Traducido del inglés al español - www.onlinedoctranslator.com

NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO

Módulo 1.4

ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΥΠΟΤΡΟΦΙΩΝ ΙΚΥ

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

Por qué estamos aquí hoy / expectativas

- Reconocer los nuevos modelos de negocio una nueva visión
- Conocer su importancia cuándo y por qué se usaron
- Por qué nuevos modelos de negocio para nuevas realidades productivas
- Entender la relevancia para las mujeres emprendedoras del valor
- Conocer la teoría sobre repensar en EC por qué es tan importante
- Análisis de stakeholders interesados en nuevos modelos de negocio
- Implicaciones legales cada país tiene sus barreras
- Ejemplos prácticos de estrategias para hacer el cambio a empresas "ilustradas" de CE

ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΥΠΟΤΡΟΦΙΩΝ IKY

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

parte teórica

Lista de temas

(como en el plan de estudios/ parte teórica)

- Teoría sobre el replanteamiento de la producción y el hecho de que en CE se podía iniciar el proceso en cualquier punto de la producción.
- Análisis de partes interesadas
- Implicaciones legales y barreras en cada país
- Ejemplos prácticos sobre cómo las empresas diseñan estructuras y estrategias comerciales para hacer el cambio a CE

ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΥΠΟΤΡΟΦΙΩΝ IKY

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

parte teórica

Puntos de aprendizaje
(como en el plan de estudios/ parte teórica)

- Cree en tu capacidad para influir en el curso de los acontecimientos, a pesar deincertidumbre, contratiempos y 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.
- Reflexione sobre cuán sostenibles son los objetivos sociales, culturales y económicos a largo plazo, y seleccione un curso de acción.
- 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

Imagen de origen:https://dvkconsultants.ae/modelo-de-negocio-innovacion-necesidad/

ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΥΠΟΤΡΟΦΙΩΝ IKY
Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

parte teórica

Puntos de aprendizaje
(como en el plan de estudios/ parte teórica)

- Reconocer nuevos modelos de negocio: ¿qué son y por qué se utilizan?
- Ejemplos de nuevos modelos de negocio
- Relevancia para mujeres empresarias; el valor de la mujer en el trabajo: por qué eso¿muy importante?
- Teoría sobre repensar en EC: de la economía lineal a la circular
- Ejemplos de EC
- Análisis de partes interesadas
- Implicaciones legales y barreras en cada país
- Ejemplos prácticos de estrategias para hacer el cambio a EC

ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΥΠΟΤΡΟΦΙΩΝ IKY
Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

parte teórica

Principales actividades/estructura de la sesión(teórico, práctico,…)

- Presentación de la pieza (60min)
- Breve discusión (20min)
- Actividad uno (20min) trabajo individual
- Actividad dos (20min) trabajo en parejas
- Actividad tres (20min)trabajo en parejas
- Preguntas y cierretupagssesión (50min) trabajo en equipo
- Evaluación (30min)

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

¿Qué se espera que produzca
(lista de resultados concretos)

- Los NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO se pueden utilizar como impulsores para ofrecer nuevas oportunidades e innovación mientras se apoyamujeresemprendedores en la captura de nuevos mercados, mejorando la efectividad organizacional mientras transforman los procesos organizacionales.
- Capacidad mejorada para liderar un negocio con confianza, determinación, mientras maneja el estrés y tiene un equilibrio de vida saludable.
- habilidad mejoradaidad de establecer límites claros (y respetarlos) entre la familiay negocios, con un enfoque particular en el equilibrio entre la vida laboral y personal y el bienestar personal.
- Identificar y aprovechar las oportunidades para crear valor mediante la exploración del entorno social, cultural y económico.andscape
- Identificar las necesidades y los desafíos que deben cumplirse.
- Desarrollar varias ideas y oportunidades para crear valor, incluidas mejores soluciones para los desafíos existentes y nuevos.

ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΥΠΟΤΡΟΦΙΩΝ IKY
Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Resumen de la parte teórica

El propósito de la sesión es pensar en nuevas teorías de producción para crear oportunidades y valor económico. Además, se desarrollarán ideas que incluyan soluciones ya existentes en el mercado y nuevos retos

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

¿Qué son y cuáles son los nuevos modelos de negocio?

- Mucha gente está discutiendo actualmente "**negocio disruptivo**" modelos y en ocasiones incluso ya están hartos del mundo disruptivo. Pero, ¿por qué este tema es tan importante para todos y qué debemos saber al respecto? Esta parte debería ayudarte. para comprender por qué estos nuevos modelos comerciales disruptivos son tan importantes y por qué todos deberían al menos comprender los conceptos básicos de los modelos comerciales más exitosos.
- **¿Qué es un modelo de negocio disruptivo?**Los modelos de negocios disruptivos son un tipo de innovación disruptiva que trae una nueva idea o tecnología a un mercado existente. Los participantes disruptivos en el mercado generalmente capturan demandas insatisfechas en el mercado existente.

ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΥΠΟΤΡΟΦΙΩΝ IKY

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

¿Qué son y cuáles son los nuevos modelos de negocio?

9 Disruptive Business Models

Freemium Model	Especially for low marginal cost products. Offer a free version that is not perfectly satisfying but already is attractive for customers and try to upsell with more services.
Subscription Model	It aims to bind a customer for a long term by splitting the offered service into a monthly recurring payment. Well known from Netflix.
Free Offerings	Google and Facebook are the best examples. For the user it is completely free to use and the company is trying to generate revenues based on other factors like advertising.
Marketplace Model	One- or two-sided marketplaces are a very popular internet business model. Either the market place sells a set variety of products (e.g. Product Webshops) or it offers a two sided platform like Amazon Partner or Ebay.
Sharing Economy / Access-over-Ownership	Selling limited access-over-ownership rights got famous and popular with Airbnb. It can be used to share goods which are physical assets (houses, cars, etc.) but also intangible assets (software, licenses, etc.)
User Experience Premium	One trend that can be observed with brands like Apple, Tesla, etc. which focuses on realizing higher prices by offering better user experiences.
Pyramid Model	On the internet there are a lot of pyramid models, which mostly are built around affiliate systems. Dropbox, Amazon Affiliate and also Microsoft use this model often.
(Digital) Ecosystem	The most successful business model of our time currently. It locks the customer into a own ecosystem of services and offerings so he does not need to leave. Companies earn along multiple points in the customer journey – Example for this would be Amazon or Alibaba.
On-demand Model	Uber, Cloud Computing or even Services can be bought on demand. This way a "premium access" over time and resources can be monetized according to customer needs.

© Benjamin Talin

MoreThanDigital

funded by the
+ Programme
ropean Union

¿Qué son y cuáles son los nuevos modelos de negocio?

1.**Modelo gratuito:**Uno de los modelos de negocio más utilizados. El consumidor recibe el producto o servicio básico de forma gratuita y los servicios premium por un tiempo muy limitado.

2.**Modelo de suscripción:**Por lo general, los productos y servicios también se pueden ofrecer como suscripciones. El totalMontose factura periódicamente. El objetivo es vincular al cliente a largo plazo. A diferencia de la compra única, el cliente se beneficia de mejoras y ampliaciones del servicio.

3.**ofertas gratuitas:**Un modelo que ha ganado popularidad, sobre todo a través de Google. Para algunosemprendedores, es difícil entender el motivo, pero este tipo de modelos de negocio suelen evaluar los datos de los clientes para publicidad u ofertas personalizadas, es interesante utilizar mucha información sobre los clientes.

4.**Modelo de mercado:**Para algunas industrias, los mercados ya tenían o tienen un gran potencial disruptivo. El modelo de negocio utilizado aquí suele ser un mercado digital que conecta al vendedor y al comprador en una plataforma común. El dinero generalmente se genera a través de tarifas de corretaje, comisiones o costos fijos de transacción.

ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΥΠΟΤΡΟΦΙΩΝ IKY

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

¿Qué son y cuáles son los nuevos modelos de negocio? (continuado)

5.**Economía colaborativa – Modelo de acceso sobre propiedad – Renting & Leasing:**

En el sentido clásico, la economía colaborativa se conoce como arrendamiento. Bienes o servicios que normalmente solo se pueden comprar o poner a disposición de otra persona por un período limitado detiempo. Esto se puede ejemplificar mediante el uso compartido de automóviles..El coche se pone a disposición de otra persona durante un determinado período de tiempo y un número de kilómetros previo pago.

6.**Experiencia de usuario Premium:**

Este es un modelo premium que se puede observar fácilmente usando Apple. Una buena experiencia de cliente agrega valor a un producto intercambiable. Se mejora el servicio, la marca y sobre todo la experiencia del cliente y se cobran precios premium.

ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΥΠΟΤΡΟΦΙΩΝ ΙΚΥ

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

¿Qué son y cuáles son los nuevos modelos de negocio? (continuado)

7.**Modelo de pirámide**: El modelo es un modelo de venta típico que ha estado disponible durante muchosaños. Especialmente debido a la fácil facturación de las ayudas técnicas, estos modelos piramidales se pueden construir rápidamente y administrar fácilmente. Es especialmente interesante para productos con márgenes elevados y que se explican fácilmente.

8.**Ecosistema – Crea tu propio ecosistema:**Vincular a los clientes a un ecosistema a largo plazo a través de un proceso de "bloqueo" en un servicio es el sueño de todo emprendedor. Por ejemplo, si tienes un móvil de Apple o con Android, probablemente estés incluido en este ecosistema.

9**. Modelo bajo demanda:**El tiempo es dinero, esa es la estructura de este modelo de negocio. Se vende el acceso inmediato o también el acceso premium a "tiempo". La entrega, el producto o el servicio se pueden solicitar en un momento determinado. Video-on-demand, taxi (over) on-demand y muchos otros sistemas son buenos ejemplos.

ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΥΠΟΤΡΟΦΙΩΝ ΙΚΥ

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

- **¿Qué más hay en una economía circular?**Una economía circular sigue, principalmente, “el modelo de negocio 5”:
- cadena de suministro circular "desde el principio"
- recuperación y reciclaje
- extensión de la vida del producto
- plataforma para compartir
- producido como un servicio

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

Relevancia para mujeres empresarias; el valor de la mujer en el trabajo: ¿por qué es tan importante?

- Aquí hay algunas ideas:

- El espíritu empresarial femenino es fundamental para el empleo, el crecimiento económico, la innovación, el desarrollo y la reducción de la pobreza en general;
- Las mujeres son a menudo solo las propietarias registradas oficialmente de las empresas, con el único propósito de obtener concesiones financieras y condiciones ventajosas de las instituciones de crédito y las administraciones públicas nacionales y regionales europeas; Considerando que, en realidad, estas mujeres funcionan como «fachadas», ya que, si bien asumen el riesgo empresarial, la toma de decisiones de la empresa se deja en manos de los hombres;
- Varios obstáculos para el emprendimiento femenino, como el predominio de las mujeres en el desempleo, la brecha constante en la actividad empresarial y la subrepresentación de las mujeres en las actividades de gestión, están entrelazados y son difíciles de abordar, y su eliminación requerirá cambios complejos;

ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΥΠΟΤΡΟΦΙΩΝ IKY

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

Relevancia para mujeres empresarias; el valor de la mujer en el trabajo: ¿por qué es tan importante? (continuado)

- la investigación cuantitativa sobre el espíritu empresarial femenino es scculopero estudios recientes muestran que los hombres son más propensos que las mujeres a preferir carreras empresariales;

- El espíritu empresarial femenino, una vez cuidadosamente distinguido del 'falso' trabajo por cuenta propia, es una poderosa fuente de independencia económica que ofrece a las mujeres la oportunidad de una mayor integración en los mercados laborales.mientrasel emprendimiento femenino ofrece la oportunidad para que las mujeres fortalezcan su papel como líderes empresariales e induzcan un cambio cultural tanto dentro como fuera de sus empresas; que estas mujeres pueden ser importantes modelos a seguir para las niñas y mujeres jóvenes que siguen sus pasos;

- las mujeres tienen un enorme potencial empresarial, y el espíritu empresarial femenino tiene que ver con el crecimiento económico, la creación de empleo y el empoderamiento de las mujeres;
- Y así…

ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΥΠΟΤΡΟΦΙΩΝ IKY

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

Teoría sobre el replanteamiento de la producción y el hecho de que en EC se podría iniciar el proceso en cualquier punto de la producción

- Como sabemos, una economía circular es fundamentalmente diferente de una economía lineal. En pocas palabras, en una economía lineal extraemos materias primas que procesamos en un producto que se desecha después de su uso. En una economía circular, cerramos los ciclos de todas estas materias primas. Cerrar estos ciclos requiere mucho más que reciclar

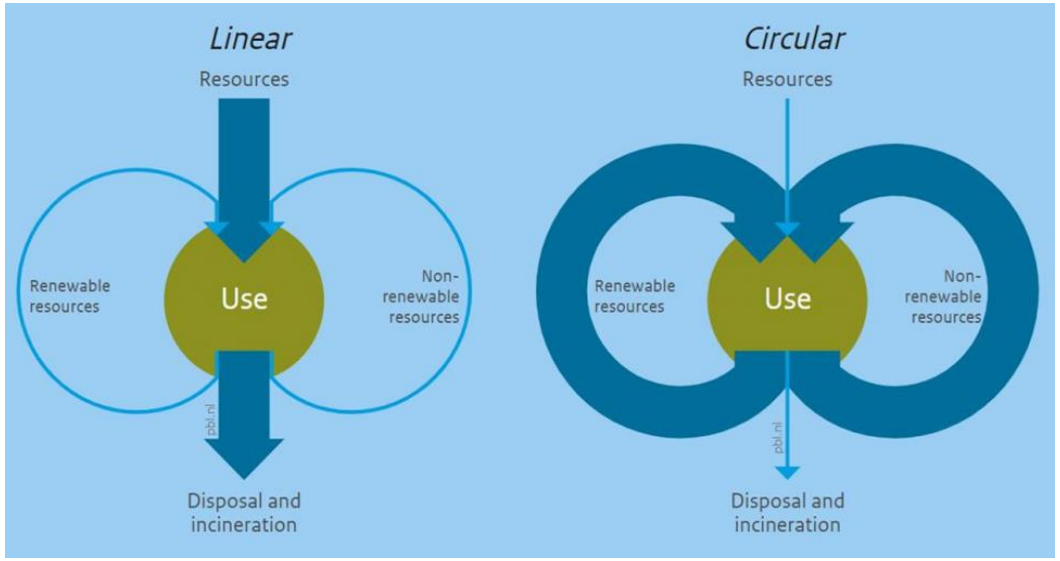

Figura 1:**El grande**reutilización de materias primas en una economía circular

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

Análisis de partes interesadas

- El establecimiento de modelos de negocios circulares subraya la importancia de las relaciones con las partes interesadas, cuyas expectativas son muy relevantes para la formulación de una estrategia exitosa; de hecho, estas condiciones son esenciales para el crecimiento de la empresa en el mediano y largo plazo.
- Por lo tanto, el "compromiso de las partes interesadas" puede contribuir a la implementación de modelos comerciales circulares. Dicho compromiso puede ayudar a las empresas a identificar las expectativas de las partes interesadas y promover su cumplimiento; en este sentido, es crucial prevenir posibles efectos negativos por la falta de un diálogo efectivo.
- Este enfoque requiere el mapeo y clasificación preliminar de los actores, así como la consiguiente selección de las formas de interacción más convenientes.

ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΥΠΟΤΡΟΦΙΩΝ IKY
Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Implicaciones legales y barreras en cada país

Hay varias medidas políticas que estimulan una economía circular,

Para cambiar a una economía circular, el gobierno central y otros gobiernos están tomando varias medidas.

Por ejemplo, el gobierno central de los Países Bajos ha establecido la Versnellingshuis Nederland Circular, ha concluido varios Acuerdos Verdes y ha lanzado los programas Van Afval Naar Grondstof (VANG) y Ruimte in Regelels voor Groene Groei (Espacio en Reglas para el Crecimiento Verde).

ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΥΠΟΤΡΟΦΙΩΝ IKY

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

¿Qué políticas siguen siendo necesarias?

- Con políticas adicionales y, a veces, diferentes, el gobierno holandés (por ejemplo) puede promover aún mejor la transición a la economía circular.
- **Por ejemplo**, las definiciones de residuos y materias primas en la legislación y los reglamentos han quedado obsoletas. Además, las medidas de política aún se enfocan principalmente en el reciclaje y las asociaciones tradicionales, y aún no se ha logrado un cambio de impuestos de la mano de obra a las materias primas. Además del nivel nacional, es importante que los gobiernos holandés y europeo continúen manifestándose internacionalmente por la economía circular. En todo el mundo, la cantidad de materias primas extraídas sigue aumentando cada año.
- En octubre de 2019, el Task Force Waste Review publicó su informe sobre las barreras regulatorias y legislativas a la economía circular. La observación más importante realizada por el Grupo de Trabajo fue que los obstáculos no se encuentran tanto en la legislación y los reglamentos, sino en su mayor parte en su implementación. Las reglas a menudo no se interpretan de la misma manera; experimentar con nuevos procesos de producción a veces es difícil. El Grupo de Trabajo ve que, como resultado, las iniciativas siguen siendo de pequeña escala, mientras que ahora se debe dar el paso hacia procesos innovadores cada vez más extensos.

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

Ejemplos prácticos de estrategias para hacer el cambio a EC

Estamos hablando de nuevos procesos, nuevos productos, nuevas habilidades que las universidades están creando e introduciendo en el mercado para que las utilicen las empresas.

Por lo tanto, la economía circular, que abarca muchos frentes diferentes, ofrece un nuevo elemento vital para la economía verde y la fabricación italiana.

Gradualmente, la difusión del enfoque circular permitirá que cada vez más empresas se liberen de la dependencia de los costosos recursos vírgenes, al mismo tiempo que aumentan la resiliencia y la competitividad: esto favorecerá su adopción estratégica de negocios sostenibles y la creación de valor compartido para la sociedad.

Las historias que se cuentan a continuación demuestran cómo los principios de la economía circular generan innovación a todos los niveles: en Empresas,

Start-ups, Fundaciones, Centros de Investigación, Universidades, Consorcios y Asociaciones… todos ellos comparten la misma pasión por la innovación y un futuro mejor.

ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΥΠΟΤΡΟΦΙΩΝ IKY

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

Casos de Estudio

ABOCA: Brindar beneficios para la salud del cuerpo con productos naturales que regresan a la naturaleza después de su uso, sin dejar un solo rastro de sustancias antinaturales en el cuerpo humano o el medio ambiente.

ALISEA: En una economía circular, el valor de los residuos de una empresa depende de cómo otra empresa pueda aprovecharlos. Alisea hace tangible este valor poniendo en contacto a empresas productoras de residuos con aquellas que tienen ideas de aprovechamiento de residuos. Muchas empresas confían a Alisea la fabricación de merchandising personalizado a partir de materiales reciclados, reinterpretados de forma única por diseñadores y artesanos italianos.

AMATISTA: El agua es el más circular de todos los recursos naturales, pero cuando se contamina durante su ciclo, su potencial de reutilización, y por lo tanto su contribución a la circularidad, se ve seriamente comprometida. Con el objetivo de abordar un problema que está causando daños permanentes al medio ambiente, Amethyst ha creado una solución innovadora para purificar las aguas residuales, inspirada en la naturaleza. Su tecnología Zeofito, que ganó el premio "Mejor innovación para la ecosostenibilidad y el medio ambiente" en la feria Ecomondo de Rimini en 2016, es un sistema de fitodepuración biotecnológico patentado que utiliza roca volcánica porosa, especies vegetales como juncos de pantano y Microorganismos seleccionados según el tipo de contaminación del agua a tratar..

ΔΡΥΜΑ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΥΠΟΤΡΟΦΙΩΝ ΙΚΥ

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

Casos de Estudio

ASTELAV: Una segunda vida para los electrodomésticos y para las personas. Ese es el objetivo de REGENERACIÓN, el proyecto lanzado por Astelav en sociedad con Sermig. Astelav distribuye repuestos para electrodomésticos desde 1963. Fundada por Giorgio Bertolino, Astelav se ha convertido en uno de los principales distribuidores europeos de repuestos para electrodomésticos. Con un inventario de 25.000 artículos diferentes en un almacén de 7.000 m2, Astelav envía alrededor de 200 pedidos al día en Italia y a 75 países en todo el mundo.

Junto con Sermig (Servicio Misionero de la Juventud de Turín), Astelav aprovecha su experiencia en repuestos para restaurar grandes electrodomésticos desechados como lavadoras, lavavajillas, refrigeradores y hornos que de otro modo se convertirían en residuos RAEE destinados a vertederos.

BIONAP:La innovación también significa mirar donde otros no lo hacen: lo que se descarta. Tomemos la planta de bergamota, por ejemplo: normalmente esta se usa solo por su preciado aceite esencial, obtenido por prensado en frío de la piel de su fruto. El resto de la planta siempre se ha tirado. Eso es lo que Bionap decidió usar: del jugo de bergamota extrae flavonoides (compuestos polifenólicos) que ayudan a controlar el llamado colesterol "malo" (Ldl) en la sangre humana. Bionap es una empresa italiana que se especializa en la producción de extractos derivados de plantas y frutas mediterráneas, especialmente de Sicilia.

ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΥΠΟΤΡΟΦΙΩΝ IKY

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

Casos de Estudio

CRN: El desafío que plantea la economía circular es algo que el Consejo Nacional de Investigación de Italia, el CNR, no podía dejar de abordar. Los institutos de investigación vinculados al CNR han participado en proyectos relacionados con la circularidad de materiales y la reutilización de residuos. El ITIA - Istituto di Tecnologie Industriali e Automazione - ha desarrollado una planta piloto con tecnologías innovadoras para la gestión del fin de vida de los productos mecatrónicos: reparación, refabricación, reutilización y recuperación de materiales.

EATALY: Un nombre que se ha convertido en sinónimo de buena comida, cultura gastronómica y especialidades típicas italianas en todo el mundo. A lo largo de los años, Eataly se ha convertido en una especie de tarjeta de presentación de la comida italiana y de la creatividad y habilidad italianas en general. Vender productos típicos implica respetar sus orígenes locales y, por lo tanto, significa apoyar las áreas y contextos que les dieron origen. Por eso, desde el año 2016, Eataly ha desplegado en sus puntos de venta 'siete movimientos' para reducir los residuos y facilitar su reciclaje o eliminación.

El “Obiettivo Rifiuti Zero” es un proyecto de formación e información que Eataly ofrece a sus empleados y clientes, con el fin de promover el reciclaje y la reutilización de materiales de desecho.

Referencias: leer la parte teórica

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

Actividad uno

“Escriba algunos ejemplos de modelos de negocio antiguos y nuevos” (20min)

1) Aprende la diferencia entre la vieja y la nueva economía
2) Familiarízate con los 11 elementos:
2.1) Propuesta de Valor – Relaciones con Clientes – Canales – Segmentos de Clientes
2.2) Socios clave – Actividades clave – Recursos clave
2.3) Estructura de Costos – Fuentes de Ingresos
2.4) Costos Eco-Sociales – Beneficios Eco-Sociales
3) Más endetalle

ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΥΠΟΤΡΟΦΙΩΝ ΙΚΥ

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

Actividad dos

“Coméntalo con tu compañera” (20 min)

1) Lea su formato y discútalo.

2) Comparar las diferencias entre la vieja y la nueva economía

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

Actividad tres

“Enumerar las ventajas y desventajas de los nuevos modelos de negocio” (20min)

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

Lo que logramos hoy: nuestros resultados

- Compartir y entender las diferencias.
- Saber reconocer las ventajas de optar por la economía lineal o circular
- Los participantes ahora pueden comprender y describir las diferencias.
- Los participantes elaboran su VISIÓN DE NEGOCIO, considerando requerimientos sustentables.
- Tener una comprensión clara de los nuevos modelos de negocio y utilizarlos como inspiración (de un modelo a otro, las razones, los ejemplos)
- El APRENDIZAJE EN LÍNEA asociado con el autoaprendizaje (parte asincrónica) ofrece una comprensión más profunda de los temas clave del programa para ofrecer una experiencia de aprendizaje sólida y completa también a los participantes que aprenden sin el apoyo de un entrenador.

ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΥΠΟΤΡΟΦΙΩΝ ΙΚΥ

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