



Educación financiera y nuevos modelos de negocio para impulsar las posibilidades de emprendimiento de las mujeres.



MANUAL DEL ENTRENADOR

El apoyo de la Comisión Europea para la producción de esta publicación no constituye una aprobación del contenido que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en el mismo. NÚMERO DEL PROYECTO: 2020-EL01-KA204-078802



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Tabla de contenido

Acerca de este manual.....	3
Introducción al PROGRAMA FIT	5
porque este programa.....	6
Una comprensión y una terminología comunes	6
Objetivo del programa y resultados esperados	7
Las 4 fases del programa.....	9
Qué esperar durante este viaje.....	10
El plan de la lección	12
PARTE 1 Formando un EMPRENDEDOR inteligente	12
PARTE 2 ¿Cuáles son los elementos de un negocio sostenible?	23
PARTE 3 Crea tus sinergias	42
PARTE 4 Planificación empresarial	50
Estudios de caso	57

Acerca de este manual

Este manual para capacitadores ayuda a los capacitadores, entrenadores y consultores comerciales a impartir un curso de capacitación preparado en base al programa de capacitación del proyecto FIT.

El manual ofrece la posibilidad de consolidar y mejorar el conocimiento de los profesionales en los elementos clave del proyecto FIT para permitirles capacitar a las mujeres empresarias de manera más eficiente:

- Comprender las barreras y los obstáculos que aún enfrentan las mujeres emprendedoras, el efecto de 'techo de cristal' y las barreras más comunes en el emprendimiento de las mujeres.
- Cómo organizar e implementar el apoyo de mentores múltiples y el coaching profesional por parte de empresarios experimentados, gerentes de PYME, capacitadores y otros profesionales, y la posibilidad de establecer contactos a nivel local e internacional.
- ¿Cuáles son las herramientas financieras innovadoras que pueden ayudar a las mujeres a superar la falta de apoyo de los bancos locales o hacer que el proceso sea menos costoso y lento? Instrumentos financieros innovadores, cómo acceder a inversores sostenibles, análisis de inversores estratégicos y opciones de financiación de riesgo.
- Una comprensión más profunda de los nuevos modelos comerciales, incluida la economía de conciertos y las oportunidades para las pequeñas empresas, incluyó el enfoque de economía circular y el análisis de la cadena de suministro.
- Cómo fomentar el aprendizaje entre pares y el apoyo mutuo a través de la red, la tutoría, el fomento del desarrollo de habilidades, la creación de redes, habilidades transversales más amplias.

En general, el manual ofrece consejos, sugerencias sobre cómo asesorar o entrenar a otros (localmente o mediante herramientas TIC) y cómo ser proactivo con la superación personal. Apoyo de múltiples mentores y coaching brindado por empresas locales, negocios y otras mujeres emprendedoras, a través de un enfoque de múltiples mentores destinado a cubrir diferentes especializaciones (marketing, finanzas, administración, recursos humanos) y ofrecer diferentes estilos, enfoques de trabajo y vida, para ofrecer un apoyo completo que aumenta la motivación o ayuda a los participantes a planificar paso a paso su plan de negocios. Tener más de un mentor es valioso, ya que ninguna persona tiene los dones, talentos, tiempo o capacidad para asesorar sobre todos los aspectos del programa de desarrollo de los participantes.

Introducción al PROGRAMA FIT

En las últimas dos décadas, el concepto de EMPRENDIMIENTO DE LA MUJER ha ganado reconocimiento como un contribuyente significativo al crecimiento económico de la UE, ofreciendo creatividad y potencial para el crecimiento económico y empleos que deben desarrollarse aún más. Sin embargo, las mujeres empresarias representan solo el 34,4 % de las que trabajan por cuenta propia y solo el 30 % de las empresas emergentes son propiedad de mujeres fundadoras (sitio web de la UE sobre Emprendimiento y PyMEs).

un estudio sobre Género en el emprendimiento, por el Instituto Europeo para la Igualdad de Género, (2016) encontró que el 10% de las mujeres empresarias desean recibir apoyo de los bancos, que están menos incluidos para ofrecerles sobregiros, préstamos bancarios y crédito de proveedores, tienden a tener un crecimiento y una rotación más bajos en comparación con las empresas propiedad de hombres. (Emprendimiento de mujeres: cerrar la brecha de género en el acceso a servicios financieros y de otro tipo y en el emprendimiento social, Parlamento Europeo).

El objetivo del programa FIT es ofrecer un PROGRAMA DE MEJORA completo diseñado específicamente para APOYAR a las MUJERES empresarias a iniciar o remodelar sus negocios utilizando modelos comerciales de economía circular con una estructura financiera sólida. La economía circular ofrece una oportunidad increíble para introducir nuevas normas éticas en los negocios y afinar el equilibrio entre el beneficio y la responsabilidad social. Las mujeres con conocimientos financieros tienen las herramientas para aumentar su riqueza y utilizar esos activos para contribuir a las causas en las que creen. Eso incluye tener una participación más significativa en los movimientos políticos y sociales, además de poder respaldar financieramente causas benéficas.

En la región euromediterránea, las mujeres líderes en diversas industrias ya están tomando medidas concretas para lograr prácticas comerciales más sostenibles junto con un impacto social positivo. Desde la alimentación, la agricultura, la moda, el diseño, la energía y las tecnologías de la información, las mujeres están ayudando a crear un cambio sostenible a través del replanteamiento, la reparación, la reutilización y el reciclaje. Sin embargo, su participación podría ser mejor si se desarrollan medidas políticas y planes apropiados para promover aún más el espíritu empresarial de las mujeres en la economía circular.

El curso se inspira en el informe de la conferencia "UPM WOMEN BUSINESS FORUM Mujeres en la economía circular y en la tecnología y la innovación". La edición del Foro 2019, que se llevará a cabo del 19 al 21 de noviembre de 2019 en Barcelona, España, contó con alrededor de 123 participantes confirmados, la mayoría mujeres (78%) y el 22% hombres. Los participantes enfatizaron la importancia del papel de la mujer en la economía circular y la innovación, porque las mujeres (en general) tienen una mayor inclinación a cambiar sus patrones diarios en aras de la protección del medio ambiente y el bienestar de sus familias.

porque este programa

El programa FIT ofrece una experiencia de aprendizaje completa a las mujeres que desean iniciar un negocio o que necesitan obtener una nueva ventaja competitiva.

El **PROGRAMA EN FORMA** utiliza la economía circular y la educación financiera para ayudar a las MUJERES a adquirir las habilidades empresariales que necesitan para iniciar o remodelar su negocio. El programa combina actividades en línea y fuera de línea, estudio individual y trabajo en grupo para permitir a los participantes desarrollar las habilidades y competencias necesarias para administrar un negocio, de manera práctica.

Al participar en el programa, las mujeres emprendedoras se enfocarán en potenciar sus capacidades personales, definir su estilo de liderazgo, fortalecer su confianza en sí mismas, su capacidad de liderar con propósito y su pensamiento estratégico-sostenible, favoreciendo así el crecimiento económico a través de la construcción de un amplio movimiento de apoyo para las empresas propiedad de mujeres.

A lo largo del programa, los participantes obtendrán el apoyo estructurado de diferentes mentores y se pondrán en contacto con diferentes partes interesadas y otros actores para acompañarlos en la creación de su red de apoyo de forma estructurada.

El curso contribuye a fomentar la mentalidad crítica necesaria para ayudar a las empresas y al sector público a innovar sus procesos y sistemas para cumplir con los altos estándares establecidos por los gobiernos europeos y nacionales. Basado también en la visión general de Educación y Formación 2020 (ET 2020), las habilidades empresariales y transversales más amplias, como la capacidad de aprender y tomar la iniciativa, planificar y ejecutar el trabajo con autonomía, ayudarán a las personas a lidiar con la situación actual de la sociedad variada e impredecible, fomentando su acceso al mercado laboral y la transición a mejores condiciones de trabajo.

Una comprensión y una terminología comunes

El proyecto se inspira en el hecho de que la economía circular brinda una oportunidad para la introducción de nuevas normas éticas en los negocios. Según la OCDE, la cuota de mercado que tienen los modelos comerciales circulares es limitada, y generalmente no representa más del 5 al 10% en términos económicos. Los desafíos con respecto a la implementación de un modelo de economía circular difieren entre países y regiones, dependiendo de la etapa de transición a una economía circular, la estructura de gobierno y el enfoque político del país o región en cuestión.

El programa se basa en los siguientes elementos clave innovadores:

ECONOMÍA CIRCULAR es esencial para ofrecer una oportunidad increíble para introducir nuevas normas éticas en los negocios y afinar el equilibrio entre el beneficio y la responsabilidad social. Durante el programa, los participantes lo utilizarán como activador para generar nuevas ideas. El programa se basa en el principio de que, para favorecer un cambio hacia la sostenibilidad real y la economía neutra en carbono, necesitamos

capacitar a las personas para que busquen oportunidades en los 'residuos de nuestro prójimo' antes de planificar un negocio.

FINANZAS SOSTENIBLES– el uso de herramientas financieras innovadoras y más tradicionales es esencial para mantener los negocios a flote, especialmente en estos tiempos inciertos. Las mujeres empresarias necesitan tomar decisiones financieras informadas, entendiendo su situación contable para tomar decisiones estratégicas. Las mujeres con conocimientos financieros tienen las herramientas para aumentar su riqueza y utilizar esos activos para contribuir a las causas en las que creen. Eso incluye tener una participación más significativa en los movimientos políticos y sociales, así como poder apoyar organizaciones sostenibles y sólidas desde el punto de vista financiero.

HABILIDADES DEL SIGLO XXI PARA EMPRENDEDORES INTELIGENTES– Los líderes empresariales necesitan orientación para un cambio positivo y con propósito, necesitan saber cómo tomar decisiones éticas, mientras resuelven problemas sociales, con un fuerte enfoque en la sostenibilidad y la inclusión.

NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO pueden usarse como impulsores para ofrecer nuevas oportunidades e innovación mientras se apoya a las mujeres empresarias en la captura de nuevos mercados, mejorando la eficacia organizacional mientras se transforman los procesos organizacionales. Todo el programa se basa en un cambio de paradigma que se aleja del enfoque habitual de planificación PDCA y avanza hacia una forma de pensar más colaborativa (y con suerte) sostenible.

ESTUDIOS DE CASOS y ESTRATEGIAS DE ÉXITO se utiliza para motivar e inspirar a las mujeres empresarias a adoptar nuevos modelos de negocio y el enfoque proporcionado por la economía circular. Los socios, participantes y mentores prepararán estudios de casos específicos a lo largo del desarrollo del proyecto. Algunos de los sectores a los que nos vamos a dirigir son el turismo, las TIC, la industria de servicios, el Social Business, la Moda... y por supuesto cualquier otro sector en cuanto a la especialización de los expertos y formadores. El objetivo es añadir elementos prácticos con estrategias actualizadas y ejemplos de casos reales.

Objetivo del programa y resultados esperados

El programa FIT se divide en 4 fases, cada una asociada con el conocimiento, los resultados de aprendizaje específicos y la expectativa de que se produzcan resultados específicos para ser 'admitidos' en la siguiente sección. Cada fase contiene elementos clave de diferentes especialidades, para ofrecer una experiencia de aprendizaje única y completa que permita a los participantes crecer como profesionales, aprender qué tipo de apoyo necesitan para cumplir con su plan y poder discutir cara a cara con los profesionales que vienen de otra especialización.

El programa no convertirá a los participantes en diseñadores expertos en finanzas o economía circular. Los elementos que se ofrecen en el programa están destinados a ofrecer una base sólida para la toma de decisiones informadas y ayudarlos a obtener el apoyo profesional que necesitan en cualquier aspecto de su negocio. Esto también debería limitar

la interferencia de aquellos que los consideran inadecuados e 'inadecuados' para ser líderes empresariales.

Las 4 fases del programa

<p>1 FORMANDO UN EMPRENDEDOR INTELIGENTE– sesiones temáticas, actividades grupales y ejercicios para ayudar a los participantes a comprender qué significa ser emprendedor e inspirarse en la economía circular para dar forma a la visión de su negocio.</p>		
<p>TEMAS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Autoempoderamiento/sobre motivación • Emprendimiento inteligente • Elementos clave de la economía circular • Nuevos modelos de negocio • Cómo usar la herramienta de mapeo de modelos de negocios circulares 	<p>APUNTAR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tener una percepción clara de uno mismo como emprendedor • Utilizar la economía circular para dar forma a la visión del negocio • Tener una comprensión clara de los nuevos modelos de negocio y utilizarlos como inspiración. 	<p>PRODUCCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar su VISIÓN DE NEGOCIO, considerando requerimientos de economía circular/sostenible. • Se completa el sondeo del modelo de negocio sostenible
<p>2 CUÁLES SON LOS ELEMENTOS DE UN NEGOCIO SOSTENIBLE-sesiones temáticas, tutorías y talleres para aumentar la capacidad de los participantes para planificar y liderar un negocio inclusivo y sostenible</p>		
<p>TEMAS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cómo administrar un negocio • Cómo liderar con propósito • Comprender las organizaciones y su estructura. • Toma decisiones inteligentes 	<p>APUNTAR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir una idea de negocio sostenible de forma clara y segura • Elegir el estilo de liderazgo de uno 	<p>SALIR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crear y presentar un "discurso comercial" articulado
<p>3 CREA TUS SINERGIAS-talleres, tutorías y reuniones rápidas para conocer la comunidad local y ganar apoyo de la comunidad local y crear nuevas posibilidades para conocer a otros</p>		
<p>TEMAS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comunicación (especialmente hablar en público) • Elementos clave del marketing. • Redes • Análisis de la cadena de valor 	<p>APUNTAR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analizar un sector para establecer/encontrar nuestra nueva posibilidad de cooperación • Establecer alianzas con pares, stakeholders y proveedores 	<p>SALIR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crear su propia red de apoyo y establecerse como un 'nuevo jugador' • Análisis de mercado / Mapa de stakeholders
<p>4 PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL - Sesiones temáticas y tutorías para explorar los elementos financieros y de marketing básicos para planificar un negocio y tomar decisiones informadas sobre el producto para vender, la distribución y las posibilidades financieras.</p>		
<p>LLAVE TEMAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Herramientas financieras y decisiones financieras. • Implementación (planificación de su negocio) 	<p>APUNTAR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Traducir la información financiera en decisiones estratégicas • Combine el conocimiento para planificar el negocio según lo previsto 	<p>SALIR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preparar un plan de negocios (sostenible), con un plan financiero y de marketing sólido

Al participar en el programa, se espera que los participantes lo hagan.

- Incrementar un amplio conjunto de habilidades transversales como la comunicación, el pensamiento crítico y la creatividad.

- Habilidades gerenciales y empresariales reforzadas necesarias para liderar con propósito y capacidad para crear ideas y soluciones innovadoras para mejorar o innovar negocios.
- Aumentar la capacidad para liderar un negocio con confianza y determinación, mientras se maneja el estrés
- Mayor capacidad para contribuir al crecimiento económico y mayores oportunidades en el sector elegido
- Tener una comprensión clara y sólida de los temas clave abordados por el proyecto: enfoque de economía circular, nuevas prácticas económicas, sostenibilidad, alfabetización financiera y planificación empresarial.
- Mayor posibilidad de recibir el respaldo de diferentes mentores, patrocinadores y simpatizantes, mientras inspira a otros a aprender nuevas habilidades.
- Mayor capacidad para tomar decisiones informadas en su vida personal y profesional, con más oportunidades para momentos de mejora y movilidad social.
- Mayor capacidad para establecer límites claros (y respetarlos) entre la familia y la empresa, con una mejora en el equilibrio de la vida y el bienestar personal

El programa es recomendable para participantes con cualquier formación profesional y especialización. Los estudios de casos ofrecidos durante los talleres temáticos y el estudio individual son complementarios a las necesidades específicas y diversas de los participantes. Además, el apoyo del programa de multimentoring asegura que los participantes encontrarán apoyo profesional sea cual sea el sector en el que pretendan abrir el negocio. Sugerimos, durante el proceso de selección, que los candidatos demuestren una experiencia mínima o conocimiento previo en el sector en el que pretenden operar (estudios profesionales, experiencia laboral directa previa...).

La condición laboral de los participantes no es pertinente para acceder al programa, pero se aconseja a los educadores y organizadores que den prioridad a aquellos que provengan de categorías desfavorecidas, por ejemplo: desempleo de larga duración o doble desventaja (migrantes, madres solteras, bajos ingresos...).

Entre los requisitos para ser parte del programa, hay una buena comprensión del idioma local (en caso de participantes no nativos) y un nivel básico/promedio de habilidades digitales. Los organizadores tienen la responsabilidad de verificar las habilidades lingüísticas y digitales, ya que están fuera del propósito del programa y no se proporciona una herramienta específica para esta tarea.

Qué esperar durante este viaje

Las habilidades y competencias utilizadas en este programa se ofrecen de forma ordenada en el capítulo final del programa de estudios. Cada etapa y fase del programa se describe en HABILIDADES y COMPETENCIAS conectadas a marcos como ENTRE COMP, utilizados para proporcionar una referencia clara.

Desde el punto de vista de los participantes, el programa es un proceso único, compuesto por estos elementos:

- **lecciones cortas** dirigido por un educador en una clase (virtual), utilizado para presentar los temas y contenidos utilizando la metodología llamada 'micro-aprendizaje'.
- **Talleres de trabajo** tales como reuniones grupales cara a cara o virtuales, para que los participantes aborden los temas de frente, mientras tienen una experiencia de aprendizaje práctico, ofreciendo también apoyo mutuo, posibilidades de aprendizaje colaborativo
- **Apoyo de mentores** la peculiaridad del proceso de mentoría es que cada participante estará en contacto con más de 2 mentores. Se seleccionan entre empresarias locales, mujeres emprendedoras, pero también expertas en uno o más de los temas abordados por el proyecto como marketing, finanzas, gestión, recursos humanos, economía, liderazgo... El objetivo es exponer a las participantes a diferentes estilos y sectores. -formación profesional específica para una experiencia de aprendizaje más completa.
- **Reuniones de negocios rápidas** organizado por los formadores, con el apoyo activo de los mentores e incluso de los propios participantes, para fomentar la agregación espontánea, acelerar los contactos comerciales y sobre todo favorecer las posibilidades de networking.

La tutoría múltiple y las reuniones rápidas se han incluido en el proceso para motivar y apoyar a los participantes en la creación de competencias variadas. Tanto las reuniones rápidas como la exposición a diferentes mentores ofrecerán mejores y más duraderas posibilidades de networking, mientras aceleran y multiplican la tasa de éxito de las empresas FIT. Tener más de un mentor es valioso, ya que ninguna persona tiene los dones, talentos, tiempo o capacidad para asesorar sobre todos los aspectos del programa de desarrollo de los participantes.

El plan de la lección

La tabla que sigue representa el plan de las sesiones que constituyen el programa FIT. Para cada sesión, sugerimos la duración y las herramientas que se utilizarán para ejecutarla de acuerdo con el plan propuesto. Cada herramienta mencionada (documentos, presentaciones, lecturas, estudio de caso, cualquier herramienta mencionada...) está disponible en la plataforma del proyecto.

PARTE 1 Formando un EMPRENDEDOR

inteligente

Al final de esta parte, los participantes deben preparar

- VISIÓN DE NEGOCIO considerando requerimientos de economía circular/sostenible.
- Sondeo de modelo de negocio sostenible: ofrece detalles sobre su negocio, teniendo en cuenta los objetivos sociales, culturales y económicos a largo plazo y la visión sostenible.

Objetivos de aprendizaje específicos

- ✓ Cree en tu capacidad para influir en el curso de los acontecimientos, a pesar de la incertidumbre, los contratiempos y los fracasos temporales.
- ✓ Desarrollar ideas y oportunidades para crear valor, incluidas mejores soluciones para los desafíos existentes y nuevos
- ✓ Estar decidido a convertir las ideas en acción y satisfacer su necesidad de lograr
- ✓ Reflexiona sobre tus necesidades, aspiraciones y deseos a corto, mediano y largo plazo.
- ✓ Identifique y evalúe sus fortalezas y debilidades individuales y grupales.
- ✓ Reflexionar sobre cuán sostenibles son los objetivos sociales, culturales y económicos a largo plazo, y seleccionar un curso de acción.
- ✓ Establezca nuevas conexiones y reúna elementos dispersos del paisaje para crear oportunidades para crear valor
- ✓ Sea resistente bajo presión, adversidad y fracaso temporal
- ✓ Analizar sistemas complejos en diferentes dominios (sociedad, medio ambiente, economía, etc.) y en diferentes escalas (local a global) más allá del "pensamiento holístico"

- ✓ Use la herramienta de mapeo de modelos comerciales circulares para visualizar la planificación del ciclo de vida del producto y evaluar cómo cambiará la oferta circular durante cada ciclo de uso

1.1	EMPRENDIMIENTO INTELIGENTE
Descripción general	La sesión tiene como objetivo descubrir el potencial de un valioso co-creador y contribuyente al espíritu empresarial inteligente para la sociedad. Esto se logrará identificando las competencias personales y reflexionando sobre las preocupaciones personales relacionadas con la sostenibilidad.
Resultados esperados	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocer las competencias y habilidades asociadas al concepto de emprendedor inteligente. • Analizando competencias y motivación para avanzar en su carrera y en su vida. • Redacción de la visión empresarial y los pasos necesarios en el camino hacia la creación de empresas. • Reflexionar sobre la enumeración de una serie de objetivos sociales, culturales y económicos sostenibles a largo plazo, así como sobre el curso de acción que podría ser necesario.
Directrices del evaluador	<p>La evaluación de los resultados logrados por cada participante podría distribuirse en partes iguales del peso para compilar una puntuación final:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) identificación de las características relacionadas con el negocio en el perfil del participante- 25 %; 2) las acciones de mitigación de las debilidades identificadas- 25 %; 3) objetivos a largo plazo, incluidas las fortalezas personales y los objetivos de autorrealización, preocupaciones sobre la sostenibilidad, los recursos disponibles, la necesidad de asociaciones: 25 %; 4) el borrador de la visión empresarial de 4 caras- 25 %. <p>Se recomienda el uso de declaraciones reflexivas y métodos de resumen de una oración para la evaluación.</p>
Métodos de evaluación	<p><i>Declaración reflexiva</i> es un método, evaluando lo que los participantes han logrado contra sus metas.</p> <p>Las variables sobre las que se podría fijar la sentencia son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • los desafíos para reconocer las competencias y habilidades personales asociadas al emprendimiento inteligente; • la identificación de los factores de motivación personal para avanzar en la carrera empresarial;

	<ul style="list-style-type: none"> • la anticipación de los posibles contratiempos y el papel de las relaciones valiosas con los demás para mitigar las debilidades. <p><i>Resumen de una frase</i> podría usarse para sintetizar las ideas de visión de negocios y los hallazgos de los participantes en una oración de resumen única, informativa, gramatical y completa.</p> <p>Las variables de evaluación deben establecerse para evaluar los cuatro lados de la visión empresarial:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Área y ámbito de negocio; • Enfoque y propósito de sostenibilidad; • Misión personal y autorrealización; • Relación con los demás.
Elementos de innovación	La relación de los rasgos de personalidad y el borrador de la visión empresarial es el enfoque principal para que el evaluador realice la evaluación final de los resultados del curso.

1.2 CREACIÓN DE VALOR	
Descripción general	El objetivo del curso es practicar el proceso de creación de valor aplicando las habilidades del pensamiento crítico. Un modelo de creación de valor de la idea de negocio requiere la aplicación de un enfoque de pensamiento de diseño. Los participantes trabajan en el proyecto del equipo para preparar su modelo de creación de valor para implementar la idea de negocio inteligente y sostenible.
Resultados esperados	<ul style="list-style-type: none"> • Practicar el pensamiento crítico y creativo para investigar el proceso de creación de valor; • Crear un modelo de creación de valor de una idea de negocio innovadora; • Seleccione las principales actividades de creación de valor para implementar una idea de negocio inteligente y sostenible.
Directrices del evaluador	El objetivo de la evaluación es reconfirmar los resultados del curso, alcanzados mediante la implementación de las tareas dadas en el proceso de aprendizaje. Las variables de valoración son las siguientes, incluyendo el peso de cada una de ellas en la valoración total: <ul style="list-style-type: none"> • la cantidad de ideas de negocios generadas - 30 %; • identificación de los valores concretos de la idea de negocio- 30 %;

	<ul style="list-style-type: none"> • el conjunto de criterios utilizados para filtrar las ideas de negocio a la final - 20 %; • la razonabilidad de la argumentación - 20 %. <p>Se recomienda el método de evaluación basada en el desempeño. Se podrá elegir los tipos de presentación escrita u oral de los resultados obtenidos por los participantes durante las sesiones.</p> <p>La presentación puede obtener cualquier forma de transmisión oral o textual de información. Los tipos sugeridos pueden ser un mapa mental, una tabla, un informe breve o diapositivas PPT. La parte principal de la presentación incluye: 1) la distribución de los valores generados de la idea de negocio, y 2) los argumentos que fundamentan la selección realizada.</p> <p>Los valores de la idea de negocio deben contener (si corresponde):</p> <ul style="list-style-type: none"> • el valor para el dueño del negocio; • el valor para los socios comerciales; • el valor para los empleados; • el valor para los clientes; • el valor para la sociedad local; • el valor para el Planeta. <p>El nivel de argumentación se puede evaluar en términos de importancia para el éxito comercial, adherencia a los rasgos de personalidad; actitud hacia las necesidades de las personas; razonabilidad para la implementación, etc.</p>
Métodos de evaluación	<p>El método de evaluación basada en el desempeño demuestra el éxito del aprendizaje auténtico, la evidencia de comprensión a través de una transferencia de habilidades prácticas.</p> <p>La capacidad de aplicar el pensamiento crítico y las habilidades de pensamiento de diseño de los participantes son la esencia de la evaluación del curso.</p>
Elementos de innovación	<p>El enfoque innovador de la evaluación podría ser invitar a los dueños de negocios actuales a participar en el proceso de evaluación. Otra sugerencia es organizar este curso y su evaluación a modo de concurso de ideas de negocio.</p>

1.3	QUÉ ES LA ECONOMÍA CIRCULAR
Descripción general	<p>La Unidad tiene como objetivo introducir al formador en la definición de Economía Circular.</p> <p>Las mujeres que desean convertirse en empresarias o mejorar sus habilidades son el grupo objetivo del proyecto. Por tanto, es importante esbozar los fundamentos epistemológicos y teóricos, así como el contexto formal más amplio de las políticas europeas que</p>

	<p>apoyan las estrategias y actividades de aprendizaje de los participantes.</p> <p>Las empresas sociales y los emprendedores sociales desarrollan su actividad empresarial para alcanzar objetivos sociales.</p> <p>Su modelo de negocio incluye la creación de un impacto social o ambiental positivo y no solo se preocupan por el beneficio.</p> <p>Los emprendedores sociales operan en muchos campos, cubriendo así muchas áreas de intervención: integración social e integración económica de personas desfavorecidas y marginadas, salud, envejecimiento activo, educación y cuidado de niños, comercio justo, economía circular y verde, cultura, turismo, etc.</p>
Resultados esperados	<p>El capacitador ayudará a los participantes a producir resultados confiables de la economía circular para su futuro negocio.</p> <p>Las actividades ayudarán a familiarizar a los participantes con los diferentes modelos de economía (lineal y circular).</p>
Directrices del evaluador	<p>El mayor desafío para todos los socios es claramente mantener la motivación y el interés de los participantes, así como la interacción. El uso de tutoría individual es particularmente útil para superar este desafío.</p> <p>En el entrenamiento se utilizaron muchos estímulos y aperturas y cierres divertidos en todos los módulos.</p> <p>Se organizaron muchos trabajos en grupo y ejercicios prácticos para motivar a los participantes.</p> <p>El consejo es hacer que las sesiones de entrenamiento sean cortas y fáciles. Las sesiones más cortas son mejores que las más largas y asegúrese de que todos participen. Entre otras cosas, también es importante ser creativo y adaptar la sesión o el contenido a los grupos involucrados. Sin embargo, lo que es muy importante y útil para mantener la motivación es una buena planificación y el uso de ejercicios de calentamiento y técnicas de apoyo, así como talleres interactivos y prácticos y estudios de casos.</p>
Métodos de evaluación	<p>La reflexión, el informe y la evaluación son partes esenciales de cualquier capacitación o taller.</p> <p>Permiten evaluar todos los aspectos y características de la actividad y ayudan a formular o proponer mejoras para la misma actividad en el futuro.</p> <p>Al reflexionar sobre los resultados de su aprendizaje, los participantes tienen la oportunidad de darse cuenta de lo que han aprendido durante la capacitación, el taller o la actividad y aplicarlo a sus propias circunstancias de vida/trabajo. En los anexos puede encontrar un modelo de cuestionario de evaluación (en el folleto: evaluación de autoevaluación). Al pedir a los participantes que respondan el cuestionario, es importante ayudarlos a recordar que no hay respuestas correctas o incorrectas, porque el proceso de aprendizaje y los</p>

resultados difieren de persona a persona. La evaluación ayudará a evaluar los resultados y el impacto de la actividad. Uno de los métodos de evaluación más utilizados es pedir retroalimentación a los participantes. Ayuda a comprender las debilidades y fortalezas de la actividad.

Existen varios métodos que se pueden utilizar para solicitar comentarios:

Métodos visuales:

Estos métodos ayudan a los participantes a dar su opinión de forma más dinámica. Es importante dar a los participantes la oportunidad de expresar su opinión verbalmente para que la evaluación sea más completa. En este caso, es importante que uno de los facilitadores tome nota de la comentarios o declaraciones.

Los facilitadores pueden elegir diferentes métodos para organizar la retroalimentación.

Comentarios orales: Los métodos de evaluación visual se pueden combinar con métodos orales.

Comentarios escritos: es importante combinar este tipo de comentarios con el tipo escrito, considerando que no hay tiempo para preguntar a cada participante y es posible que no quieran compartir su opinión frente al grupo.

Este tipo de feedback es dinámico pero puede excluir a aquellos que no quieren o no pueden compartir su opinión públicamente. Uno de los facilitadores debe tomar nota de los comentarios o declaraciones de los participantes.

Una forma muy efectiva de obtener retroalimentación de los participantes es pedirles que completen un breve cuestionario. El cuestionario siempre debe proporcionar espacio para la autorreflexión del participante, pero también espacio para desarrollar su propia argumentación con respecto a la capacitación. Los cuestionarios deben ser anónimos. La ventaja del feedback escrito es que es posible revisarlo más tarde para sacar conclusiones y elaborar un informe. El anonimato brinda a los participantes la oportunidad de ser honestos al responder las diversas preguntas.

Los informes pueden ayudar a acelerar los proyectos, adoptar nuevos enfoques a los problemas y lograr objetivos difíciles. En lugar de una conversación informal sobre lo que funcionó y lo que no, una

el informe profundiza en por qué sucedieron ciertas cosas. El cuestionario debe examinar cuatro preguntas clave:

1. ¿Qué estábamos tratando de lograr? Comience reafirmando los objetivos que estaba tratando de lograr en cada módulo.

	<p>2. ¿Dónde logramos (o fallamos) nuestras metas? Revise los resultados y asegúrese de que el grupo esté alineado.</p> <p>3. ¿Qué condujo a nuestros resultados? Esta sección debe profundizar más que las respuestas obvias de primer nivel.</p> <p>4. ¿Qué debemos empezar, dejar o seguir haciendo? Habiendo descubierto las causas, ¿qué debemos hacer ahora?</p>
Elementos de innovación	<p>Las herramientas para apoyar esta parte son muchas y variadas. Los formadores deben dedicar y planificar el tiempo necesario para utilizarlos correctamente.</p> <p>Para esta parte y también los otros módulos es bueno</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crear y actualizar regularmente la lista de contactos con nuevos contactos e información; - Crear un cuestionario que debe ser completado por una parte interesada después de cada reunión; - Compilar y actualizar periódicamente la Matriz de Involucramiento proporcionada por la metodología; - Adaptar los mensajes de comunicación a las necesidades de los diferentes participantes, centrarse en los aspectos positivos del emprendimiento femenino y adaptar los términos a cada contexto nacional; - Considerar las habilidades y competencias de los participantes para gestionar también la participación de posibles interesados.

1.4	Nuevos modelos de negocio
Descripción general	<p>El módulo pretende introducir al formador en la definición de nuevos Modelos de Negocio y la 'teoría del replanteamiento de la producción' ya que, al adoptar la Economía Circular, el proceso puede iniciarse en cualquier punto de la producción misma.</p> <p>El grupo objetivo del proyecto compuesto por mujeres que desean convertirse en empresarias o mejorar sus habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> - obtendrá una visión clara y completa de los Modelos de Negocio, - aprender a reconocer y analizar a los 'Stakeholders', es decir, aquellos que tienen interés en la idea de negocio, - aprender sobre las posibles implicaciones y barreras legales en su propio país en la realización de la idea de negocio, - aprender a planificar para ponerlo en práctica. <p>Una serie de ejemplos de la vida real de empresas que han pasado de la economía lineal a la circular ayudarán a los formadores y participantes a comprender mejor las dinámicas que mejoran las ideas de negocio.</p>

<p>Resultados esperados</p>	<p>El capacitador ayudará a los participantes a producir resultados concretos para su propio negocio futuro.</p> <p>Las actividades experienciales ayudarán a reconocer elementos que son importantes no solo para iniciar un negocio, sino también para mantenerlo saludable y productivo a lo largo de su vida. El capacitador también ayudará a comprender por qué estos nuevos modelos de negocios son tan importantes para el espíritu empresarial de las mujeres.</p>
<p>Directrices del evaluador</p>	<p>El mayor desafío para todos los socios es claramente mantener la motivación y el interés de los participantes, así como la interacción. El uso de tutoría individual es particularmente útil para superar este desafío.</p> <p>En el entrenamiento se utilizaron muchos estímulos y aperturas y cierres divertidos en todos los módulos.</p> <p>Se organizaron muchos trabajos en grupo y ejercicios prácticos para motivar a los participantes.</p> <p>El consejo es hacer que las sesiones de entrenamiento sean cortas y fáciles. Las sesiones más cortas son mejores que las más largas y es importante asegurarse de que todos participen. Entre otras cosas, también es importante ser creativo y adaptar la sesión o el contenido a los grupos involucrados. Sin embargo, lo que es muy importante y útil para mantener la motivación es una buena planificación y el uso de ejercicios de calentamiento y técnicas de apoyo, así como talleres interactivos y prácticos, estudios de casos y múltiples ejemplos.</p>
<p>Métodos de evaluación</p>	<p>La reflexión, el informe y la evaluación son partes esenciales de cualquier capacitación o taller.</p> <p>Permiten evaluar todos los aspectos y características de la actividad y ayudan a formular o proponer mejoras para la misma actividad en el futuro.</p> <p>Al reflexionar sobre los resultados de su aprendizaje, los participantes tienen la oportunidad de darse cuenta de lo que han aprendido durante la capacitación, el taller o la actividad y aplicarlo a sus circunstancias de vida/trabajo. En los anexos se puede encontrar una plantilla para las pruebas de entrada y salida.</p> <p>La valutazione aiuterà a valutare i risultati e l'impatto dell'attività.</p> <p>Uno de los métodos de evaluación más utilizados es pedir retroalimentación a los participantes. Ayuda a comprender las debilidades y fortalezas de las actividades.</p> <p>Existen varios métodos que se pueden utilizar para solicitar comentarios:</p>

	<p>Métodos visuales: Estos métodos ayudan a los participantes a dar su opinión de forma más dinámica. Es importante dar a los participantes la oportunidad de expresar su opinión verbalmente para que la evaluación sea más completa. En este caso, es importante que uno de los facilitadores tome nota de la comentarios o declaraciones. Los facilitadores pueden elegir diferentes métodos para organizar la retroalimentación.</p> <p>Comentarios orales: Los métodos de evaluación visual se pueden combinar con métodos orales. Es importante combinar este tipo de retroalimentación con el tipo escrito, considerando que no hay tiempo para preguntar a cada participante y es posible que los participantes no quieran compartir su opinión frente al grupo. Este tipo de retroalimentación es dinámico pero puede excluir a los participantes que no quieren o no pueden compartir su opinión frente al grupo. Uno de los facilitadores debe tomar nota de los comentarios o declaraciones de los participantes.</p> <p>Comentarios escritos: Una forma muy efectiva de obtener retroalimentación de los participantes es pedirles que completen un breve cuestionario. El cuestionario siempre debe ofrecer espacio para la autorreflexión del participante, pero también espacio para desarrollar su propia argumentación con respecto a la capacitación. Los cuestionarios deben ser anónimos. La ventaja de la retroalimentación escrita es que se puede revisar más tarde para sacar conclusiones y producir un informe. El anonimato brinda a los participantes la oportunidad de ser honestos al responder las diferentes preguntas. Los informes pueden ayudar a acelerar los proyectos, adoptar nuevos enfoques a los problemas y lograr objetivos difíciles. En lugar de una conversación informal sobre lo que funcionó y lo que no, un informe profundiza en por qué sucedieron las cosas. Debe examinar cuatro preguntas. Preguntas clave: 1. ¿Qué estábamos tratando de lograr? Comience reafirmando los objetivos que estaba tratando de lograr en cada módulo. 2. ¿Dónde logramos (o fallamos) nuestras metas? Revise los resultados y asegúrese de que el grupo esté alineado. 3. ¿Qué condujo a nuestros resultados? Esta sección debe profundizar más que las respuestas obvias de primer nivel. 4. ¿Qué debemos empezar, dejar o seguir haciendo? Habiendo descubierto las causas, ¿qué debemos hacer ahora que sabemos lo que sabemos?</p>
<p>Elementos de innovación</p>	<p>Las herramientas para apoyar esta parte son muchas y variadas.</p>

	<p>Los formadores deben dedicar y planificar el tiempo necesario para utilizarlos correctamente.</p> <p>Para esta parte y también los otros módulos es bueno</p> <ul style="list-style-type: none">- Crear y actualizar regularmente la lista de contactos con nuevos contactos e información;- Crear un cuestionario que debe ser llenado por una parte interesada después de cada reunión;- Adoptar las metodologías descritas como Aprendizaje de servicio, Aprendizaje basado en investigación, Aprender haciendo, Aprendizaje entre pares, Coaching- Adaptar los mensajes de comunicación a las necesidades de los diferentes participantes, centrarse en los aspectos positivos del espíritu empresarial de las mujeres y adaptar el uso de los términos a cada contexto nacional;- Considerar las habilidades y competencias de los participantes para gestionar también la implicación de posibles stakeholders, imprescindibles.
--	---

PARTE 2 ¿Cuáles son los elementos de un negocio sostenible?

Al final de esta parte, los participantes deben preparar

- Revisión del trabajo realizado hasta ahora para asegurarnos de que estamos haciendo las cosas MEJOR que antes
- Tener una elección comercial clara (basada en su visión comercial sostenible) y tener confianza para presentarla en voz alta.

Objetivos de aprendizaje específicos

- ✓ Crear cambios en y desde un alto nivel, y que ayuden con la planificación y la toma de decisiones, así como con el cambio organizacional y de comportamiento.
- ✓ Actuar y trabajar de forma independiente para lograr objetivos, apegarse a las intenciones y llevar a cabo las tareas planificadas.
- ✓ Uso de métodos de evaluación de la sostenibilidad, como la evaluación del ciclo de vida (LCA), análisis de riesgos y métodos que están conectados con la competencia anticipatoria
- ✓ Liderazgo, éxito en equipos y dinámicas de colaboración.
- ✓ Los métodos relacionados con la competencia interpersonal tienen que ver con el trabajo en equipo y la participación.
- ✓ Obtenga y gestione las competencias necesarias en cualquier etapa, incluidas las competencias técnicas, legales, fiscales y digitales
- ✓ Reflexionar y aprender tanto de los éxitos como de los fracasos (propios y ajenos)
- ✓ Aprende con otros, incluidos compañeros y mentores.

2.1	GESTIÓN INTELIGENTE Y SOSTENIBLE
Descripción general	Este módulo explica en detalle sobre la cultura organizacional y los estilos de gestión, la ética empresarial y sus valores fundamentales, el uso sostenible y eficiente de los recursos y la planificación del desarrollo sostenible. Al final del módulo, el usuario puede encontrar la definición de los términos más importantes y bibliografía para lecturas adicionales.
Resultados esperados	Al final de las sesiones, los participantes podrán: <ul style="list-style-type: none"> • desarrollar una estrategia de gestión por objetivos • reconocer el estilo de gestión de uno • elegir los principios de desarrollo sostenible y las herramientas de RSE más apropiados para su empresa • Adquirir conocimientos sobre ética empresarial.
Directrices del evaluador	Instrucciones sobre lo que debe hacer el evaluador para configurar y realizar la evaluación. También incluirá hojas de registro, que contienen respuestas a preguntas verbales, orientación sobre lo que el evaluador debe considerar para emitir un juicio sobre su mejora, competencia y habilidades de los participantes.
Métodos de evaluación	Los participantes pueden ser evaluados de las siguientes maneras: <ol style="list-style-type: none"> 1. observación: participación de los participantes en discusiones grupales; 2. autoevaluación. 3. Observación de los mentores.
Elementos de innovación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tema innovador sobre economía circular - nueva idea convertida en una realidad generadora de valor 2. Aprendizaje mixto a la medida de nuestros alumnos 3. Talleres innovadores para poner a prueba los conocimientos prácticos 4. Involucrar a los mentores para observar y evaluar el entorno de alta retroalimentación.

2.2	LIDERAZGO Y ESTILOS DE LIDERAZGO
Descripción general	Este módulo explica en detalle los siguientes temas: <ul style="list-style-type: none"> • Liderando con propósito • comprender el lado ético y conceptos como la justicia y la honestidad • responsabilidad personal y responsabilidad empresarial (femenina) • Ética empresarial: justicia y equidad para todos los actores del mercado

	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad social empresarial y seguridad ambiental • Métodos relacionados con la competencia interpersonal, el trabajo en equipo y la participación.
Resultados esperados	<p>Al final de las sesiones, los participantes podrán:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los participantes confían en asumir desafíos • Pueden actuar y trabajar de forma independiente para lograr objetivos, apegarse a las intenciones y llevar a cabo las tareas planificadas. • Están preparados para ser pacientes y seguir intentando lograr sus objetivos individuales o grupales a largo plazo.
Directrices del evaluador	<p>Instrucciones sobre lo que debe hacer el evaluador para configurar y realizar la evaluación. También incluirá hojas de registro, que contienen respuestas a preguntas verbales, orientación sobre lo que el evaluador debe considerar para emitir un juicio sobre su mejora, competencia y habilidades de los participantes.</p>
Métodos de evaluación	<p>Los participantes pueden ser evaluados de las siguientes maneras:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. observación: participación de los participantes en discusiones grupales; 2. autoevaluación. 3. Observación de los mentores.
Elementos de innovación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tema innovador sobre economía circular - nueva idea convertida en una realidad generadora de valor 2. Aprendizaje mixto a la medida de nuestros alumnos 3. Talleres innovadores para poner a prueba los conocimientos prácticos 4. Involucrar a los mentores para observar y evaluar el entorno de alta retroalimentación.

2.3	HGESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS
Descripción general	<p>TEste módulo explica en detalle los siguientes temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo, éxito en equipos y la dinámica de la colaboración • Impacto del estilo de gestión en los empleados y la estructura organizativa • Contratos de trabajo (normas específicas de cada país para la contratación y gestión de personal) • Estructura de la empresa y funciones y responsabilidades más típicas.

Resultados esperados	Al final de las sesiones, los participantes podrán: <ul style="list-style-type: none"> • Forme un equipo, colabore y trabaje en red • Resolver conflictos y hacer frente a la competencia de forma positiva cuando sea necesario • Obtenga y gestione las competencias necesarias en cualquier etapa, incluidas las competencias técnicas, legales, fiscales y digitales.
Directrices del evaluador	Instrucciones sobre lo que debe hacer el evaluador para configurar y realizar la evaluación. También incluirá hojas de registro, que contienen respuestas a preguntas verbales, orientación sobre lo que el evaluador debe considerar para emitir un juicio sobre su mejora, competencia y habilidades de los participantes.
Métodos de evaluación	Los participantes pueden ser evaluados de las siguientes maneras: <ol style="list-style-type: none"> 1. observación: participación de los participantes en discusiones grupales; 2. autoevaluación. 3. Observación de los mentores.
Elementos de innovación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tema innovador sobre economía circular - nueva idea convertida en una realidad generadora de valor 2. Aprendizaje mixto a la medida de nuestros alumnos 3. Talleres innovadores para poner a prueba los conocimientos prácticos 4. Involucrar a los mentores para observar y evaluar el entorno de alta retroalimentación.

2.4	CONCEPTO DE MARKETING Y SU IMPORTANCIA EN LOS NEGOCIOS
Descripción general	<p>El Entrenador, ya preparado sobre los contenidos del módulo, tiene como objetivo hacer entender al entrenador qué es el "Concepto de Marketing".</p> <p>Será capaz de definir y elaborar bien el concepto de marketing y cómo se trata la idea de satisfacer las necesidades del cliente a través del producto como una solución al problema del cliente.</p> <p>El concepto de marketing representa el principal cambio en la orientación comercial actual y proporciona la base para una ventaja competitiva.</p> <p>En resumen, el concepto de marketing es importante porque define cómo la empresa impulsará los negocios y prosperará.</p>

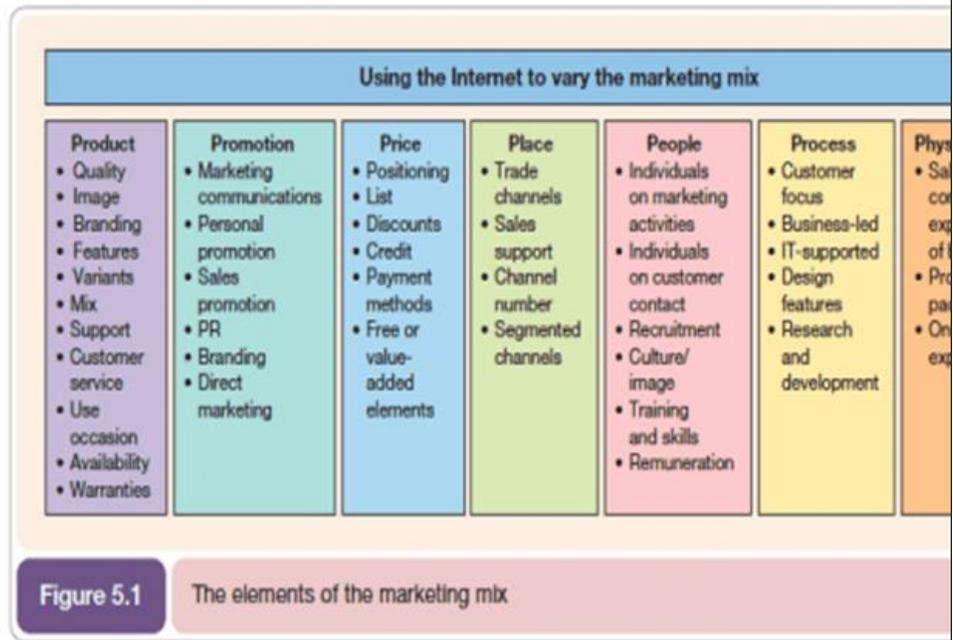
	<p>El formador identificará cuál es la tarea principal de una empresa más allá de la habitual 'satisfacer las necesidades del cliente'.</p> <p>Él/ella prestará mucha atención a la visión y demanda del mercado (segmento) para adaptar mejor su producto o servicio para satisfacer ese mercado.</p> <p>En resumen, el capacitador introducirá el marketing especificando:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Terminología de marketing - Papel del marketing en el concepto de negocio de mercado. - Actores del mercado - Análisis ambiental - Competidores - Análisis FODA - Segmentación, targeting, posicionamiento
<p>Resultados esperados</p>	<p>El capacitador ayudará a los participantes a producir resultados concretos para su propio negocio.</p> <p>Durante esta sesión, el grupo objetivo se preparará con actividades específicas y personalizadas sobre el concepto de marketing y aprenderá el uso del análisis FODA.</p> <p>¡Recomendamos una revisión exhaustiva de la parte teórica de este módulo!</p> <p>El uso de la matriz DAFO ayudará a reconocer elementos importantes para establecer y administrar el propio negocio.</p>
<p>Directrices del evaluador</p>	<p>El mayor desafío para todos los socios es claramente mantener la motivación y el interés de los participantes, así como la interacción.</p> <p>El uso de tutoría individual es particularmente útil para superar este desafío.</p> <p>En el entrenamiento se utilizaron muchos estímulos y aperturas y cierres divertidos en todos los módulos.</p> <p>Se organizaron muchos trabajos en grupo y ejercicios prácticos para motivar a los participantes.</p> <p>El consejo es hacer que las sesiones de entrenamiento sean cortas y fáciles. Las sesiones más cortas son mejores que las más largas y es importante asegurarse de que todos participen. Entre otras cosas, también es importante ser creativo y adaptar la sesión o el contenido al grupo involucrado. Sin embargo, lo que es muy importante y útil para mantener la motivación es una buena planificación y el uso de ejercicios de calentamiento y técnicas de apoyo, así como talleres interactivos y prácticos, estudios de casos y múltiples ejemplos.</p>

<p>Métodos de evaluación</p>	<p>La reflexión, el informe y la evaluación son partes esenciales de cualquier capacitación o taller. Permiten evaluar todos los aspectos y características de la actividad y ayudan a formular o proponer mejoras para la misma actividad en el futuro.</p> <p>Al reflexionar sobre los resultados de su aprendizaje, los participantes tienen la oportunidad de darse cuenta de lo que han aprendido durante la capacitación, el taller o la actividad y aplicarlo a sus circunstancias de vida/trabajo. En los anexos se puede encontrar una plantilla para las pruebas de entrada y salida.</p> <p>La evaluación ayudará a evaluar los resultados y el impacto de la actividad.</p> <p>Uno de los métodos de evaluación más utilizados es pedir retroalimentación a los participantes. Ayuda a comprender las debilidades y fortalezas de la actividad.</p> <p>Existen varios métodos que se pueden utilizar para solicitar comentarios:</p> <p>Métodos visuales:</p> <p>Estos métodos ayudan a los participantes a dar su opinión de forma más dinámica. Es importante dar a los participantes la oportunidad de expresar su opinión verbalmente para que la evaluación sea más completa. En este caso, es importante que uno de los facilitadores tome nota de la comentarios o declaraciones.</p> <p>Los facilitadores pueden elegir diferentes métodos para organizar la retroalimentación.</p> <p>Comentarios orales:</p> <p>Los métodos de evaluación visual se pueden combinar con métodos orales. Es importante combinar este tipo de retroalimentación con el tipo escrito, considerando que no hay tiempo para preguntar a cada participante y es posible que los participantes no quieran compartir su opinión frente al grupo. Este tipo de retroalimentación es dinámico pero puede excluir a los participantes que no quieren o no pueden compartir su opinión frente al grupo. Uno de los facilitadores debe tomar nota de los comentarios o declaraciones de los participantes.</p> <p>Comentarios escritos:</p> <p>Una forma muy efectiva de obtener retroalimentación de los participantes es pedirles que completen un breve cuestionario. El cuestionario siempre debe ofrecer espacio para la autorreflexión del participante, pero también espacio para desarrollar su propia argumentación con respecto a la</p>

	<p>capacitación. Los cuestionarios deben ser anónimos. La ventaja de la retroalimentación escrita es que se puede revisar más tarde para sacar conclusiones y producir un informe. El anonimato brinda a los participantes la oportunidad de ser honestos al responder las diferentes preguntas.</p> <p>Los informes pueden ayudar a acelerar los proyectos, adoptar nuevos enfoques a los problemas y lograr objetivos difíciles. En lugar de una conversación informal sobre lo que funcionó y lo que no, un informe profundiza en por qué sucedieron las cosas. Debe examinar cuatro preguntas.</p> <p>Preguntas clave:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué estábamos tratando de lograr? Comience reafirmando los objetivos que estaba tratando de lograr en cada módulo. 2. ¿Dónde logramos (o fallamos) nuestras metas? Revise los resultados y asegúrese de que el grupo esté alineado. 3. ¿Qué condujo a nuestros resultados? Esta sección debe profundizar más que las respuestas obvias de primer nivel. 4. ¿Qué debemos empezar, dejar o seguir haciendo? Habiendo descubierto las causas, ¿qué debemos hacer ahora que sabemos lo que sabemos?
<p>Elementos de innovación</p>	<p>Las herramientas para apoyar esta parte son muchas y variadas. Los formadores deben dedicar y planificar el tiempo necesario para utilizarlos correctamente.</p> <p>A los efectos de esta parte -y también de los demás módulos- es bueno</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Crear y actualizar periódicamente la lista de contactos con nuevos contactos e información; ○ Cree un cuestionario que debe ser completado por una parte interesada después de cada reunión; ○ Adoptar las metodologías descritas, como el aprendizaje entre pares, el coaching individual/de equipo; ○ Adaptar los mensajes de comunicación a las necesidades de los diferentes participantes, centrarse en los aspectos positivos del espíritu empresarial de las mujeres y adaptar el uso de los términos a cada contexto nacional; ○ Teniendo en cuenta las habilidades y competencias de los participantes para gestionar también la participación de los posibles interesados indispensables. <p>La participación de Mentores ayudará a los participantes individuales a ganar claridad en la redacción de su proyecto empresarial.</p>

2.5	ESTRATEGIAS DE MEZCLA DE MARKETING
<p>Descripción general</p>	<p>El objetivo del formador en este módulo es conocer las variables de segmentación de un mercado objetivo, conocer las estrategias de los competidores, cómo gestionar eficazmente el MARKETING MIX, cómo situar los productos/servicios del propio negocio dentro del producto matriz de cartera.</p> <p>Por lo tanto, el capacitador ayudará a los participantes a comprender 'qué' puede ofrecer su producto o servicio a los clientes potenciales; también los ayudará a planificar una oferta de productos exitosa y a planificar, desarrollar y ejecutar estrategias de marketing efectivas.</p> <p>El grupo objetivo recibirá orientación sobre cómo y cuándo promocionar su producto o servicio en el mercado, podrá identificar y organizar los elementos de su combinación de marketing para tomar decisiones de marketing rentables en todos los niveles. El capacitador, a través de esta guía, brindará apoyo para:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Desarrollar fortalezas y limitar debilidades, -Ser más competitivo y adaptable en su mercado, -Mejorar la cooperación fructífera entre los socios. <p>Los participantes, con la ayuda del capacitador, podrán manejar los siguientes puntos clave de aprendizaje:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concepto de mezcla de mercadotecnia - Ganar ventaja competitiva - Marketing de servicios. - Competencia de mercadotecnia - Obtener la ventaja competitiva de una empresa. - Estrategias para obtener una ventaja competitiva.
<p>Resultados esperados</p>	<p>El capacitador ayudará a los participantes a producir resultados concretos para su propio negocio futuro.</p> <p>Los participantes al finalizar la sesión podrán reconocer y utilizar las ventajas de posicionamiento y competitividad de las estrategias de marketing.</p> <p>Y de nuevo, sabrán que:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Las empresas deben competir por clientes, precios más bajos por bienes y servicios de mayor calidad, más variedad y más innovación. - La competencia entre empresas puede estimular la invención de nuevos o mejores productos, o procesos más eficientes. - Las empresas pueden competir para ser las primeras en comercializar una tecnología nueva o diferente.

- La innovación también beneficia a los consumidores con productos nuevos y mejores y ayuda a impulsar el crecimiento económico.
- Las fuerzas competitivas influyen en la estrategia porque los competidores reaccionan a las acciones estratégicas en el mercado y la empresa debe reaccionar a sus movimientos estratégicos.



Directrices del evaluador

El mayor desafío para todos los socios es claramente mantener la motivación y el interés de los participantes, así como la interacción.

El uso de tutoría individual es particularmente útil para superar este desafío.

En el entrenamiento se utilizaron muchos estímulos y aperturas y cierres divertidos en todos los módulos.

Se organizaron muchos trabajos en grupo y ejercicios prácticos para motivar a los participantes.

El consejo es hacer que las sesiones de entrenamiento sean cortas y fáciles. Las sesiones más cortas son mejores que las más largas y es importante asegurarse de que todos participen. Entre otras cosas, también es importante ser creativo y adaptar la sesión o el contenido a los grupos involucrados. Sin embargo, lo que es muy importante y útil para mantener la motivación es una buena planificación y el uso de ejercicios de calentamiento y técnicas de apoyo, así

	<p>como talleres interactivos y prácticos, estudios de casos y múltiples ejemplos.</p>
<p>Métodos de evaluación</p>	<p>La reflexión, el informe y la evaluación son partes esenciales de cualquier capacitación o taller. Permiten evaluar todos los aspectos y características de la actividad y ayudan a formular o proponer mejoras para la misma actividad en el futuro.</p> <p>Al reflexionar sobre los resultados de su aprendizaje, los participantes tienen la oportunidad de darse cuenta de lo que han aprendido durante la capacitación, el taller o la actividad y aplicarlo a sus circunstancias de vida/trabajo. En los anexos se puede encontrar una plantilla para las pruebas de entrada y salida. La valutazione aiuterà a valutare i risultati e l'impatto dell'attività.</p> <p>Uno de los métodos de evaluación más utilizados es pedir retroalimentación a los participantes. Ayuda a comprender las debilidades y fortalezas de las actividades.</p> <p>Existen varios métodos que se pueden utilizar para solicitar comentarios:</p> <p>Métodos visuales:</p> <p>Estos métodos ayudan a los participantes a dar su opinión de forma más dinámica. Es importante dar a los participantes la oportunidad de expresar su opinión verbalmente para que la evaluación sea más completa. En este caso, es importante que uno de los facilitadores tome nota de la comentarios o declaraciones.</p> <p>Los facilitadores pueden elegir diferentes métodos para organizar la retroalimentación.</p> <p>Comentarios orales:</p> <p>Los métodos de evaluación visual se pueden combinar con métodos orales. Es importante combinar este tipo de retroalimentación con el tipo escrito, considerando que no hay tiempo para preguntar a cada participante y es posible que los participantes no quieran compartir su opinión frente al grupo.</p> <p>Este tipo de retroalimentación es dinámico pero puede excluir a los participantes que no quieren o no pueden compartir su opinión frente al grupo. Uno de los facilitadores debe tomar nota de los comentarios o declaraciones de los participantes.</p> <p>Comentarios escritos:</p>

	<p>Una forma muy efectiva de obtener retroalimentación de los participantes es pedirles que completen un breve cuestionario.</p> <p>El cuestionario siempre debe ofrecer espacio para la autorreflexión del participante, pero también espacio para desarrollar su propia argumentación con respecto a la capacitación. Los cuestionarios deben ser anónimos. La ventaja de la retroalimentación escrita es que se puede revisar más tarde para sacar conclusiones y producir un informe. El anonimato brinda a los participantes la oportunidad de ser honestos al responder las diferentes preguntas.</p> <p>Los informes pueden ayudar a acelerar los proyectos, adoptar nuevos enfoques a los problemas y lograr objetivos difíciles. En lugar de una conversación informal sobre lo que funcionó y lo que no, un informe profundiza en por qué sucedieron las cosas. Debe examinar cuatro preguntas.</p> <p>Preguntas clave:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué estábamos tratando de lograr? Comience reafirmando los objetivos que estaba tratando de lograr en cada módulo. 2. ¿Dónde logramos (o fallamos) nuestras metas? Revise los resultados y asegúrese de que el grupo esté alineado. 3. ¿Qué condujo a nuestros resultados? Esta sección debe profundizar más que las respuestas obvias de primer nivel. 4. ¿Qué debemos empezar, dejar o seguir haciendo? Habiendo descubierto las causas, ¿qué debemos hacer ahora que sabemos lo que sabemos?
<p>Elementos de innovación</p>	<p>Las herramientas para apoyar esta parte son muchas y variadas.</p> <p>Los formadores deben dedicar y planificar el tiempo necesario para utilizarlos correctamente.</p> <p>Para esta parte es bueno</p> <ul style="list-style-type: none"> - Adoptar las metodologías descritas, como el aprendizaje basado en la investigación, el aprendizaje entre pares, el coaching - Adaptar los mensajes de comunicación a las necesidades de los diferentes participantes, centrarse en los aspectos positivos del espíritu empresarial de las mujeres y adaptar el uso de los términos a cada contexto nacional;

	<p>-Considerar las habilidades y competencias de los participantes para gestionar también la implicación de posibles stakeholders imprescindibles.</p> <p>Los mentores, junto con el capacitador, pueden usar el esquema a continuación para las evaluaciones en curso del módulo.</p>
--	--

2.6	Aplicación de las tendencias básicas del marketing moderno
<p>Descripción general</p>	<p>La Unidad tiene como objetivo introducir al formador en la definición de "Aplicación de las tendencias básicas en el marketing moderno".</p> <p>El grupo objetivo del proyecto, como se mencionó anteriormente, son mujeres que desean convertirse en empresarias o mejorar sus habilidades y, por lo tanto, es importante describir con precisión los fundamentos teóricos y prácticos, así como el contexto formal más amplio de las políticas europeas que respaldan las estrategias de marketing para los participantes y sus actividades.</p> <p>El propósito de esta sesión es ayudar a las personas a comprender que el objetivo clave de los esfuerzos de marketing de una organización es desarrollar relaciones satisfactorias con los clientes para el beneficio tanto del cliente como de la organización. Estos esfuerzos llevan al marketing a jugar un papel importante dentro de la mayoría de las organizaciones y dentro de la sociedad.</p> <p>Los participantes aprenderán cómo construir un equipo de marketing moderno y las habilidades necesarias.</p> <p>Y nuevamente, comprenderán que el propósito de la marca en marketing es generar confianza en el consumidor y crear lealtad. Su marca no solo brindará a sus compradores una forma de recordarlos, sino que también creará una identidad para su negocio para que puedan destacarse de la competencia.</p> <p>Puntos clave de aprendizaje del módulo</p> <ul style="list-style-type: none"> - Marca - Tendencias de mercadotecnia - Marketing electrónico y marketing en redes sociales - Economía circular en marketing, branding en la economía circular

<p>Resultados esperados</p>	<p>El formador ayudará a los participantes a:</p> <ul style="list-style-type: none"> - utilizar las tendencias modernas de marketing y comunicación y la economía circular para el desarrollo empresarial - persuadir a las tendencias seleccionadas para el desarrollo empresarial del negocio - defender sus elecciones para utilizar las tendencias modernas de marketing y comunicar la economía circular. <p>Los participantes también podrán evaluar su propia preparación y comprensión a través de la tabla a continuación:</p> <table border="1" data-bbox="526 543 1401 1194"> <thead> <tr> <th></th> <th>Very good</th> <th>Good</th> <th>Sufficiently</th> <th>poorly</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>My competences have changed in scope</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Understanding what it means to start a business</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Organizational culture and management styles</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Sustainable and efficient use of resources; and sustainable developing planning</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>RESULTS:</td> <td>VERY, VERY WELL! You did a great job</td> <td>WELL! it's a good job even if it can be improved</td> <td>You are on the right path, you need to work on it</td> <td>Oops! let's get it inside! We need to review everything to improve</td> </tr> </tbody> </table>		Very good	Good	Sufficiently	poorly	My competences have changed in scope					Understanding what it means to start a business					Organizational culture and management styles					Sustainable and efficient use of resources; and sustainable developing planning					RESULTS:	VERY, VERY WELL! You did a great job	WELL! it's a good job even if it can be improved	You are on the right path, you need to work on it	Oops! let's get it inside! We need to review everything to improve
	Very good	Good	Sufficiently	poorly																											
My competences have changed in scope																															
Understanding what it means to start a business																															
Organizational culture and management styles																															
Sustainable and efficient use of resources; and sustainable developing planning																															
RESULTS:	VERY, VERY WELL! You did a great job	WELL! it's a good job even if it can be improved	You are on the right path, you need to work on it	Oops! let's get it inside! We need to review everything to improve																											
<p>Directrices del evaluador</p>	<p>Una vez más, el mayor desafío para todos los socios es claramente mantener la motivación y el interés de los participantes, así como la interacción.</p> <p>El uso de tutoría individual es particularmente útil para superar este desafío.</p> <p>En el entrenamiento se utilizaron muchos estímulos y aperturas y cierres divertidos en todos los módulos.</p> <p>Se organizaron muchos trabajos en grupo y ejercicios prácticos para motivar a los participantes.</p> <p>El consejo es hacer que las sesiones de entrenamiento sean cortas y fáciles. Las sesiones más cortas son mejores que las más largas y</p>																														

	<p>asegúrese de que todos estén involucrados. Entre otras cosas, también es importante ser creativo y adaptar la sesión o el contenido a los grupos involucrados. Sin embargo, lo que es muy importante y útil para mantener la motivación es una buena planificación y el uso de ejercicios de calentamiento y técnicas de apoyo, así como talleres interactivos y prácticos y estudios de casos.</p>
<p>Métodos de evaluación</p>	<p>La reflexión, el informe y la evaluación son partes esenciales de cualquier capacitación o taller. Permiten evaluar todos los aspectos y características de la actividad y ayudan a formular o proponer mejoras para la misma actividad en el futuro.</p> <p>Al reflexionar sobre los resultados de su aprendizaje, los participantes tienen la oportunidad de darse cuenta de lo que han aprendido durante la capacitación, el taller o la actividad y aplicarlo a sus propias circunstancias de vida/trabajo. En los anexos puede encontrar un modelo de cuestionario de evaluación (en el folleto: evaluación de autoevaluación). Al pedir a los participantes que respondan el cuestionario, es importante ayudarlos a recordar que no hay respuestas correctas o incorrectas, porque el proceso de aprendizaje y los resultados difieren de persona a persona. La evaluación ayudará a evaluar los resultados y el impacto de la actividad.</p> <p>Uno de los métodos de evaluación más utilizados es pedir retroalimentación a los participantes: ayuda a comprender las debilidades y puntos fuertes de la actividad.</p> <p>Existen varios métodos que se pueden utilizar para solicitar comentarios:</p> <p>Métodos visuales:</p> <p>Estos métodos ayudan a los participantes a dar su opinión de forma más dinámica. Es importante dar a los participantes la oportunidad de expresar su opinión verbalmente para que la evaluación sea más completa. En este caso, es importante que uno de los facilitadores tome nota de la comentarios o declaraciones.</p> <p>Los facilitadores pueden elegir diferentes métodos para organizar la retroalimentación.</p> <p>Comentarios orales: Los métodos de evaluación visual se pueden combinar con métodos orales. Es importante combinar este tipo de feedback con el escrito, teniendo en cuenta que no hay tiempo para preguntar.</p> <p>cada participante y los participantes pueden no querer compartir su opinión frente al grupo.</p>

	<p>Este tipo de retroalimentación es dinámico pero puede excluir a los participantes que no quieren o no pueden compartir su opinión frente al grupo. Uno de los facilitadores debe tomar nota de los comentarios o declaraciones de los participantes.</p> <p>Comentarios escritos:</p> <p>Una forma muy efectiva de obtener retroalimentación de los participantes es pedirles que completen un breve cuestionario. El cuestionario siempre debe ofrecer espacio para la autorreflexión del participante, pero también espacio para desarrollar su propia argumentación con respecto a la capacitación. Los cuestionarios deben ser anónimos. La ventaja de la retroalimentación escrita es que es posible revisarla más tarde para sacar conclusiones y producir un informe. El anonimato brinda a los participantes la oportunidad de ser honestos al responder las diversas preguntas.</p> <p>Los informes pueden ayudar a acelerar los proyectos, adoptar nuevos enfoques a los problemas y lograr objetivos difíciles. En lugar de una conversación informal sobre lo que funcionó y lo que no, un informe profundiza en por qué sucedieron las cosas. Debe examinar cuatro preguntas.</p> <p>Preguntas clave:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué estábamos tratando de lograr? Comience reafirmando los objetivos que estaba tratando de lograr en cada módulo. 2. ¿Dónde logramos (o fallamos) nuestras metas? Revise los resultados y asegúrese de que el grupo esté alineado. 3. ¿Qué condujo a nuestros resultados? Esta sección debe profundizar más que las respuestas obvias de primer nivel. 4. ¿Qué debemos empezar, dejar o seguir haciendo? Habiendo descubierto las causas, ¿qué debemos hacer ahora que sabemos lo que sabemos?
<p>Elementos de innovación</p>	<p>Las herramientas para apoyar esta parte son muchas y variadas. Los formadores deben dedicar y planificar el tiempo necesario para utilizarlos correctamente.</p> <p>Para esta parte es bueno</p> <ul style="list-style-type: none"> - Adoptar las metodologías descritas, como el aprendizaje entre pares, el coaching individual/de equipo; - Adaptar los mensajes de comunicación a las necesidades de los diferentes participantes, centrarse en los aspectos positivos del espíritu empresarial de las mujeres y adaptar el uso de los términos a cada contexto nacional; - Considerar las habilidades y competencias de los participantes para gestionar también la implicación de posibles stakeholders imprescindibles. <p>Los mentores, junto con el formador, pueden utilizar el esquema ya adjunto a los módulos anteriores para las evaluaciones in itinere del módulo.</p>

3.1	COMUNICACIÓN EFECTIVA
Descripción general	El objetivo de la sesión es aprender los principales conceptos de comunicación, negociación, storytelling, el uso de diversas formas de comunicación para lograr los resultados esperados en los negocios. Los elementos de la comunicación efectiva se van a aplicar en la práctica durante tres tipos de talleres: dar un discurso público, negociar un tema, contar historias.
Resultados esperados	<ul style="list-style-type: none"> • Inspirar y entusiasmar a las partes interesadas relevantes • Obtenga el apoyo necesario para lograr resultados valiosos de la comunicación efectiva • Demostrar comunicación efectiva: hablar en público, persuasión, negociación y narración de historias.
Directrices del evaluador	<p>La evaluación de los resultados obtenidos en este taller consta de estas variables en la composición y peso de la nota final:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Demostración de las habilidades para hablar en público: 40 por ciento; • Presentación de la historia comercial: 30 por ciento; • Aplicación de las habilidades de negociación- 30 por ciento. <p>Se recomienda el método de evaluación basada en el desempeño para evaluación basada en el desempeño son complejas y de duración limitada, se recomienda utilizar el tipo de presentación oral para evaluar las habilidades dobles (hablar en público y narración de negocios) en función del objetivo de persuadir a los demás . Toma una forma de discurso de negocios.</p> <p>Los siguientes criterios se pueden desarrollar en la rúbrica:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) proximidad del discurso a la audiencia, respeto, confianza; 2) estructura de un discurso: atracción de atención, entrega del mensaje principal, final; 3) efecto emocional de convencimiento de los valores y la misión empresarial elegidos;

	<p>4) concisión, articulación, ritmo, pausas, tono del discurso;</p> <p>5) uso del lenguaje corporal: postura, gestos, contacto visual, expresión facial.</p> <p>La evaluación de las habilidades de negociación, que sigue a la entrega del conocimiento teórico del material relacionado, así como a la actividad de juego de roles para realizar el proceso de negociación, podría organizarse aplicando el método de una encuesta de autoconfianza relacionada con el curso. Los participantes deben evaluar su capacidad para usar las habilidades en el rango dado:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Me siento completamente confiado; • Estoy bastante confiado; • Estoy algo confiado; • Estoy bastante inseguro; • Estoy inseguro y estresado. <p>Las preguntas de la encuesta deben incluir las habilidades detalladas de negociación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad para conectarse con personas y construir relaciones; • Habilidad para declarar los objetivos e intenciones; • Capacidad para proponer una oferta; • Capacidad para negociar declaraciones hacia un resultado de ganar-ganar; • Habilidad para encontrar argumentos correctos; • Capacidad para mantener las etapas, el ritmo de negociación y el espíritu constructivo; • Posibilidad de ir al acuerdo y cerrar.
<p>Métodos de evaluación</p>	<p>El método de evaluación basada en el desempeño demuestra el éxito del aprendizaje auténtico, la evidencia de comprensión a través de una transferencia de habilidades prácticas. El tipo de presentación oral como presentación de un discurso comercial puede resultar atractivo para todo el grupo de alumnos.</p> <p>El método de una encuesta de autoconfianza relacionada con el curso evalúa la capacidad del participante para aplicar las habilidades en el área del curso.</p>

**Elementos de
innovación**

La evaluación por pares puede introducirse en el sistema de evaluación de las habilidades y destrezas de la comunicación eficaz y persuasiva.

PARTE 3 Crea tus sinergias

Al final de esta parte, los participantes deben preparar

- El análisis de mercado y el mapa de Stakeholders para asegurarse de que estén conectados con una variedad de actores que puedan apoyarlos y ayudarlos.
- Crear una red de contactos, que podrían ser proveedores y sus sectores objetivo.

Objetivos de aprendizaje específicos

- ✓ analizar, evaluar y elaborar ricas "imágenes" del futuro relacionadas con problemas de sostenibilidad y marcos de resolución de problemas de sostenibilidad
- ✓ Comunicación actualizada para la "comprensión de la economía circular" y la "narración de historias de la economía circular"
- ✓ Inspirar y entusiasmar a las partes interesadas relevantes para obtener el apoyo necesario para lograr resultados valiosos
- ✓ Demostrar comunicación efectiva, persuasión, negociación y liderazgo.
- ✓ Trabajar juntos y cooperar con otros para desarrollar ideas y convertirlas en acción.
- ✓ Resolver conflictos y hacer frente a la competencia de forma positiva cuando sea necesario

3.1	CONSTRUYENDO UNA RED EFICAZ Y ESTABLE
<p>Descripción general</p>	<p>Las relaciones comerciales se pueden crear en un entorno y contexto comercial particular, desarrollado bajo una necesidad especial del negocio, por lo tanto, es un proceso más corto o más largo del desarrollo de una red comercial estable y efectiva.</p> <p>El curso invita a los participantes a establecer un plan paso a paso de la estrategia de red completa de su negocio sostenible, incluido el desarrollo de estrategias de red fuera de línea y redes sociales.</p>
<p>Resultados esperados</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Esclarecer las razones de la creación de redes fuera de línea como una naturaleza esencial y cargo de cualquier desarrollo empresarial. • Para establecer toda una estrategia de networking empresarial. • Construir un plan de conexiones comerciales significativas. • Elaborar una estrategia de red social media.
<p>Directrices del evaluador</p>	<p>La evaluación de los resultados obtenidos en este curso consta de estas variables:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad para aplicar las habilidades de gestión estratégica mediante la definición de los objetivos comerciales correctos de comunicación: 40 por ciento de la evaluación total. • Evaluación crítica de las ventajas y deficiencias de varias conexiones y canales de medios en el área comercial: 40 por ciento de la evaluación total. • Habilidades demostradas para hacer un plan completo o visualización de acciones de comunicación comercial: 20 por ciento de la evaluación total. <p>El método recomendado de evaluación es un cuestionario abierto. Los participantes deben utilizar el material de las tareas realizadas dentro de la sesión para dar las respuestas. Las preguntas sirven como instrumento de verificación cruzada para evaluar los conocimientos y habilidades adquiridos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son las principales razones por las que su empresa desarrolla relaciones fuera de línea?

	<ul style="list-style-type: none"> • Recuerde a uno de los socios seleccionados de su red comercial fuera de línea y explique las capacidades que el socio podría aportar para el objetivo comercial seleccionado. • Describa las acciones tácticas de su empresa en las redes sociales para alcanzar el propósito de comunicación para encontrar nuevos empleados (el propósito de la comunicación puede variar dentro del grupo de participantes). • ¿Cuáles son las principales responsabilidades de una persona a cargo de las redes sociales? • ¿Cuáles son las carencias/riesgos de la comunicación en las redes sociales? • ¿Qué tipo de relaciones puede desarrollar para promover los temas de sostenibilidad de su negocio? • ¿Qué socios de redes pueden crear la mayor cadena de valor agregado para su negocio? <p>Si el evaluador lo requiere, se pueden incluir más preguntas en un banco de preguntas.</p>
Métodos de evaluación	<p><i>Preguntas abiertas</i> es una forma de evaluación auténtica, que permite a los alumnos utilizar habilidades de pensamiento de orden superior a través de una variedad de áreas de contenido.</p> <p>Hay una recomendación para proporcionar aproximadamente 3 preguntas elegidas, que cubren la gestión estratégica y las tácticas para las redes sociales fuera de línea, en línea.</p>
Elementos de innovación	Las preguntas generadas por pares del grupo de estudiantes serían una experiencia más inspiradora.

3.2	CONSTRUYENDO UNA RED EFICAZ Y ESTABLE
Descripción general	Las relaciones comerciales se pueden crear en un entorno y contexto comercial particular, desarrollado bajo una necesidad especial del negocio, por lo tanto, es un proceso más corto o más largo del desarrollo de una red comercial estable y efectiva.

	<p>El curso invita a los participantes a establecer un plan paso a paso de la estrategia de red completa de su negocio sostenible, incluido el desarrollo de estrategias de red fuera de línea y redes sociales.</p>
Resultados esperados	<ul style="list-style-type: none"> • Esclarecer las razones de la creación de redes fuera de línea como una naturaleza esencial y cargo de cualquier desarrollo empresarial. • Para establecer toda una estrategia de networking empresarial. • Construir un plan de conexiones comerciales significativas. • Elaborar una estrategia de red social media.
Directrices del evaluador	<p>La evaluación de los resultados obtenidos en este curso consta de estas variables:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad para aplicar las habilidades de gestión estratégica mediante la definición de los objetivos comerciales correctos de comunicación: 40 por ciento de la evaluación total. • Evaluación crítica de las ventajas y deficiencias de varias conexiones y canales de medios en el área comercial: 40 por ciento de la evaluación total. • Habilidades demostradas para hacer un plan completo o visualización de acciones de comunicación comercial: 20 por ciento de la evaluación total. <p>El método recomendado de evaluación es un cuestionario abierto. Los participantes deben utilizar el material de las tareas realizadas dentro de la sesión para dar las respuestas. Las preguntas sirven como instrumento de verificación cruzada para evaluar los conocimientos y habilidades adquiridos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son las principales razones por las que su empresa desarrolla relaciones fuera de línea?

	<ul style="list-style-type: none"> • Recuerde a uno de los socios seleccionados de su red comercial fuera de línea y explique las capacidades que el socio podría aportar para el objetivo comercial seleccionado. • Describa las acciones tácticas de su empresa en las redes sociales para alcanzar el propósito de comunicación para encontrar nuevos empleados (el propósito de la comunicación puede variar dentro del grupo de participantes). • ¿Cuáles son las principales responsabilidades de una persona a cargo de las redes sociales? • ¿Cuáles son las carencias/riesgos de la comunicación en las redes sociales? • ¿Qué tipo de relaciones puede desarrollar para promover los temas de sostenibilidad de su negocio? • ¿Qué socios de redes pueden crear la mayor cadena de valor agregado para su negocio? <p>Si el evaluador lo requiere, se pueden incluir más preguntas en un banco de preguntas.</p>
Métodos de evaluación	<p><i>Preguntas abiertas</i> es una forma de evaluación auténtica que permite a los alumnos utilizar habilidades de pensamiento de orden superior a través de una variedad de áreas de contenido.</p> <p>Hay una recomendación para proporcionar aproximadamente 3 preguntas elegidas, que cubren la gestión estratégica y las tácticas para las redes sociales fuera de línea, en línea.</p>
Elementos de innovación	Las preguntas generadas por pares del grupo de estudiantes serían una experiencia más inspiradora.

3.3	Redes sociales y presencia en línea
Descripción general	El módulo introduce el concepto de medios sociales y presencia en línea. Las redes sociales se presentan en detalle y se realiza un análisis de las diferentes plataformas disponibles, así como sus resultados. Además, el participante recibe una introducción sobre cómo crear una presencia en las redes sociales y cómo mantenerla y

	<p>mejorarla. Una inmersión profunda en varios aspectos relacionados con las redes sociales; incluyendo cómo usar las redes sociales para los negocios, qué trampas evitar, cómo conectarse con los clientes y las partes interesadas, así como manejar los comentarios negativos. También se introduce el concepto de responsabilidad electrónica. Finalmente, los participantes recibirán las herramientas necesarias para crear su propia estrategia de redes sociales y tendrán la oportunidad de crearla como parte del módulo.</p>
Resultados esperados	<p>Al final de las sesiones, los participantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● comprender y diferenciar entre los diferentes tipos de redes sociales y sus usos ● ser capaz de usar plataformas de redes sociales incluso para su negocio ● ser capaz de mantener y seguir mejorando en sus propias plataformas de redes sociales ● ser capaz de identificar y evitar las trampas del uso de las redes sociales ● ser capaz de manejar comentarios negativos ● estar más informado sobre la responsabilidad ● crear su propia estrategia de redes sociales
Directrices del evaluador	<p>Planificación de una estrategia de redes sociales: se ha pedido a los participantes que creen su estrategia de redes sociales para su negocio. La estrategia debe incluir las plataformas de redes sociales que la persona va a utilizar y el propósito que van a tener en relación con su negocio. Además, los participantes deberían poder enumerar los resultados SMART para sus diferentes plataformas. Los participantes también deben incluir un plan de monitoreo de redes sociales.</p>
Métodos de evaluación	<p>Los participantes pueden ser evaluados de las siguientes maneras:</p> <ul style="list-style-type: none"> - observación: la participación de los participantes en discusiones grupales y sus preguntas o comentarios en clase ayudarán al evaluador a recopilar comentarios generales sobre el progreso del participante - Se puede utilizar una rúbrica para evaluar la efectividad de la estrategia de redes sociales creada. El evaluador puede usar directamente la

		rúbrica para brindar retroalimentación formativa sobre el progreso del individuo. La rúbrica también puede ser utilizada como una herramienta de reflexión de autoevaluación por parte de los propios participantes para medir su propio progreso.
Elementos de innovación	de	Los participantes van a crear su propia estrategia de redes sociales que es de relevancia directa para su empresa.

3.4		Eventos de networking
Descripción general		<p>Los participantes serán introducidos al concepto de trabajo en red; tanto desde un punto de vista teórico como desde un lado más práctico. Los eventos de networking y networking se van a discutir y definir desde un aspecto más teórico.</p> <p>También se compartirán las trampas y las trampas de las redes para tener más confianza. También se comunicarán las diferentes redes europeas de Mujeres Emprendedoras. A los participantes también se les mostrará cómo crear un plan de networking y tendrán la oportunidad de diseñar su propio plan de networking. En conclusión, los participantes experimentarán la creación de redes ellos mismos.</p>
Resultados esperados		<p>Al final de la sesión, los participantes podrán:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● entender más acerca de las redes ● tenga más confianza en la creación de redes mientras puede evitar cualquier trampa ● ser capaz de diseñar y hacer uso de un plan de acción de trabajo en red, así como un plan de seguimiento ● tomar conciencia de las redes europeas de mujeres empresarias
Directrices del evaluador	del	Se debe observar el desempeño de los participantes durante las diferentes actividades prácticas y se debe brindar retroalimentación formativa y constructiva. Esto ayudará a aumentar su confianza.
Métodos de evaluación		Los participantes serán evaluados utilizando varios métodos:

	<ul style="list-style-type: none"> ● los participantes serán observados y se les dará retroalimentación después de la actividad de trabajo en red 1 ● el participante recibirá retroalimentación sobre las fortalezas y debilidades de su plan de acción de trabajo en red y su plan de seguimiento ● los participantes serán observados y recibirán retroalimentación después del bingo de redes ● los participantes también se evaluarán a sí mismos a través de la herramienta de autoevaluación
<p>Elementos de innovación</p>	<p>A lo largo de este módulo se utilizan una serie de elementos innovadores. El participante tendrá la oportunidad de experimentar la teoría brindada en la parte inicial de la sesión en la práctica, brindando así una experiencia más práctica. Además, los participantes podrán beneficiarse de los comentarios formativos proporcionados, así como hacer uso de la autoevaluación para poder seguir mejorando y ganando confianza a medida que interactúan.</p>

PARTE 4 Planificación empresarial

Al final de esta parte, los participantes deben preparar

- Se informará a los participantes sobre cómo crear un documento escrito formal que contenga los objetivos de su negocio, los métodos para alcanzar esos objetivos y el plazo para el logro de los objetivos.

Objetivos de aprendizaje específicos

- ✓ Estime los costos, planifique, ponga en marcha y evalúe las decisiones financieras a lo largo del tiempo
- ✓ Tomar decisiones cuando el resultado de esa decisión es incierto, cuando la información disponible es parcial o ambigua, o cuando existe el riesgo de resultados no deseados.
- ✓ Dentro del proceso de creación de valor, incluya formas estructuradas de probar ideas y prototipos desde las primeras etapas, para reducir los riesgos de fallar.
- ✓ Manejar situaciones de rápido movimiento con prontitud y flexibilidad.
- ✓ Establece metas a largo, mediano y corto plazo
- ✓ Definir prioridades y plan de acción

4.1	FINANZAS EMPRESARIALES Y NUEVAS HERRAMIENTAS FINANCIERAS
Descripción general	Durante esta lección, aprenderá sobre la administración financiera total de una organización. Aprenda a obtener ganancias utilizando una variedad de herramientas y procedimientos financieros modernos, así como tácticas y planes alternativos. Revisará los siguientes puntos con más detalle: <ul style="list-style-type: none">○ Contabilidad y Finanzas○ Inversiones○ Oportunidades de Financiamiento○ Decisiones sobre dividendos○ Plan de Reducción de Deuda○ Posibilidades de financiación a largo plazo○ Software y servicios financieros en la era digital○ Patrocinios○ Recaudación de fondos

Resultados esperados	<ul style="list-style-type: none"> • Determine la cantidad total de activos que se retendrán en su empresa • Combinar estos activos con los perfiles de riesgo de la compañía • Elija fuentes de financiamiento que resulten en la mejor estructura de capital • Planifica y decide cómo dividir o mantener los ingresos de tu empresa • Tomar buenas decisiones de inversión para evitar endeudarse
Directrices del evaluador	<p>El experto financiero llevará a cabo el enfoque de medir los resultados del aprendizaje examinando los resultados concretos. Quienes evalúen, en cambio, pueden hacerlo a través de la siguiente plataforma.</p> <p>Los participantes participarán activamente en el proceso para ayudarlos a adaptarse y acelerar su aprendizaje. En este caso se empleará el método de aprender haciendo.</p>
Métodos de evaluación	<p>Los mentores deben estar familiarizados con los cálculos financieros para ayudar con esta sección. Como resultado, es una buena idea revisar las herramientas y pautas que se utilizarán en las actividades antes de comenzarlas. Los mentores deben practicar el uso de herramientas únicas antes de participar en actividades que las requieran.</p> <p>Los mentores deben, en particular, hacer lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Cuando sea necesario, brindar asistencia y asesorar a los alumnos. ○ Siga las metas y objetivos de las sesiones de capacitación para lograrlos. ○ Examine el trabajo completado de los alumnos. ○ Animar a los alumnos a trabajar en equipo. ○ Si es necesario, consulte a los alumnos después de la sesión de formación. ○ Anime a los participantes a construir su propio negocio.
Elementos de innovación	<p>Los participantes participarán activamente en el proceso para ayudarlos a adaptarse y acelerar su aprendizaje. El aprendizaje experiencial es el elemento innovador de este curso.</p>

4.2	CONTABILIDAD ANALÍTICA
Descripción general	<p>En este curso, aprenderá sobre conceptos de contabilidad y cómo leer un balance y un estado de pérdidas y ganancias para obtener una comprensión clara de la situación financiera de una empresa. También aprenderá a calcular las pérdidas y ganancias por</p>

	<p>actividad mediante el seguimiento de las cuentas de gastos e ingresos por categoría.</p> <p>Revisará los siguientes puntos con más detalle:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Definición de cada línea de productos y servicios ○ Beneficios y costos ○ Expansión (dónde queremos estar en 3 años) ○ Practica con escenarios de la vida real. ○ Estimación de costes y recursos (ROI, ROE, ROS, etc.) ○ Planifica tus finanzas
Resultados esperados	<ul style="list-style-type: none"> ● Empezar a pensar económicamente ● Reconocer los problemas fundamentales que pueden tener un impacto en su plan financiero ● Examinar una variedad de ejemplos de costos en una organización. ● Para hacer los mejores juicios estratégicos, debe tener una visión a largo plazo. ● Usar los fondos de su empresa de manera inteligente para lograr el objetivo de maximizar la riqueza y mitigar el riesgo. ● Cálculo de costos reales ● Evaluación de riesgos ● Fusionarse con la toma de decisiones de marketing y gestión.
Directrices del evaluador	<p>Los evaluadores deben tener experiencia en elaboración de presupuestos y contabilidad analítica, ser capaces de controlar los cálculos y comunicar claramente el proceso. Los mentores deben, en particular, hacer lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Cuando sea necesario, brindar asistencia y asesorar a los alumnos. ○ Siga las metas y objetivos de las sesiones de capacitación para lograrlos. ○ Examine el trabajo completado de los alumnos. ○ Animar a los alumnos a trabajar en equipo. ○ Si es necesario, consulte a los alumnos después de la sesión de formación. ○ Anime a los participantes a construir su propio negocio.
Métodos de evaluación	<p>El hecho de que se respondan analizando las dificultades es un indicio de que los alumnos comprenden el tema. En este sentido, se les puede pedir que escriban un párrafo al final del taller describiendo brevemente lo que han aprendido de la capacitación.</p>

**Elementos de
innovación**

Los participantes participarán activamente en el proceso para ayudarlos a adaptarse y acelerar su aprendizaje. El aprendizaje experiencial es el elemento innovador de este curso.

4.3	DECISIÓN FINANCIERA PARA ASEGURAR LA SOSTENIBILIDAD DEL NEGOCIO
<p>Descripción general</p>	<p>La gestión financiera es esencialmente el acto de desarrollar un plan de negocios y luego garantizar que todos los departamentos se mantengan encaminados. El establecimiento de una gestión financiera adecuada y la toma de juicios sabios ayudan a asegurar la viabilidad a largo plazo del negocio.</p> <p>Este curso enseñará a los participantes sobre la planificación financiera en este entorno. Aprenderán cómo establecer una estructura de capital, descubrir y emplear fuentes de financiamiento apropiadas y distribuir y administrar las ganancias.</p> <p>Revisará los siguientes puntos con más detalle:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Gestión financiera ○ Inversiones ○ Oportunidades de Financiamiento ○ Decisiones sobre dividendos ○ Plan de Reducción de Deuda
<p>Resultados esperados</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Calcule la cantidad total de activos que se mantendrán en su empresa. • Combine estos activos con los perfiles de riesgo de la empresa. • Elija fuentes de financiamiento que resulten en la mejor estructura de capital. • Utilice los fondos de su empresa de forma inteligente para alcanzar los objetivos de maximización de la riqueza y reducción de riesgos. • Tome una decisión sobre cómo dividir o conservar los ingresos de su empresa. • Tome buenas decisiones de inversión para evitar endeudarse.
<p>Directrices del evaluador</p>	<p>Quienes ayudarán a los participantes en las actividades deben estar familiarizados con la toma de decisiones financieras y las estrategias de inversión.</p> <p>Los mentores deben, en particular, hacer lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Cuando sea necesario, brindar asistencia y asesorar a los alumnos. ○ Examine el trabajo completado de los alumnos. ○ Animar a los alumnos a trabajar en equipo. ○ Si es necesario, consulte a los alumnos después de la sesión de formación.

Métodos de evaluación	<p>La capacidad de estudiar y explicar qué es la maximización de la riqueza y el análisis de minimización del riesgo, así como construir y presentar una estrategia de inversión, incluso si no es exhaustiva, son los marcadores más importantes del progreso del aprendizaje.</p> <p>Además de los competidores reales, debe identificar los elementos que determinan el nivel de competitividad en un entorno empresarial para garantizar su competitividad. Las 5 Fuerzas de Porter es un enfoque eficaz para hacerlo. Cree un Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter para su idea empresarial y preséntelo a su mentor en la siguiente sesión.</p>
Elementos de innovación	<p>Los participantes participarán activamente en el proceso para ayudarlos a adaptarse y acelerar su aprendizaje. El aprendizaje experiencial es el elemento innovador de este curso.</p>

4.4	CREAR UN PLAN DE NEGOCIOS
Descripción general	<p>El objetivo principal de este taller es enseñarle cómo redactar un plan de negocios basado en la información y los resultados de talleres anteriores.</p> <p>El objetivo de un plan de negocios es determinar cómo se llevará a cabo su iniciativa de empresa social (con o sin fines de lucro). El plan de negocios puede usarse para 'vender' o financiar la idea a posibles inversionistas, o puede usarse como guía para la fase de implementación del plan de negocios. Se puede utilizar tanto para escalar como para desarrollar, así como para iniciar una empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Resumen ejecutivo de un plan de negocios ○ ¿Qué debe contener un plan de negocios? ○ Consejos para escribir un plan de negocios y cómo escribir un lienzo de plan de negocios
Resultados esperados	<ul style="list-style-type: none"> ● Determinar los aspectos más importantes de un plan de empresa. ● Cree un resumen ejecutivo del plan de su empresa para que los lectores puedan tener una mejor comprensión de todo el documento. ● Prepare un plan de negocios a largo plazo que incluya una buena estrategia de marketing y financiera.

<p>Directrices del evaluador</p>	<p>Dado que esta fase es donde se lleva a cabo la síntesis de un plan de negocios, los educadores deben comprender cómo incorporar cada resultado en el proceso. Como resultado, es fundamental examinar el proceso antes del taller. Es fundamental comunicar a los participantes del taller cómo se utilizarán los resultados de las actividades obtenidos dentro del alcance de cada taller en la estrategia comercial de manera precisa y sin ambigüedades.</p> <p>Los mentores deben, en particular, recordar a los participantes lo que aprendieron en talleres anteriores y resumir los resultados.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Proporcionar la información teórica necesaria. ○ Estar a cargo de las sesiones prácticas. ○ Proporcionar a los alumnos apoyo y orientación según sea necesario. ○ Para finalizar las sesiones de entrenamiento, apégate a las metas y objetivos. ○ Examinar el trabajo realizado por los alumnos. ○ Anime a sus alumnos a colaborar.
<p>Métodos de evaluación</p>	<p>La principal forma de evaluación es que los mentores, que previamente dominaron cada paso del plan de negocios, verifiquen los resultados generados y presentados por los participantes.</p>
<p>Elementos de innovación</p>	<p>Los participantes participarán activamente en el proceso para ayudarlos a adaptarse y acelerar su aprendizaje. El aprendizaje experiencial es el elemento innovador de este curso.</p>

Estudios de caso

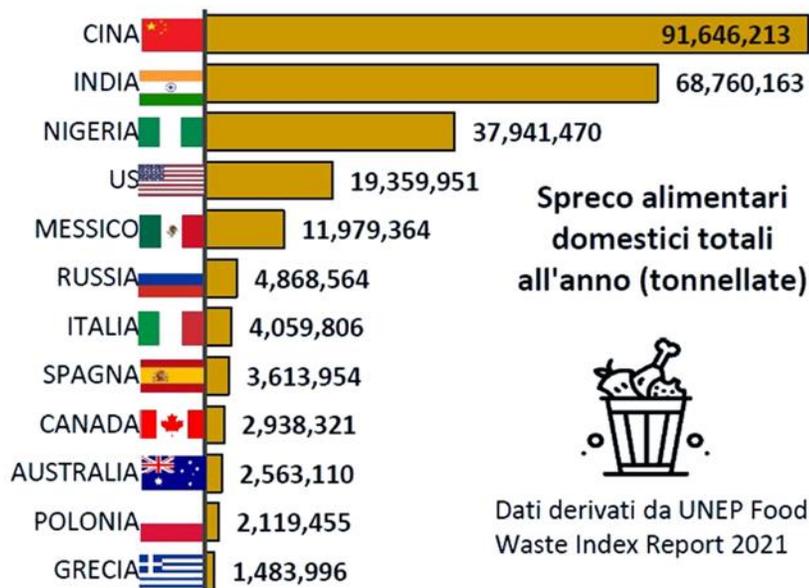
TÍTULO DEL CASO	SCIFY-CIENCIA PARA TI
SECTOR	TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES (TIC)
1. Introducción	SciFY es una organización sin fines de lucro que desarrolla sistemas TIC de última generación y los ofrece gratuitamente a todos, incluido el diseño, los detalles de implementación y el soporte necesario para resolver problemas de la vida real. Establecido en 2012 en Atenas, SciFY ha desarrollado con éxito productos y servicios innovadores y ha obtenido importantes premios, incluido uno del presidente de la República Helénica.
2. Desafío	La UE está invirtiendo miles de millones de euros en programas de investigación. Los consorcios de instituciones de investigación y las grandes empresas obtienen grandes cantidades y desarrollan tecnologías sorprendentes. Tecnologías que requieren tan solo unos meses de trabajo para convertirse en excelentes productos, que incluso son capaces de cambiarnos la vida. Pero la mayoría de ellos permanecen sin uso durante años dentro de los muros de las instituciones que los crearon. Parece una locura, pero es muy raro que alguien se haga cargo del poco trabajo que queda para llevar los mejores resultados de investigación a la vida cotidiana. Además, los investigadores por lo general simplemente no pueden entender el impacto que un producto tecnológico puede tener en la vida diaria, si se aplica de una manera amigable y accesible.
3. Solución	SciFY utiliza los resultados de la investigación y forma una comunidad de empresarios, voluntarios, investigadores y usuarios finales para crear productos útiles con el fin de resolver problemas reales. Y luego los ofrece a todos de forma gratuita. La organización está creando y compartiendo libremente herramientas tecnológicas, conocimientos y movilizandoredes para generar resultados en las áreas de impacto mencionadas anteriormente. Las principales soluciones que ofrece son:

	<p>Herramientas informáticas para ONG (gestión de voluntarios/beneficiarios), como: VoluntarioFácil (plataforma en línea para la evaluación de la gestión de voluntarios/beneficiarios) y Ciudad R Nosotros (Plataforma de crowdsourcing para amantes de la ciudad).</p> <p>herramientas de e-democracia, me gusta DemocracIT (Una plataforma colaborativa abierta y de código abierto para comentar y anotar sobre consultas públicas) y maratón de fuego (una iniciativa social donde los ciudadanos aportan ideas y soluciones para prevenir desastres por incendios).</p> <p>Tecnologías de asistencia para personas con discapacidad, como aplicaciones en línea como Estudio IC (una aplicación educativa para estudiantes con discapacidad visual) y DiAnoia (una aplicación de teléfono inteligente para pacientes con demencia inminente y sus cuidadores), dispositivos como feird (un dispositivo que permite a las personas que no pueden usar sus dedos controlar electrodomésticos), sistemas de TIC como Habla y juega (un sistema TIC que permite a las personas con discapacidad comunicarse con su entorno, ser más independientes en su tiempo libre y recibir entrenamiento y ejercicio para la rehabilitación en casa, bajo la guía de su terapeuta) y juegos electrónicos como Estudio Memo-i (una plataforma de juegos para personas ciegas).</p> <p>Soluciones de Inteligencia Artificial, como NewSuma una aplicación para crear resúmenes automáticos de noticias de muchas fuentes en dos idiomas y los ofrecía gratis.</p> <p>Actividades educacionales, como seminarios, actividades educativas y juegos educativos.</p>
<p>4. Beneficio</p>	<p>Los principales beneficios para la sociedad, generados por la actividad de SciFY son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La utilización de la tecnología punta de inteligencia artificial (aprendizaje automático, análisis de lenguaje natural, visión por computadora, etc.) para enfrentar los desafíos de manera inteligente. - Establecimiento de poderosas redes de socios (universidades, instituciones de investigación, ONG y empresas) para desarrollar nuevas soluciones colaborativas. - Soluciones de la vida real de forma gratuita. - Conocimiento compartido/conocimiento abierto de forma gratuita (códigos de fuente abierta, compartir los

	planes de los dispositivos desarrollados, comunicar los resultados de nuestras investigaciones y organizar capacitaciones).
5. Resultado	Totalmente 137000+ beneficiarios directos (mucho más indirectos) y 37 organizaciones beneficiadas de las soluciones y los productos TIC ofrecidos. SciFY ganó el Premio Global por tecnología de asistencia (Game for Blinds) y se ubicó en el 5% superior en informes sociales y responsabilidad en Grecia. Finalmente, SciFY atrae a una gran red de donantes (organizaciones benéficas, CSR, fundaciones, autoridades públicas nacionales e internacionales) e involucra una red de voluntarios para la implementación de proyectos y actividades.
6. Fuente	http://www.scify.gr/site/en/

TÍTULO DEL CASO	“REGUSTO”, puesta en marcha
SECTOR	ALIMENTO
1. Introducción	<p>En 2015, la ONU redactó 17 objetivos de desarrollo sostenible, incluyéndolos en la Agenda 2030: el punto 12.3 se centra específicamente en la producción sostenible de alimentos.</p> <p>Para 2030, entre otras cosas, tiene como objetivo "reducir a la mitad el desperdicio global de alimentos per cápita a nivel minorista y de consumo y reducir las pérdidas de alimentos en las cadenas. El desperdicio de alimentos es un problema paradójico si se compara con las cifras de hambre en el mundo: si logramos para no desperdiciar alimentos, podríamos alimentar a una persona más de cada 4. Mientras que casi el 40% del total de alimentos producidos en el mundo se tira, tres mil millones de personas en la Tierra no pueden permitirse una comida saludable todos los días, y 250 millones de personas pasan hambre. .</p> <p>Para entender la pregunta correctamente, es importante distinguir entre alimentos perdidos y alimentos desperdiciados. La primera categoría incluye alimentos que no llegan a nuestros hogares sino que se tiran después de ser recolectados (o sacrificados, en el caso de la carne): según estimaciones de la FAO en 2019, cerca del 14% del total de alimentos producidos se pierde en la calle, volviéndose incomible antes de llegar a nuestros platos.</p> <p>Distinto es el tema de los alimentos desperdiciados que, según el Food Waste Index Report 2021 del PNUMA (Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente), representarían el 17% del total de alimentos producidos, y que en 2019 habrían alcanzado las 931 toneladas. producción y suministro, incluidas las pérdidas poscosecha".</p>

Spreco alimentare totale per paese



2. Desafío

Para combatir el despilfarro, en los últimos años se han creado diversas iniciativas en las que participan empresas del sector alimentario: una de ellas es "Regusto"

3. Solución

Regusto se fundó en 2016 con el objetivo de prevenir y reducir el desperdicio alimentario, en los sectores lucrativo y no lucrativo, actuando según la lógica de la economía circular. En 2018 desarrolló una herramienta antidesperdicio que está considerada entre las primeras herramientas innovadoras para prevenir y reducir el desperdicio alimentario en el sector HoReCa. Una aplicación móvil que conecta el mundo de la restauración con los clientes para la prevención de posibles residuos. A través de la plataforma Regusto, de hecho, las empresas pueden vender y donar sus productos a organizaciones sin fines de lucro y asociaciones afiliadas. Basado en un modelo innovador de distribución de alimentos para caridad, explota la tecnología blockchain, capaz de hacer más transparentes los flujos económicos y las transferencias de productos de la empresa con fines de lucro a la institución.

4. Beneficio

La plataforma sigue un modelo B2B (término utilizado para describir las transacciones comerciales electrónicas Business to Business, que se realizan entre empresas en un mercado corporativo, y que se distinguen entre las que se realizan entre empresas y consumidores finales, indicadas en su lugar con el término B2C., es decir, Business to Consumer, ed) y funciona como un mercado solidario circular, a través del cual rastreamos y registramos el comercio en toda Italia.



A día de hoy, las entidades activas en la plataforma encuentran en stock más de 250 empresas alimentarias y no alimentarias que donan productos, tanto básicos como no esenciales.

5. Risultado

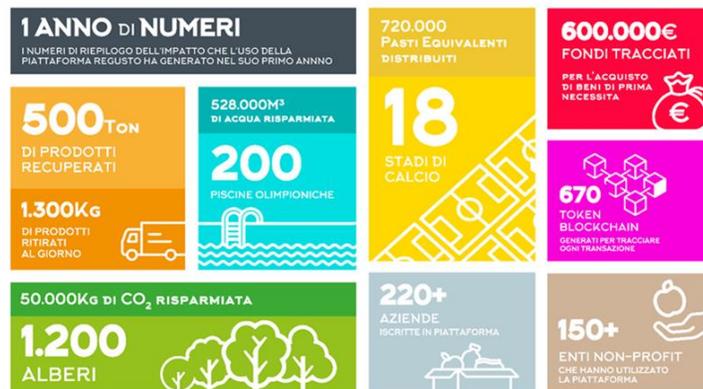
La plataforma es capaz de calcular y monitorear los impactos sociales y ambientales, a través de un conjunto de indicadores que permiten la cuantificación automática con cada donación rastreada. De hecho, calcula el impacto ambiental y social en términos de no desperdicio del producto que se recupera.

Para ello, analiza el ciclo de vida del producto desde el momento de su donación y para cada transacción se mide el equivalente en comidas distribuidas, CO2 y agua ahorrada.

Luego, los datos son certificados por un tercero, RSM International, que proporciona a la empresa una certificación de los datos que se pueden utilizar para el informe social.



Los datos actualizados a diciembre de 2021 nos dicen que hasta el momento se han tramitado a través de Regusto más de 730 toneladas de productos alimenticios y no alimenticios, de los cuales cerca del 40% donado, para un total de más de 1 millón de comidas equivalentes para un ahorro de más de 110 toneladas de CO2. . El valor de los productos negociados supera los 1,3 millones de euros.



Además de la plataforma basada en la lógica de la cadena de bloques, Regusto ha creado un proyecto de Aplicación Móvil destinado a combatir el desperdicio de alimentos mediante la explotación de la tecnología de Marketing de Proximidad.

La aplicación Regusto demostró de inmediato ser una herramienta más efectiva que nunca y con importantes beneficios tanto para los restauradores

como para los clientes. El mecanismo es sencillo: los restaurantes participantes pueden ofrecer sus propios platos para llevar con ofertas en directo de última hora y el usuario, una vez descargada la app y encontrada la oferta más adecuada, solo tendrá que seleccionar la cantidad de platos deseada, colóquelo en el carrito de compras virtual y complete la transacción,



eligiendo también su hora de recogida preferida. Cada pedido lleva asociado un código secreto que debe mostrarse al restaurador para realizar el pedido. para recoger su Bolsa de Regusto.

Marketing de Proximidad es el engranaje fundamental para hacer realidad un proyecto ya de por sí ambicioso. Gracias a la proximidad, la app de Regusto no es solo un "menú virtual", sino un sistema que permite al restaurador comunicar sus ofertas en tiempo real, a través de notificaciones enviadas directamente al cliente que se encuentra cerca de su restaurante, incitándolo a que se detenga a comprar.

A través de una plataforma web dedicada, el restaurador puede rellenar o modificar la ficha relativa a su restaurante, preparar un menú, proponer platos en oferta y estudiar sus propias estrategias de marketing.

Toda esta información, actualizada en tiempo real en la app de REGUSTO, estará a disposición de los usuarios que podrán encontrar fácilmente las ofertas más cercanas a ellos.

Además, los comerciantes pueden involucrar a las personas, con notificaciones geolocalizadas y en función de sus gustos e intereses, brindando un servicio específico y no invasivo.

La aplicación es un apoyo muy apreciado para todos aquellos que, por motivos de estudio o trabajo, no tienen el tiempo o la oportunidad de meterse en la cocina y desean tener un plato sabroso, nutritivo y posiblemente listo, sin tener que recurrir necesariamente a comida rápida o distribuidores. Con este sistema es posible monitorear los excedentes de alimentos de los restaurantes y administrarlos donándolos, por ejemplo, a organizaciones sin fines de lucro.

6. Fuente	https://www.nearit.com/it/regusto-combattere-lo-spreco-alimentare-con-la-tecnologia https://regusto.eu/index.php/2021/07/22/nuovi-strumenti-per-combattere-lo-spreco-alimentare-le-regusto-bag-come-case-history-di-sensibilizzazione-alla-sostenibilita/ https://regusto.eu/index.php/come-funziona/ https://www.secondowelfare.it/poverta-alimentare/il-contrasto-allo-spreco-e-alla-poverta-alimentare-durante-la-pandemia-le-esperienze-sinergiche-di-spesasospesa-org-e-gusto/
------------------	--

TÍTULO DEL CASO	THE KNOTTY ONES
SECTOR	GESTIÓN DE MODA Y ESTILO
1. Introducción	<p>The Knotty Ones es una marca desarrollada por mujeres empresarias lituanas.</p> <p>The Knotty Ones fue fundado por tres mejores amigos: Sandra, Danute y Akvile. Su motivación intrínseca es la creencia de que es agradable ser genial, pero es más genial ser agradable.</p> <p>Como muchas otras chicas de poco más de veinte años, pasó mucho tiempo persiguiendo las últimas tendencias y modas de la moda. Esto comenzó a cambiar rápidamente en 2014, cuando se tomaron un tiempo libre para viajar por el sudeste asiático, donde aprendieron sobre el lado oscuro de la industria de la moda rápida.</p> <p>Hoy, los jóvenes empresarios, con sede entre Brooklyn, Nueva York, y Vilnius, Lituania, persiguen el cambio de industria punto por punto.</p> <p>La empresa Mezgimo akademija, Ltd. se estableció en 2017.</p>
2. Desafío	<p>Después de no poder encontrar un tejido que fuera sostenible, que tuviera un estilo contemporáneo y una sensación cómoda, las chicas se propusieron hacerlo ellas mismas. Los jóvenes emprendedores empezaron a crear su modelo de negocio. La industria de la producción de moda y prendas de vestir siempre exige un gran poder de trabajo manual. Se sorprendieron por el hecho de que había millones de trabajadores de la confección en todo el mundo, la mayoría de ellos mujeres, que trabajaban en condiciones duras e inhumanas y ganaban salarios muy bajos. Por otro lado, sabían que muchas mujeres lituanas tienen</p>

	<p>habilidades para tejer, pero no suficientes habilidades organizativas para ganar dinero con esta actividad. Otro desafío fue resolver un problema con el estilo de la prenda de punto: debe ser moderno para adaptarse a las necesidades de las mujeres de hoy, aunque debe tener el sentido de la tradición y la herencia, para ser totalmente sostenible.</p>
3. Solución	<p>Las chicas de Knotty Ones decidieron emplear artesanas, en su mayoría amas de casa, en Lituania. La mayoría de ellos vive en aldeas y pueblos pequeños donde los trabajos son extremadamente escasos. Se les propuso involucrarse en los negocios. Las mujeres comenzaron a ganar salarios justos para mantenerse a sí mismas y a sus familias. Trabajan en sus horas libres, en un ambiente seguro y se divierten en el proceso. Los productos de la marca Knotty Ones son suéteres hogareños hechos a mano, amados por niños, jóvenes, adultos mayores e incluso mujeres de negocios. La solución para el diseño del producto se inspiró en la artesanía nortea de la vieja escuela en el tejido: se centran en la estética contemporánea y los diseños minimalistas. Los diferentes modelos están a la venta hoy para ser ordenados para la producción de una pieza. La empresa tomó una decisión consciente de usar solo material 100 por ciento natural, rechazando las fibras de poliéster que requieren cientos de años para descomponerse, pero que de hecho, la mayoría de las empresas de moda generalmente usan para la producción de prendas.</p>
4. Beneficio	<p>Los empresarios crearon una plataforma que les dio a los tejedores una oportunidad realista de lograr sus sueños. Cada compra empodera a las mujeres artesanas en áreas rurales de Lituania para tener trabajos estables, salarios justos, independencia financiera o suministros adicionales. Tres mujeres empresarias, además de las órdenes de producción, brindan un sistema de apoyo y tutoría para ayudarlas a dominar verdaderamente la artesanía. También capacitan a los tejedores en contabilidad, gestión de inventario y envíos, y asesoran a otros miembros del equipo. Estas nuevas habilidades pueden ayudarlos a crecer en su carrera.</p> <p>Las propietarias de la empresa, Danute, Akvile y Sandra, a pesar de los desafíos para mantener el equilibrio entre los asuntos comerciales y su vida personal, están empoderadas por el impacto de participar en el modelo empresarial de "mujeres</p>

	apoyando a otras mujeres" y sentir la realidad de hacer sostenible. moda más accesible.
5. Resultado	<p>La empresa comercial está creciendo en cuanto a la cantidad de empleados (de 2 a 10), lo mismo en cuanto al resultado financiero, que creció 10 veces en el período 2017-2020.</p> <p>Los clientes son atendidos con una venta exclusiva y directa, evitando los recargos tradicionales. La clientela es globalmente consciente, se siente bien contribuyendo a la sustentabilidad y participando por el bienestar social vistiendo el suéter hecho con amor.</p>
6. Fuente	<p>https://www.theknottyones.com/; Abandonando la moda rápida- Vimeo.com</p>

TÍTULO DEL CASO	Merill Rural Network - Agroturismo en Malta
SECTOR	agroturismo
1. Introducción	<p>Unas vacaciones que involucran agroturismo se pueden definir como aquellas que conectan al individuo con la naturaleza y la agricultura. Esto se puede lograr simplemente alojándose en una residencia rodeada de agricultura y naturaleza. Por lo tanto, esto permite que el individuo experimente tales entornos. Además, yendo un paso más allá, las empresas también pueden ofrecer actividades que conectan directamente al individuo con la naturaleza o las prácticas agrícolas. Ejemplos de tales actividades incluyen la recolección de frutas, el senderismo o incluso clases de cocina con productos cultivados localmente.</p> <p>Merill ofrece agroturismo en la isla mediterránea de Malta. Según su sitio web, “Merill reúne a varios agricultores, criadores y artesanos [malteses]. A través de esta red, los turistas y locales tienen la oportunidad de experimentar las hermosas áreas rurales de las Islas Maltesas y consumir productos locales genuinos.</p> <p>Nuestra misión es fomentar experiencias alternativas para locales y turistas, que contribuyan directamente a la conservación del medio ambiente y el empoderamiento de las comunidades rurales. A lo largo de los años, se constituyó la Red Rural Merill. La red ahora opera como una empresa social y su objetivo principal es aumentar la conciencia sobre la agricultura local, revivir las tradiciones y empoderar a la comunidad rural para diversificar sus ingresos de manera sostenible. Los dos grandes pilares de la red son el Turismo Rural y los Productos Locales. En ambos casos, nos esforzamos por agregar valor a los lugares y productos de los agricultores y artesanos, y cerrar la brecha entre el productor y el consumidor; de esta manera, esperamos ayudar a la comunidad rural a hacer que sus productos y servicios sean más accesibles tanto para los turistas como para los lugareños. ,</p>
2. Desafío	<p>La empresa se fundó en 2010 cuando el agroturismo o el ecoturismo no estaban realmente disponibles o considerados en Malta. Por lo tanto, Merill iba a ser la primera empresa en ofrecer dicho servicio en Malta. El desafío consistía principalmente en establecer cómo se iba a configurar el concepto de ecoturismo para el archipiélago maltés y su entorno. En segundo lugar, la empresa necesitaba determinar la mejor manera de conectar al consumidor con diferentes elementos relacionados con el medioambiente local y la agricultura al mismo tiempo que brindaba experiencias y productos auténticos además de proteger el medioambiente.</p>

3. Solución

Para superar los desafíos antes mencionados, las tareas principales de Merill fueron identificar y conectarse con personas, ONG y empresas en Malta que defendieran principios similares a los que Merill quería establecer a través de sus servicios. Esto también resultó ser un desafío, sin embargo, pudieron conectarse y trabajar en estrecha colaboración con tres empresarios malteses que tenían intereses similares. También investigaron lo que se estaba haciendo en otros países para establecer su propia opinión y definición de cómo sería el ecoturismo en Malta. "Nos dimos cuenta rápidamente de que para conservar el medio ambiente, teníamos que trabajar en estrecha colaboración con los principales actores. - a saber, los pequeños agricultores y sus familias. Creemos que el medio ambiente maltés se mantiene vivo principalmente gracias a los agricultores locales que, junto con otras partes interesadas, trabajar incansablemente para mantener nuestro campo verde". Por lo tanto, esto dio como resultado que Merill formara más una red que conecta a dichas partes interesadas.

"A lo largo de los años se constituyó la Red Rural Merill. La red ahora opera como una empresa social y su objetivo principal es aumentar la conciencia sobre la agricultura local, revivir las tradiciones y empoderar a la comunidad rural para diversificar sus ingresos de manera sostenible. Los dos grandes pilares de la red son el Turismo Rural y los Productos Locales. En ambos casos, nos esforzamos por agregar valor a los lugares y productos de los agricultores y artesanos, y cerrar la brecha entre el productor y el consumidor; de esta manera, esperamos ayudar a la comunidad rural a hacer que sus productos y servicios sean más accesibles tanto para los turistas como para los lugareños. , mientras ayuda a los agricultores y artesanos a seguir invirtiendo en sus esfuerzos diarios".

Merill también ofrece actividades que pueden disfrutar los lugareños. Estos incluyen eventos familiares o incluso actividades de formación de equipos. Por lo tanto, esto promueve aún más los valores de Merill entre la población maltesa al mismo tiempo que genera negocios locales. Esto es especialmente importante ya que garantiza que el negocio siga prosperando incluso en las temporadas de "bajo turismo".

<http://www.merillecotours.com/content/concept>

4. Beneficio	<ul style="list-style-type: none"> ● Merill ha establecido una comunidad local de agricultores y artesanos en Malta ● Merill alienta y empodera a sus socios para agregar valor a su producto ● Merill ha logrado establecer una conexión entre los agricultores y artesanos malteses y los consumidores; tanto locales como visitantes ● Merill puede atender tanto a consumidores locales como internacionales. ● Merill es una de las pocas empresas que ofrece recorridos ecológicos en las zonas rurales de Malta. ● Merill brinda oportunidades de experiencias únicas y auténticas a los consumidores que promueven prácticas agrícolas y culturales locales. ● Como resultado, Merill ayuda a salvaguardar el medio ambiente, así como la agricultura local y las prácticas o tradiciones culturales. ● Merill se ha establecido como líder en la industria del ecoturismo en Malta.
5. Resultado	<p>Merill ofrece servicios únicos e innovadores en Malta que benefician tanto a clientes locales como internacionales. Debido a la posibilidad de organizar recorridos individuales o grupales, los participantes tienen la oportunidad de experimentar los entornos rurales locales y sumergirse en las prácticas agrícolas y artesanales locales. Los participantes también se beneficiarán de la oportunidad de comprar productos genuinos directamente de los productores. Dichos productos incluyen vinos, mermeladas, miel, productos agrícolas, quesos, etc. Los productos también vienen en envases reciclables o ecológicos o en forma de cestas ecológicas para mantenerse fieles a su misión y valores. Merill también ofrece servicios innovadores como eventos de creación de equipos y actividades de clubes familiares que, por lo tanto, siguen agregando valor al entorno local, así como a los sectores agrícola y artesanal en Malta. La empresa también permite la salvaguardia del entorno natural en Malta. Como resultado, los servicios y productos ofrecidos por Merill son accesibles y de interés tanto para consumidores locales como internacionales.</p>
6. Fuente	<p>http://merill.com.mt/EcoHampers https://www.facebook.com/merillmalta/photos/?ref=page_internal</p>

TÍTULO DEL CASO	HOTEL ARLAMÓW
------------------------	----------------------

SECTOR:	TURISMO
1. Introducción	<p>La economía circular ofrece una oportunidad muy importante para lograr una mayor estabilidad y rentabilidad en la industria del turismo. Esto es especialmente cierto en tres áreas: cadena de suministro, operaciones comerciales generales y servicio al cliente. Implementar la economía circular en este sector es un desafío. La industria se basa en gran medida en un modelo lineal, utilizando muchos baratos y fácilmente recursos disponibles. Como los recursos son limitados y el modelo lineal orientado al consumo que domina la economía ya no es viable, cada vez más hoteles, restaurantes y spas están interesados en transformar su negocio a un modelo más económico. En Polonia, uno de los hoteles que utiliza la última solución ecológica es el Hotel Arłamow.</p>
2. Desafío	<p>El Centro de Recreación de la Oficina del Consejo de Ministros en Arłamow se estableció en la década de 1970. Abarcaba un área de casi 30.000 hectáreas de bosques, prados y colinas cercadas con 100 km de cerca. Aquí descansaban los dignatarios del Estado y del partido, especialmente los aficionados a la caza. En 1989, el balneario del gobierno llegó a su fin. En 2006, el complejo fue comprado por Antoni Kubicki, un ingeniero e inventor de Przeworsk. Fundó una empresa llamada "Hotel Arłamow SA" y en 2010 inició la construcción de un nuevo hotel y la ampliación y modernización del complejo de edificios existente. La primera piedra de la construcción fue colocada en octubre de 2010 por Lech Walesa. Todo el complejo, como Centro Deportivo y de Congresos de Europa del Este, se puso en funcionamiento a principios de 2014. El proyecto recibió financiación de la UE (principalmente por su valor ecológico).</p>
3. Solución	<p>Desde el comienzo de su actividad, Arłamów se ha centrado en actividades y soluciones pro-ecológicas. Es un enorme complejo ubicado en medio de la naturaleza y por eso trata el medio ambiente con respeto y cuidado. El hotel protege la naturaleza circundante y la apoya a través de extensas actividades pro-ecológicas.</p>
4. Beneficio	<p>Solución pro-ecológica en el Hotel Arłamów:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. planta propia de cogeneración de calor y electricidad con tecnología de trigeneración, es una de las más modernas y más grandes de su tipo en Polonia, que utiliza biomasa procedente de la madera como combustible; 2. invernadero propio, donde se cultivan hierbas y vegetales libres de fertilizantes y aerosoles, utilizados en la cocina del hotel para la preparación de comidas en todos los restaurantes; 3. colmenar propio; 4. una máquina de compostaje de residuos de alimentos, que bajo la influencia de la temperatura los transforma en precompost utilizado en la planta CHP para generar energía; 5. renunciar a vasos, tubos y cubiertos de plástico; 6. segregación de residuos;

	<p>7. participar en actividades de RSC como plantar árboles, construir colmenas y construir casas para erizos y pájaros; en Arłamow, el personal y los invitados plantan unos 300 árboles al año;</p> <p>8. los llamados 'muros verdes' en el Hotel son un elemento de biofilia, que incide positivamente en el bienestar de Huéspedes y Empleados;</p> <p>9. cuatro estaciones de carga para vehículos eléctricos, y el personal de seguridad del Hotel se desplaza por las instalaciones en Melexes oa caballo, lo que reduce la huella de carbono;</p> <p>10. y muchas más soluciones.</p>
5. Resultado	<p>Resultados específicos los clientes:</p> <p>1. el hotel extrae agua de los depósitos más limpios de 11 tomas (de 67 a 100 m de profundidad). El agua es tratada en sistemas especiales para garantizar su pureza y calidad y luego es distribuida a las distintas instalaciones.</p> <p>2. Además del apiario, el hotel también cultiva sus propias hierbas libres de fertilizantes y sprays, que se utilizan en los restaurantes del hotel. Los huéspedes también aprecian el té ecológico elaborado con hierbas del Herbario del hotel.</p> <p>3. En las instalaciones del Hotel Arłamow hay un pintoresco sendero natural y educativo. Este sendero llevará a los huéspedes a través de una impresionante zona forestal, de la que se encarga el Hotel Arłamow, en cooperación con la Comisión Forestal de Bircza. Aquí los huéspedes pueden encontrarse con representantes de la flora y la fauna bajo estricta protección de especies.</p> <p>4. presentaciones regulares y talleres sobre el tema de Basura Cero - cómo cocinar para usar absolutamente cada parte de los ingredientes utilizados.</p> <p>5. baños de bosque (jap. Shinrin-yoku), un tipo de terapia natural originaria de Japón, que aporta beneficios al organismo científicamente comprobados.</p>
6. Fuente	https://www.arlamow.pl/hotel-ekologiczny



TÍTULO DEL CASO	SUMSUM, LA PLATAFORMA COLABORATIVA
SECTOR	EMPRESA SOCIAL E INNOVACIÓN DIGITAL
1. Introducción	<p>Fasolà Cooperativa es una consultoría estratégica creada en 2017. Integrada actualmente al 100% por mujeres, acompaña a nivel estratégico una media de unos 200 proyectos al año vinculados al desarrollo de un proyecto de innovación con impacto en la sostenibilidad transversal en el territorio . También trabaja por el desarrollo de herramientas tecnológicas que permitan la visibilidad y viabilidad de iniciativas vinculadas al desarrollo local sostenible con impacto global. Su equipo es mentor de Women4 Climate y ha firmado un convenio de colaboración con la Cátedra Unesco de Sostenibilidad con el objetivo de apoyar proyectos de impacto social y ambiental en diferentes partes del mundo.</p>

	<p>Fasolà ha especializado una de sus áreas de actuación en el textil sostenible y ESS como su compromiso con el medio ambiente y las personas trabajando por el fortalecimiento y fomento de la sostenibilidad en un sector clave como es el textil. Apoya transversalmente desde la estrategia y viabilidad hasta el desarrollo del producto a emprendedores, organizaciones y entidades sociales con el objetivo de dinamizar, apoyar y ampliar el ecosistema de textiles sostenibles y ESS.</p>
<p>2. Desafío</p>	<p>Actualmente, los proyectos de impacto en el territorio que acompaña a Fasolà muestran tres factores no resueltos: la generación de sinergias, la visibilidad y comercialización de sus productos o servicios para ser viables, y la captación de financiación pública o privada para poder avanzar. en el desarrollo de sus proyectos. Estos tres ejes afectan en gran medida a prácticamente todas las iniciativas nuevas y otras que ya tienen alguna trayectoria. La generación de acuerdos para compartir procesos productivos o servicios, el acceso a modelos de compra colectiva o reutilización de recursos que promuevan la economía circular, los modelos de distribución más sostenibles, como la última milla o el acceso a grandes centros de consumo desde el medio rural, atrayendo financiación a través de alianzas estratégicas, captación de talento... son algunas realidades asertivas no resueltas. Por otra parte,</p>
<p>3. Solución</p>	<p>En esta línea, Fasolà ha desarrollado una plataforma digital que permite la interacción de la administración pública, los proyectos y la ciudadanía en pro de la dinamización local y territorial, la generación de proyectos de forma colaborativa, el fomento de sinergias, la visibilización de lo público y lo privado políticas, fomentando el desarrollo a nivel local, mejorando la calidad de vida de la comunidad a nivel transversal. Fasolà promueve un impacto local y territorial con una visión global, alineado con los ODS y las políticas europeas de sostenibilidad transversal, impulsando políticas de circularidad y reactivación en todos los ejes de cada comunidad, respetando la cultura local y la riqueza histórica de cada territorio. .</p> <p>En 2020 se inicia el desarrollo de la primera de las fases previstas del proyecto SUMSUM, gracias al aporte de capital propio y público. Esta primera fase incluye una parte</p>

	<p>colaborativa e interacción entre proyectos para poder desarrollar sinergias, políticas de economía circular, reutilización de recursos, lanzamientos de campañas conjuntas, búsqueda de socios o colaboradores, etc.</p> <p>SUMSUM nació con el objetivo de generar el SUMA colectivo de todas las iniciativas que están generando transformación a lo largo de los territorios y poder juntos visibilizar el impacto en el planeta, en la vida de las personas y en nuevos modelos de interrelación económica. .</p>
4. Beneficio	<p>Como respuesta a esta necesidad, ha desarrollado la plataforma digital colaborativa de textiles sostenibles en el territorio SUMSUM, que engloba y relaciona toda la cadena de valor para el fomento de la circularidad y la sostenibilidad económica colectiva de todos los actores a través de la generación de sinergias, colaboración y intercooperación de estos.</p>
5. Resultado	<p>Gracias a esta primera fase, Fasolà ha iniciado la segunda fase de desarrollo de un espacio de visibilidad y venta geolocalizado sin costes de intermediación comercial o financiera y que espera impactar en más de 4.000 proyectos en 2024. Este modelo permitirá invertir en posicionamiento digital y en consecuencia la viabilidad social y económica colectiva de los proyectos implicados, así como las políticas de economía circular y reutilización compartida de recursos.</p>
6. Fuente	<p>https://sumsumnet.com</p>



