

MICROFORMACIONES

3. Sobre la franja de 18 a 24 años

a) Sobre el tramo de 18 a 24 (o en determinados casos, de 16 a 24) los redactores de esas franjas, olvidan que, aun cuando se haya podido terminar la enseñanza secundaria, no todos, por la razón que sea, continúan con la educación formal de 16 a 24, ya sea en la Fp, ya sea en la educación superior.

Muchos aprendices, en negocios familiares, entran en el mercado laboral a los 16, 17 o 18 años. Y en el entorno de la empresa familiar aprenden un oficio.

¿Por qué impedirles a esas personas las microformaciones?

Ya sé que con esas edades se puede acceder a la Fp, por ejemplo, y seguir trabajando, pero, ¿qué impide que su formación se haga a través de microformaciones?

Y ello, tanto si se tiene 16, 18 o hasta 24 años.

4. ¡A desespinar!

La franja sugerida para las microacreditaciones (25 A 64 AÑOS) no tiene sentido, no tiene amparo obligatorio legal ninguno, no se le ve mucho sentido, y desampara a muchos candidatos a las microacreditaciones y, sin embargo, esa línea de franjas de edad se repite en casi todas las ofertas de muchos proveedores.

¡A desalambrar, queridos, a desalambrar!



No sé si las gestiones que actualmente llevo con unos proveedores de microformaciones llegarán a buen puerto y me encargarán su redacción. Pero si así fuese, cuando preparemos la memoria académica y haya que especificar el público objetivo al que se dirige, está claro lo que escribiré en este sentido. Simplemente: **Para personas mayores de edad**... y nada más.

O quizás algo menos: **nada**.

¡Y a rezar, para que acepten mi brusco movimineto.

Me despido a la romana. ¡Siga con salud!

Miguel Villarroya Martín / Arquitecto Técnico, API y escritor.

Serie: Microacreditaciones / 8



Y ahora... ¿Qué va a hacer usted con todo esto?



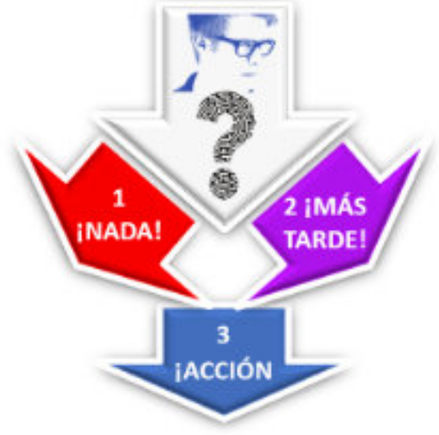
Síntesis final del texto.

En este primer texto que dedicamos a las microacreditaciones le hemos explicado muchas cosas sobre ellas, pero por muy sencillas que sean, no dude que igual de fácil será su olvido. Repáselo en cuanto pueda. No lo pierda en sus archivos digitales.

Creo que habrá podido apreciar que una revolución educativa se está abalanzando sobre nosotros, en este caso, benéficamente. Pero toda revolución se lleva por delante muchas cosas, por eso debe usted prepararse para el cambio. Pero lo que parece que se viene no es solo un cambio de paradigma formativo sino sobre todo un cambio de procesos y eso quiere decir que las cosas se van a hacer de otra manera.

Empiece por conocer por esta y otras fuentes las microacreditaciones, aún antes de que pueda conocerlas en la práctica.
Pero ahora que terminamos aparece un problema incómodo. Y es este:

¿Qué va a hacer usted con lo que aquí ha visto?



Nótese que **solo hay tres caminos y que usted solo puede tomar uno**. Serán estos:

a) **Descartarlo**. Pues, o bien no le ha gustado lo que ha leído, o no le da usted importancia al proceso de microacreditación, quizás la encuentre difícil o por cualquiera que sea la causa, usted decide no considerarla. Es la opción más sencilla y menos costosa, pero que yo no puedo aconsejársela. ¡Pero usted decide!

b) Dejarlo para más tarde, pues quizás considere que habrá un mejor momento después. Si solo lo retrasa un poco, no será grave, pero el problema con la posposición es que la **Curva de Olvido de Herman Ebbinghaus** le atacará desde el minuto uno de su aprendizaje y el olvido, total o parcial de lo que acaba usted de leer, será su resultado... si espera demasiado.

c) **¿Usarlo?** Claro, pero... ¿Cómo? ¿Se va a quedar solo con su recuerdo... que, de acuerdo con Ebbinghaus, ya se está debilitando? ¿No va a hacer nada más con el conocimiento que aquí le he traído?

Motivación para la acción

Piensa que los dos primeros caminos no valen la pena. El tercero es el más arduo, pero su caminar pot él le alumbrará oportunidades que antes no percibía… si logra hacer algo bueno con lo aquí visto.

Así que olvide los dos primeros caminos y siga por el tercero.

Seguro que el texto de esta sección, lo tiene ya guardado en un impecable archivo de su ordenador o tableta, pero… ¿Se va a quedar ahí?

Anote, por el contrario que ahora que terminamos, puede usted alumbrar una oportunidad con todo esto. Y esa es… Hacer algo con lo que aquí visto.



DESPEDIDA

Lamentablemente no puedo empujarle más por ese tercer camino porque en el momento que estoy escribiendo esto, aún no existe oferta de microacreditaciones **en Inmobiliaria**. Están en elaboración, así que hasta que surjan, le sugiero esto:

1. Guarde bien este texto y repáselo de vez en cuando.
2. Busque más fuentes sobre acreditaciones.
3. Siga nuestros artículos sobre este asunto en el periódico **inmonews.es**
4. Analice sus necesidades de formación actual, muy especialmente aquellas derivadas de su trabajo diario, preguntándose, por ejemplo:
   a) ¿En cuáles momentos, de todos los procesos que realizo habitualente en mi trabajo, siento que debería mejorar?
   b) En qué parte de mi trabajo diario noto diferencias entre lo que necesito saber para tener un desempeño excelente y cómo lo hago realmente, ahora.
   c)¿Son suficientes mis logros en el trabajo? ¿Alcanzo o sobrepaso mis cuotas de venta?
   d) ¿En qué me gustaría mejorar?
   e) ¿En cuáles áreas de trabajo me siento más incómodo?
   f) ¿Qué se me da peor?
   g)¿En cuáles partes de mi desempeó diario, tropiezo más veces?
5. Analice también su disponibilidad de tiempo para enfrentar las microacreditaciones cuando llegue el momento.
6. Y, claro está, si recaen sobre usted algunas otras solicitaciones que pudieran impedir que cursase la microformación.

Pero sobre todo:

7. No espera a que las microformaciones surjan para ir detrás del conocimiento que encontrará en ellas. Las respuestas que hayan surgido de las preguntas anteriores necesitan ser satisfechas de inmediato, así que mientras que esa educación formal se retrase, no deje de aprender por otras vías.

Me despido a la romana: ¡Siga con salud!





Editor: Miguel Villarroya Martín-Júdez

MICROFORMACIONES

MyM

Magazine sobre Ventas de Alto precio y elevada percepción de Riesgo



www.ventasgrandes.com | mvm1984@gmail.com