

Programa de  
formación en servicio  
(Parte A)  
Manual de la  
formación presencial  
para los tutores



LEARNING CIRCLE

# Índice de contenidos

Índice de contenidos	2
Introducción	3
Antecedentes	3
Estructura y objetivos del programa	3
Visión general del marco curricular de la formación en servicio	4
Módulo 1. Emprendimiento y emprendimiento social	6
Módulo 2: Economía circular frente a economía lineal	12
Módulo 3: Modelos empresariales circulares	15
Módulo 4: Buenas prácticas en economía circular y emprendimiento social	20
Módulo 5: Investigación de mercados: Métodos y herramientas	25
Módulo 6: Cómo elaborar un plan de negocio	28
Módulo 7: Financiación para emprendedores de la economía circular	32
Módulo 8: Encontrar colaboradores - Ampliar la red	35

# Introducción

## Antecedentes

La situación actual en el mundo ha traído consigo importantes retos para todos los sectores de la sociedad y la economía, principalmente debido a la pandemia de COVID 19, muchos de los cuales ni siquiera se habrían considerado hace tan solo 12 meses en toda Europa. La transición casi inmediata de la prestación "normal" de servicios de enseñanzas de Formación Profesional (FP) basados en vías de aprendizaje tradicionales a una nueva "normalidad" de trabajo socialmente distante y a distancia ha puesto de manifiesto importantes lagunas en las competencias pedagógicas y digitales de los tutores de FP, que socavan el paso a la prestación de servicios en línea de calidad que ahora es esencial.

En el contexto actual, el desarrollo de las habilidades de los tutores de FP para (1) permitirles trabajar eficazmente en línea; (2) adoptar nuevos modelos de instrucción como facilitadores del aprendizaje; (3) desarrollar y producir recursos de aprendizaje robustos para su uso en línea; es ahora una prioridad clave y un enfoque clave del proyecto LEARNING CIRCLE.

Además, también existen los retos actuales de desarrollar servicios de FP para abordar las nuevas oportunidades que surgen en toda la economía debido a los avances tecnológicos. Aprovechar las oportunidades de empleo, creación de puestos de trabajo y negocios que ofrece ahora la economía circular supone un reto para los tutores de FP.

Los proveedores de enseñanzas de FP han tenido dificultades en el pasado para satisfacer las necesidades de los alumnos nativos digitales en cuanto a recursos y oportunidades de aprendizaje accesibles, ágiles y a la carta. Aunque Covid-19 ha supuesto un reto para los proveedores de enseñanzas de FP, también puede considerarse una oportunidad para que los servicios de enseñanza de FP respondan a las necesidades de las empresas.

## Estructura y objetivos del programa

Este programa de formación continua para tutores de FP ha sido desarrollado por una asociación de organizaciones y formadores, que trabajan para apoyar el desarrollo profesional continuo (DPC) de los profesionales de la FP como parte del proyecto LEARNING CIRCLE.

LEARNING CIRCLE ofrece un amplio programa de formación continua para tutores de FP que consta de dos partes distintas

La parte A se centra en (a) la creación de un espíritu emprendedor dentro del grupo objetivo de tutores de FP; (b) la comprensión de la economía circular. Esto ayudará a los tutores de FP a proporcionar un apoyo adecuado para el desarrollo empresarial sostenible a los emprendedores innovadores de la economía circular.

La parte B se centra en el desarrollo de las competencias digitales y pedagógicas de los profesionales de la FP para que puedan ofrecer un servicio de FP de calidad a través de entornos en línea accesibles e interactivos, a la vez que desarrollan su autoconfianza para trabajar en entornos de aprendizaje a distancia.

Este programa tiene como objetivo proporcionar a los tutores de FP una visión en profundidad de algunos de los principales temas relacionados con la construcción de un espíritu emprendedor y la comprensión de la economía circular para introducir estos temas en su práctica laboral. Además, este programa pretende formar a los proveedores de FP para que desarrollen, apliquen e integren algunos enfoques y actividades educativas novedosas en su práctica laboral con jóvenes.

Por lo tanto, el programa de formación continua aborda tres funciones clave de los tutores de FP, a saber

- 1) los tutores como los propios alumnos- para crear un espíritu empresarial y una comprensión de la economía circular;
- 2) Los tutores como facilitadores del aprendizaje en línea a distancia - para desarrollar sus habilidades pedagógicas para la enseñanza en línea;
- 3) los tutores como desarrolladores y productores de contenidos digitales de aprendizaje ricos en medios de comunicación - para construir sus competencias digitales para desarrollar recursos digitales de enseñanza.

## Visión general del marco curricular de la formación en servicio

Al desarrollar el programa de formación en servicio, los socios del proyecto Learning Circle han elaborado un conjunto de materiales de aprendizaje que comprenden 70 horas de formación. La formación se ha diseñado y desarrollado teniendo en cuenta a los tutores de FP, con el objetivo de proporcionar una combinación de bases teóricas específicas y relevantes que les ayuden a entender el espíritu emprendedor y la economía circular desde una serie de perspectivas diferentes, a desarrollar actividades y proyectos para que puedan transferir lo que han aprendido a los estudiantes de sus grupos, y también a desarrollar su comprensión y aplicación de las actividades de aprendizaje basadas en retos a su práctica laboral.

El programa de formación continua comprende 70 horas de aprendizaje -21 horas de instrucción presencial, talleres y debates y 14 horas de aprendizaje autodirigido- para cada una de las dos partes previstas (A y B).

Este documento comprende la parte A de la formación:

- 21 horas de instrucción presencial que abordan los siguientes temas:
  - ✓ 3 horas - Módulo 1: Emprendimiento y emprendimiento social
  - ✓ 3 horas - Módulo 2: Economía circular frente a economía lineal
  - ✓ 3 horas - Módulo 3: Modelos empresariales circulares
  - ✓ 3 horas - Módulo 4: Buenas prácticas en materia de EC y emprendimiento social
  - ✓ 2 horas - Módulo 5: Estudio de mercado y pruebas
  - ✓ 3 horas - Módulo 6: Cómo elaborar un plan de negocio
  - ✓ 2 horas - Módulo 7: Financiación para emprendedores de la economía circular
  - ✓ 2 horas - Módulo 8: Encontrar colaboradores - Ampliar la red

Este contenido presencial se presenta como una serie de planes de lecciones con diapositivas de PowerPoint adjuntas, folletos y actividades impartidas en talleres prácticos y teóricos. Estos recursos se incluyen como anexos de este manual para ayudar a los formadores a impartir esta formación presencial.

- 14 horas de aprendizaje autodirigido que los tutores de FP deberán completar como parte de su aprendizaje autónomo, y que tiene como objetivo mejorar su comprensión de los mismos temas:
  - ✓ 2 horas - Módulo 1: Emprendimiento y emprendimiento social
  - ✓ 2 horas - Módulo 2: Economía circular frente a economía lineal
  - ✓ 2 horas - Módulo 3: Modelos empresariales circulares
  - ✓ 2 horas - Módulo 4: Buenas prácticas en materia de EC y emprendimiento social
  - ✓ 1 hora - Módulo 5: Estudio de mercado y pruebas
  - ✓ 2 horas - Módulo 6: Cómo elaborar un plan de negocio
  - ✓ 2 horas - Módulo 7: Financiación para emprendedores de la economía circular
  - ✓ 1 hora - Módulo 8: Encontrar colaboradores - Ampliar la red

Este contenido se presenta en la segunda sección de este manual como una serie de módulos de aprendizaje autodirigido, que incluyen contenido teórico clave, estudios de casos, material de lectura adicional y enlaces a breves recursos de vídeo introductorios que proporcionarán una breve visión general de los temas para los tutores de EFP, y que están destinados a ser vistos por los tutores de EFP antes de comenzar los módulos de aprendizaje autodirigido.

# Módulo 1. Emprendimiento y emprendimiento social

## Objetivos del módulo

Los objetivos de aprendizaje son:

- Conocer el concepto del emprendimiento
- Identificar las competencias y habilidades clave de los emprendedores
- Comprender la diferencia entre emprendimiento y emprendimiento social
- Conocimiento de las empresas sociales
- Identificar los problemas de tu comunidad
- Saber desarrollar un árbol de problemas
- Identificar la visión y la misión de una empresa social
- Utilizar toda la información y los materiales de la formación para aplicarlos a todo el grupo objetivo.

<b>Título del módulo</b>	Módulo 1: <i>Emprendimiento y emprendimiento social</i>
<b>Sesión 1</b>	
<b>Cronometraje</b>	[60] minutos
<b>Materiales necesarios</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Lugar de formación con equipos informáticos y espacio para todos los participantes</li><li>● Rotafolio y rotuladores</li><li>● Ficha de inscripción</li><li>● Bolígrafos y material para tomar notas para los participantes</li><li>● Ordenador portátil y pantalla de televisión o proyector para que el facilitador presente las diapositivas de PowerPoint</li><li>● Copia de MX.PPT1 para el tutor</li></ul>
<b>Tipo de actividad</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Clase</li></ul>
<b>Descripción de las actividades de aprendizaje</b>	<p><b>Apertura del taller:</b></p> <p>El animador comienza el taller dando la bienvenida a todos los participantes. Da una breve descripción del proyecto "Círculo de aprendizaje" y distribuye</p>

la lista de asistencia de la sesión pidiendo a los participantes que se registren.

### **Actividad 1: Emprendimiento y emprendimiento social**

El facilitador presenta los objetivos de la actividad (diapositiva 3).

A continuación, el facilitador presenta los antecedentes (diapositiva 4).

En la diapositiva 5, el facilitador pregunta a los tutores de FP si pueden definir los términos "emprendimiento" y "liderazgo". Esto permitirá a los participantes poner en juego sus conocimientos esquemáticos. El facilitador anotará en el rotafolio la terminología comúnmente recibida, de modo que pueda utilizarse para comparar con la definición.

A partir de las definiciones de "emprendimiento" y "liderazgo" que figuran en la diapositiva 6, el animador pedirá a los participantes que adivinen la definición de "liderazgo emprendedor".

Por último, el facilitador muestra la definición de "liderazgo emprendedor" que figura en la diapositiva 7.

Utilizando la diapositiva 8, el facilitador explicará las habilidades y competencias de un emprendedor.

A continuación, en las diapositivas 9, 10 y 11, el facilitador describirá los diferentes tipos de competencias emprendedoras.

A través de la diapositiva 12, el facilitador explicará qué tienen que cambiar los emprendedores de la economía circular.

En la diapositiva 13, los participantes verán el vídeo "Explicación de la economía circular y cómo la sociedad se replantea el progreso", que habla de repensar el propio sistema operativo.

En la diapositiva 14, los participantes pueden conocer 3 ejemplos de emprendimiento de economía circular.

Antes de pasar a la diapositiva 15, el animador pedirá a los participantes que respondan a las siguientes preguntas:

- ¿Ha oído hablar del emprendimiento social?
- ¿Qué crees que significa?

Cuando los participantes hayan dado sus respuestas, el facilitador explicará la definición y las características del emprendimiento social (diapositiva 15).

El facilitador invita a los participantes a ver un vídeo de YouTube en la diapositiva 16. Antes de ver el vídeo, el facilitador pedirá a los alumnos que presten atención al vídeo para responder a las siguientes preguntas sobre las diferencias entre un negocio y una empresa social:

- ¿Cómo se utilizan los beneficios? (misión)
- ¿Quién invierte en su espíritu empresarial?
- ¿Cómo se mide el rendimiento? (responsabilidad)

	<p>Después de ver el vídeo, el animador apoya el debate y anota los puntos clave en la pizarra.</p> <p>A continuación, el facilitador explicará los puntos clave de la diapositiva 17.</p> <p>El facilitador presenta el concepto de empresa social en la diapositiva 18 y las dimensiones clave de una empresa social en la diapositiva 19.</p> <p>En la diapositiva 20, el facilitador explica lo que hace una empresa social y lo que no hace.</p> <p>En la diapositiva 21, el facilitador explicará los principales principios que puede adoptar una empresa social.</p> <p>A través de la diapositiva 22, el facilitador mostrará qué puede hacer una empresa social para generar ingresos y resultados.</p> <p>Por último, los participantes verán un caso práctico, la empresa Recreate (diapositiva 23). Visitarán la página web y tendrán que responder a las preguntas incluidas en la diapositiva. El facilitador escribirá las respuestas en el rotafolio.</p> <p>Utilizando la diapositiva 24, el facilitador presentará a los participantes 3 ejemplos de emprendimiento social:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Banco Grameen <a href="https://grameenbank.org/">https://grameenbank.org/</a></li> <li>• TOMS <a href="https://www.toms.com/">https://www.toms.com/</a>, y</li> <li>• Séptima Generación  <a href="https://www.seventhgeneration.co.uk/home.html">https://www.seventhgeneration.co.uk/home.html</a></li> </ul>
<b>Sesión 2</b>	
<b>Cronometraje</b>	[90] minutos
<b>Materiales necesarios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lugar de formación con equipos informáticos y espacio para todos los participantes</li> <li>• Rotafolio y rotuladores</li> <li>• Hoja de inscripción</li> <li>• Bolígrafos y material para tomar notas para los participantes</li> <li>• Ordenador portátil y pantalla de televisión o proyector para que el facilitador presente las diapositivas de PowerPoint</li> <li>• Copia de MX.PPT1 para el tutor</li> </ul>
<b>Tipo de actividad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por ejemplo, conferencia, investigación, estudio de casos, trabajo en grupo, trabajo individual, etc.</li> </ul>
<b>Descripción de las actividades de aprendizaje</b>	<p><b>Actividad 2: Definir los problemas sociales de tu comunidad - Árbol de problemas</b></p> <p><b>Identificar los problemas</b></p> <p>El facilitador presentará los principales objetivos de la sesión (diapositiva 3)</p>

El facilitador presentará a los participantes la diapositiva 4: ¿Qué quieres hacer por tu comunidad?

A continuación, el facilitador explicará qué es una comunidad (diapositiva 5).

A través de las diapositivas 6 y 7 el facilitador hará una serie de preguntas a los participantes para desarrollar la visión y la misión de una empresa social. Los participantes dedicarán 15 minutos a pensar y hablar sobre estas preguntas en grupo:

- ¿Cuáles son los límites de la comunidad sobre la que se quiere actuar?
- ¿Qué grupos de personas existen en tu comunidad?
- ¿Tiene alguno de estos grupos necesidades especiales?
- ¿Quiénes son los líderes y comunicadores de tu comunidad?

Tras determinar la comunidad e identificar los grupos específicos y sus necesidades, es el momento de investigar cuáles son los principales problemas a los que se enfrentan estos grupos o la comunidad. Los participantes tendrán que dedicar 30 minutos a pensar y hablar en grupos sobre estas cuestiones:

- ¿Cuáles son los principales problemas de tu comunidad? Por ejemplo, problemas de integración, problemas medioambientales, etc.
- ¿Cuál es el problema más urgente?
- ¿Cuál es el problema que recibe más cobertura mediática?
- ¿Cuál cree que es el problema más difícil de resolver en su comunidad?
- ¿Cuál crees que es el más fácil de resolver?
- ¿Hay problemas a largo plazo?
- ¿Hay algún problema que haya surgido recientemente?

Por último, el animador hará una lista de los problemas que los participantes han identificado y todo el grupo elegirá uno para trabajarlo.

Ahora que los participantes han elegido el problema, tendrán que hacer un "Árbol de problemas".

### ***El "árbol de problemas"***

El facilitador presenta a los participantes el concepto de "árbol de problemas" (diapositiva 8).

A continuación, en la diapositiva 9, el facilitador muestra el árbol de problemas gráfico y da a los participantes una página en blanco para que dibujen el árbol de problemas, mostrando el problema central en el centro, los efectos del problema en la sección superior y las causas fundamentales debajo.

A través de las diapositivas 10, 11 y 12, el facilitador explica a los participantes los pasos para elaborar un árbol de problemas. A continuación, los participantes tendrán 30 minutos para trabajar en el árbol de problemas

	<p>por grupos. Luego, discutirán en común, y el facilitador escribirá en el gráfico cuáles son las causas y los efectos del problema que han estado trabajando.</p>
<p><b>Sesión 3</b></p>	
<b>Cronometraje</b>	[30] minutos
<b>Materiales necesarios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Rotafolio y rotuladores</li> <li>● Bolígrafos y material para tomar notas para los participantes</li> <li>● Hoja de inscripción</li> </ul>
<b>Tipo de actividad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Trabajo en grupo</li> </ul>
<b>Descripción de las actividades de aprendizaje</b>	<p><b>Actividad 3: Comprender la visión y la misión de una empresa social</b></p> <p>El facilitador presentará los objetivos de la actividad (diapositiva 3)</p> <p>A continuación, el facilitador presentará un ejemplo de un negocio exitoso con un propósito, una empresa social llamada Patagonia (diapositiva 4).</p> <p>A través de las siguientes diapositivas, los participantes observarán diferentes aspectos de esta empresa.</p> <p>En la diapositiva 5, el facilitador presentará los valores fundamentales de la empresa.</p> <p>En las diapositivas 6, 7 y 8, los participantes verán 4 videos cortos</p> <p>Campeón de la Tierra 2019 - Patagonia (2'55")  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=dyoIB19vSE4">https://www.youtube.com/watch?v=dyoIB19vSE4</a></p> <p>Cómo construir una empresa orientada a la misión como Patagonia (2'44")  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=VPt0InbY6RA">https://www.youtube.com/watch?v=VPt0InbY6RA</a></p> <p>La historia de la Patagonia: Dar vida a las tendencias (3'17")  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=g9aQn5yUTFs">https://www.youtube.com/watch?v=g9aQn5yUTFs</a></p> <p>A través de la diapositiva 9, el facilitador visitará la página web de Patagonia donde los participantes podrán ver diferentes proyectos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Cadena de suministro y responsabilidad social</li> <li>● Conectar a las personas con la acción medioambiental</li> <li>● Mantener el equipo en juego</li> <li>● Repensar nuestra cadena alimentaria</li> <li>● Financiación de la próxima generación de empresas responsables</li> </ul>

Después, también verán la sección "Cómo de limpia está tu ropa" que muestra a la gente el coste oculto de la ropa que estamos comprando.

En el siguiente enlace los participantes pueden ver cómo la empresa está realizando el cambio.

En la diapositiva 10, los participantes verán un vídeo en el que la empresa muestra el "Action Works" para conectar a personas comprometidas con organizaciones que trabajan en temas medioambientales en la misma comunidad.

El facilitador proporcionará la diapositiva 11 como diapositiva de reflexión a los participantes. Tendrán que debatir sobre las siguientes preguntas:

- ¿Cómo pueden influir nuestros hábitos de consumo en la producción de residuos? Pon algunos ejemplos
- ¿Cómo puede una empresa social comunicarse con sus clientes para que entiendan el impacto que están teniendo?
- ¿Cree que el propietario de una empresa puede ser también un activista medioambiental?

Para cerrar esta sesión de formación, el facilitador pedirá a los participantes que realicen una breve sesión de feedback verbal. En ella, se pedirá a los participantes que reflexionen sobre lo que han aprendido en la sesión de hoy y que identifiquen un hecho nuevo que no conocían antes.

A continuación, el facilitador dará las gracias a los participantes y clausurará el taller.

## Módulo 2: Economía circular frente a economía lineal

<b>Título del módulo</b>	Módulo 2: <i>Economía circular frente a economía lineal</i>
<b>Sesión 1</b>	
<b>Cronometraje</b>	60 minutos
<b>Materiales necesarios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Lugar de formación con equipos informáticos y espacio para todos los participantes</li> <li>● Rotafolio y rotuladores</li> <li>● Ficha de inscripción</li> <li>● Bolígrafos y material para tomar notas para los participantes</li> <li>● Ordenador portátil y pantalla de televisión o proyector para que el facilitador presente las diapositivas de PowerPoint</li> <li>● Copia de MX.PPT1 para el tutor</li> </ul>
<b>Tipo de actividad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Conferencia</li> </ul>
<b>Descripción de las actividades de aprendizaje</b>	<p><b>Apertura del taller:</b></p> <p>El animador comienza el taller dando la bienvenida a todos los participantes. Da una breve descripción del proyecto "Círculo de aprendizaje" y distribuye la lista de asistencia de la sesión pidiendo a los participantes que se registren.</p> <p><b>Actividad 1:</b></p> <p>En la pantalla del televisor o del proyector, el formador puede mostrar el siguiente diagrama:</p>

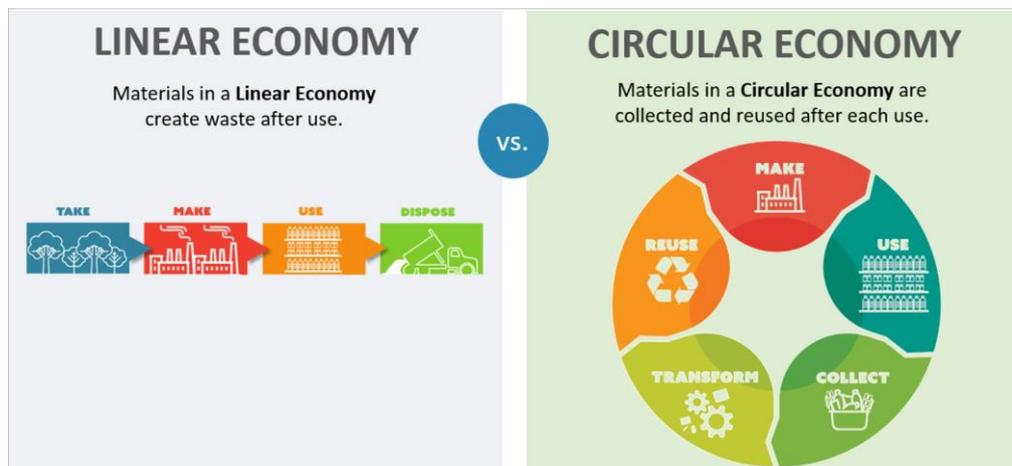


Figura. 1. De una economía lineal a una circular, Fuente: Sitio web del Gobierno de los Países Bajos, The Circular Economy Topic.

Fuente: [De la economía lineal a la circular / Economía circular / Gobierno.nl](https://www.government.nl/topics/circular-economy)

A partir de este cuadro, el formador puede preguntar a los participantes qué es la economía circular y la economía lineal.

A continuación, el formador puede profundizar en el material proporcionado en el aprendizaje autodirigido, explicando cuáles son las diferencias entre la Economía Lineal y la Economía Circular, centrándose en la definición de Economía Circular, los elementos básicos, por qué es importante, otras explicaciones (escuela de pensamiento) y cuál es la situación actual en la UE.

## Sesión 2

### Cronometraje

40 minutos

### Materiales necesarios

- Ordenador portátil, papel, libro de texto

### Descripción de las actividades de aprendizaje

#### **Actividad 2: Trabajo en grupo**

#### **Estudio de caso: Cómo puede contribuir el empresariado social a la Economía Circular**

El facilitador compartirá el CS2 y el caso de la Cooperativa Forestal de Sonian.

El facilitador puede compartir directamente el enlace o dar el texto de la página web de esta empresa social y puede dar una introducción sobre cómo esta empresa decidió centrarse en la producción local de madera, dando el reto tal como se presenta al estudio de caso.

	<p>Los participantes deben visitar la página web de la Cooperativa de Madera de Sonian para saber más sobre este proyecto:</p> <p><a href="https://sonianwoodcoop.be/">https://sonianwoodcoop.be/</a></p> <p>Preguntas clave a las que deben poder responder:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cómo contribuye esta empresa a reforzar la economía local?</li> <li>• Identifica los retos económicos que puede tener esta empresa social.</li> <li>• ¿Cómo protegen las empresas familiares este modelo cooperativo para que no se lo lleven los grandes inversores?</li> <li>• Poner 3 ejemplos reales de cómo se utiliza esta madera a nivel local.</li> <li>• ¿Cómo contribuye este proyecto a la economía circular?</li> </ul>
<b>Sesión 3</b>	
<b>Cronometraje</b>	20 minutos
<b>Materiales necesarios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• papel, bolígrafo o pizarra</li> </ul>
<b>Descripción de las actividades de aprendizaje</b>	<p><b>Actividad 3: El papel de los consumidores</b></p> <p><b>Clausura del taller</b></p> <p>El facilitador pedirá a los participantes que realicen una breve sesión de retroalimentación verbal para cerrar esta sesión de formación. Aquí, se pedirá a los participantes que reflexionen sobre lo que han aprendido en la sesión de hoy y que identifiquen al menos un hecho sobre cuál es el papel de los consumidores en la economía circular y cómo contribuimos a reforzar la importancia de los consumidores en la conservación del medio ambiente al centro, como la forma de abordar la protección y restaurar un planeta más saludable.</p>

## Módulo 3: Modelos empresariales circulares

<b>Título del módulo</b>	Módulo 3: <i>Modelos empresariales circulares</i>
<b>Sesión 1</b>	
<b>Cronometraje</b>	55 minutos
<b>Materiales necesarios</b>	<i>Para las partes 2 y 4, necesitarás carteles/papel/bolígrafos/lápices o rotuladores.</i>
<b>Tipo de actividad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en grupo e individual.</li> </ul>
<b>Descripción de las actividades de aprendizaje</b>	<p><b>Apertura del taller:</b></p> <p>Esta actividad se divide en cuatro partes, destacando una de las cuatro R. El tiempo total debería ser de aproximadamente 45 minutos.</p> <p style="text-align: center;"><b>Actividad 1: Reducir, reutilizar, reciclar, repensar</b></p> <p><b>Parte 1: Reducir (15 minutos)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coloca a los alumnos en grupos y entrega a cada grupo un cartel con el esquema de REDUCE.</li> <li>- Haz que cada grupo discuta brevemente con los demás.</li> <li>- Haz que cada grupo comparta su cartel y las respuestas con la clase.</li> </ul> <p><b>Parte 2: Reutilización (15 minutos)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Entrega a cada grupo una copia de la página de REUTILIZACIÓN.</li> <li>- Dé a los alumnos entre 3 y 4 minutos para que escriban el mayor número posible de usos alternativos de cada producto. Permita que escriban en esta página o proporcione un lugar separado para anotar las respuestas.</li> <li>- Intercambia los carteles entre los grupos y haz que los alumnos acepten o rechacen los usos (los usos deben ser posibles, creíblemente funcionales,</li> </ul>

etc.) y suma las respuestas aceptadas. Pida también a los alumnos que elijan el más creativo de cada página.

- Comparta qué grupo tuvo más usos para cada categoría.

### **Parte 3: Reciclar (10 minutos)**

- Coloca los carteles de realidad y ficción en lados opuestos de la sala.
- Haz que los participantes empiecen en el centro de la sala (recuérdales que no corran, que tengan cuidado, etc.)
- Lee la afirmación de la tabla de Realidad y Ficción del Reciclaje y haz que cada alumno se mueva al lugar que crea correcto.
- Indique a los participantes si han acertado o no y explíqueles si es necesario.

### **Parte 4: Repensar (5 minutos)**

- Pregunte a los participantes qué pueden cambiar en sus vidas para reducir los residuos.
- Si lo desea, haga que los participantes firmen un compromiso en un cartel. En el archivo del póster se incluye un compromiso, pero puede considerar la posibilidad de que los alumnos elaboren su propio compromiso específico para la clase.

### **Parte 5: Reciclaje, realidad o ficción (aprox. 10 minutos)**

Declaración	Realidad o ficción
El reciclaje es difícil.	Las latas, las botellas y el papel pueden ir todos al mismo contenedor.
Puedes preparar un almuerzo sin residuos reutilizando los envases y reciclando.	Datos

	El 80% de tu basura puede reciclarse o compostarse.	Datos
	El reciclaje es la solución a todos nuestros problemas de residuos.	La reducción de los residuos, la reutilización de artículos y el replanteamiento de nuestro comportamiento contribuyen a resolver nuestros problemas de residuos.
	No hago tanta basura.	Ficción: el estadounidense medio genera 1,5 kilos de basura cada día.
	El reciclaje ahorra dinero.	Es un hecho. El vertido de la basura es caro. El reciclaje también ahorra energía y requiere menos recursos.
	Las botellas de plástico se pueden reciclar para fabricar alfombras, vaqueros y camisetas.	Hecho: el poliéster suele estar hecho de plástico reciclado.
	El reciclaje de una lata de aluminio ahorra suficiente energía para hacer funcionar el televisor durante 3 horas.	Datos
	Tú puedes marcar la diferencia reduciendo, reutilizando, reciclando y repensando.	Datos

Sesión 2	
<b>Cronometraje</b>	60 minutos
<b>Materiales necesarios</b>	Depende de lo que vayan a utilizar en la segunda parte (lápiz/bolígrafo/lápices de colores/papel A3 O portátil/acceso a Wi-Fi/PowerPoint).
<b>Tipo de actividad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en grupo, estudio de casos e investigación.</li> </ul>
<b>Descripción de las actividades de aprendizaje</b>	<p><b>Apertura del taller:</b></p> <p>Para esta actividad, divide a los estudiantes en grupos de 4-5 estudiantes. El objetivo de esta actividad es transformar su negocio del modelo tradicional al modelo de negocio circular. La actividad se divide en tres partes y el tercer y último paso será una presentación del plan de cada grupo para el CBM. El tiempo total debe ser de aproximadamente 60 minutos.</p> <p>A continuación, encontrarás algunas fuentes que los alumnos pueden utilizar para esta actividad, como un vídeo con un ejemplo, algunas páginas web que describen brevemente las empresas que utilizan CBM y otra página web del cálculo de la huella.</p> <p>En primer lugar, los estudiantes tienen que decidir, dentro de su grupo, las funciones que tendrán. Por ejemplo, alguien puede encargarse de investigar el método del producto como servicio, etc.</p> <p><b>Actividad 2: Transformación del modelo tradicional al modelo de negocio circular</b></p> <p><b>Parte 1: (15 minutos)</b></p> <p>Los alumnos disponen de 15 minutos para debatir y decidir algunos de los siguientes aspectos: qué tipo de negocio tienen, también pueden elegir un nombre, por qué quieren transformarse en una MFC, cómo pueden hacerlo y cuáles son sus próximos pasos. Por <i>ejemplo</i>, pueden alquilar las máquinas de la empresa X y evitar comprar otras nuevas, pero también como empresa pueden alquilar sus furgonetas a otras empresas.</p> <p><b>Parte 2: (30 minutos)</b></p> <p>En esta parte los estudiantes tienen 30 minutos para crear un póster o una presentación, etc., para mostrar cómo van a ser una empresa circular. Cada uno de los estudiantes tiene que investigar sobre el método del que son</p>

responsables y discutir con su grupo los diferentes pasos que pueden dar o los cambios que debería hacer la empresa. Además, pueden incluir cómo se reducirá su huella como empresa.

### **Parte 3: (15 minutos)**

Esta parte es la presentación de su plan. Cada grupo tiene 5 minutos para presentar. Después, el resto de los grupos puede hacer preguntas.

#### **Fuentes:**

- Consulta este sitio web sobre "Cómo calcular la huella de carbono de las empresas": <https://www.climatepartner.com/en/services/corporate-carbon-footprint-ccf>
- Mira este vídeo sobre el Grupo H&M que explora nuevos modelos de negocio circulares: <https://www.youtube.com/watch?v=KaJX0WLo2zc>
- Además, puedes registrarte gratuitamente en esta web: <https://greenfeet.com/> y luego, añadir datos e info para tener un análisis de cuánto es la huella de tu negocio. (Los datos y la información serán, por supuesto, localizables).
- Consulta este sitio web sobre las "empresas escocesas que lideran el camino" hacia el modelo empresarial circular: <https://www.zerowastescotland.org.uk/circular-economy/in-action>
- Consulta esta página web sobre "Estas 11 empresas lideran el camino hacia la economía circular": <https://www.weforum.org/agenda/2019/02/companies-leading-way-to-circular-economy/>
- Utiliza este sitio web como ejemplo para comenzar tu plan de transformación: <https://ellenmacarthurfoundation.org/fashion-business-models/overview>

# Módulo 4: Buenas prácticas en economía circular y emprendimiento social

## Objetivos del módulo

Los objetivos de aprendizaje de este módulo son

- Conocer las buenas prácticas de las empresas sociales en la economía circular
- Comprender el valor añadido de la empresa social
- Entender los modelos de negocio circulares

<b>Título del módulo</b>	Módulo 4: <i>Buenas prácticas en materia de EC y emprendimiento social</i>
<b>Sesión 1</b>	
<b>Cronometraje</b>	[60] minutos
<b>Materiales necesarios</b>	Materiales: <ul style="list-style-type: none"><li>• Lugar de formación con equipos informáticos y espacio para todos los participantes</li><li>• Rotafolio y rotuladores</li><li>• Ficha de inscripción</li><li>• Bolígrafos y material para tomar notas para los participantes</li><li>• Ordenador portátil y pantalla de televisión o proyector para que el facilitador presente las diapositivas de PowerPoint</li><li>• Copia de M4.PPT1 para el tutor</li></ul>
<b>Tipo de actividad</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Buenas prácticas</li></ul>
<b>Descripción de las actividades de aprendizaje</b>	<p><b>Apertura del taller:</b></p> <p>El animador comienza el taller dando la bienvenida a todos los participantes. Da una breve visión general del proyecto "Círculo de aprendizaje" y distribuye la lista de asistencia de la sesión pidiendo a los participantes que se registren.</p> <p><b>Actividad 1: Buenas prácticas en el sector de la producción de alimentos: Espigoladors y Karakeleko Organic Farm</b></p>

	<p>En esta actividad se muestran 2 buenas prácticas en el sector de la producción de alimentos.</p> <p>En la diapositiva 3, el facilitador presentará los objetivos de esta actividad.</p> <p>En la diapositiva 4, el facilitador explicará las funciones de los empresarios sociales en la economía circular.</p> <p>En las diapositivas 5 y 6, el facilitador explicará el objetivo principal de tender un puente entre la economía circular y el emprendimiento social.</p> <p>Las diapositivas 8 a 12 presentan una buena práctica de economía circular + empresa social en el sector de la producción de alimentos: Espigoladors.</p> <p>El facilitador presentará qué es Espigoladors y su misión (diapositiva 8), cómo abordan su misión (diapositiva 9), la actividad de espigado de la empresa (diapositiva 10), varios compromisos con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), la economía circular y los productores locales (diapositiva 11) y, por último, el impacto social de la empresa (diapositiva 12).</p> <p>A continuación, los participantes verán un vídeo de Espigoladors (<a href="https://www.youtube.com/watch?v=6W9ec1HK4UE">https://www.youtube.com/watch?v=6W9ec1HK4UE</a>) y tendrán que debatir respondiendo a las siguientes preguntas (diapositiva 13). Para ello, primero tendrán que visitar su página web.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cómo involucra Espigoladors a la comunidad local?</li> <li>• ¿Por qué es una empresa social?</li> <li>• ¿Cómo aplican la economía circular?</li> </ul> <p>A continuación, el facilitador recordará las lecciones aprendidas de esta empresa social.</p> <p>La segunda buena práctica es la Buena Edi que se presenta a través de las diapositivas 15-17.</p> <p>El facilitador presentará qué es Good Edi (diapositiva 15). A continuación, a través de las diapositivas 16-17 el facilitador presentará una entrevista con los fundadores de Good Edi y también se proporciona un podcast. A continuación, el facilitador formulará las siguientes preguntas a los participantes para que las debatan y respondan (diapositiva 18). Para ello, primero tendrán que visitar su página web y leer o escuchar la entrevista.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Por qué es una empresa social?</li> <li>• ¿Cómo aplican la economía circular?</li> <li>• ¿Qué otras ventajas ofrece Good Edi?</li> </ul>
<b>Sesión 2</b>	
<b>Cronometraje</b>	[60] minutos

<p><b>Materiales necesarios</b></p>	<p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lugar de formación con equipos informáticos y espacio para todos los participantes</li> <li>• Rotafolio y rotuladores</li> <li>• Hoja de inscripción</li> <li>• Bolígrafos y material para tomar notas para los participantes</li> <li>• Ordenador portátil y pantalla de televisión o proyector para que el facilitador presente las diapositivas de PowerPoint</li> <li>• Copia de M4.PPT2 para el tutor</li> </ul>
<p><b>Descripción de las actividades de aprendizaje</b></p>	<p><b>Actividad 2: Buenas prácticas de producto como servicio: Inwit y Repack</b></p> <p>En esta actividad se muestran 2 buenas prácticas de modelo de negocio de producto como servicio.</p> <p>En la diapositiva 3, el facilitador presentará los objetivos de esta actividad.</p> <p>En la diapositiva 4, el facilitador explicará las funciones de los empresarios sociales en la economía circular.</p> <p>La primera buena práctica se presenta a través de las diapositivas 5 a 8.</p> <p>El animador presentará a Inwit, una empresa que proporciona envases reutilizables entre las empresas alimentarias y los consumidores (diapositiva 5).</p> <p>A continuación, el facilitador presentará su misión (diapositiva 6).</p> <p>En la diapositiva 7, el moderador planteará a los participantes las siguientes preguntas para el debate:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Es una empresa social? Explique por qué</li> <li>• ¿Cómo aplican los principios de la economía circular?</li> </ul> <p>La segunda buena práctica es la empresa Repack, que se presenta a través de las diapositivas 9-13.</p> <p>El facilitador presentará la empresa (diapositiva 9), su modelo de negocio circular (diapositiva 10), su impacto medioambiental positivo (diapositiva 11), la diferencia entre reutilización y uso único (diapositiva 12) y cómo han medido su impacto social y medioambiental (diapositiva 13).</p> <p>En la diapositiva 14, el moderador planteará a los participantes las siguientes preguntas para el debate. Para ello, primero tendrán que visitar su página web.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Por qué es mejor reutilizar que reciclar? Considere el efecto del transporte en la devolución de los envases</li> <li>• ¿Es una empresa social? Explique por qué</li> <li>• ¿Cómo miden su impacto positivo? ¿Qué dimensiones han tenido en cuenta?</li> </ul>

<b>Sesión 3</b>	
<b>Cronometraje</b>	[60] minutos
<b>Materiales necesarios</b>	<p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Lugar de formación con equipos informáticos y espacio para todos los participantes</li> <li>● Rotafolio y rotuladores</li> <li>● Ficha de inscripción</li> <li>● Bolígrafos y material para tomar notas para los participantes</li> <li>● Ordenador portátil y pantalla de televisión o proyector para que el facilitador presente las diapositivas de PowerPoint</li> <li>● Copia de M4.PPT3 para el tutor</li> </ul>
<b>Descripción de las actividades de aprendizaje</b>	<p><b><i>Actividad 3: Buenas prácticas en el sector energético y la recuperación de recursos: Energy4all, Dycle y Retalhar</i></b></p> <p>Después de presentar los objetivos de la actividad (diapositiva 3) y una breve introducción a la energía renovable (diapositiva 4), el facilitador presentará la buena práctica sobre energía renovable "Energy4all", una cooperativa de energía verde a través de las diapositivas 6-9.</p> <p>Después de presentar la empresa social (diapositiva 6), el facilitador presenta su misión y cómo trabajan (diapositiva 7). A continuación, el facilitador explicará la participación de los paisajistas y promotores en la comunidad (diapositiva 8) y algunos ejemplos de proyectos que han desarrollado, con sus resultados (diapositiva 9).</p> <p>En la diapositiva 10, los participantes visitarán su página web y el moderador planteará las siguientes preguntas para el debate:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ¿Cómo involucran a la comunidad local?</li> <li>● ¿Por qué es una empresa social?</li> <li>● ¿Cómo aplican la economía circular?</li> <li>● ¿Qué otras ventajas tiene este sistema?</li> </ul> <p>La siguiente buena práctica es Dycle, una empresa que se analiza en las diapositivas 12-14, una nueva forma de negocio circular de pañales.</p> <p>En la diapositiva 12, el facilitador presentará la empresa, luego el desafío y la solución, un modelo de negocio circular que la empresa quiere implementar (diapositiva 13). En la diapositiva 14, el facilitador presentará las estimaciones de la empresa para reducir el impacto de los pañales en el medio ambiente.</p> <p>A través de la diapositiva 15, el facilitador planteará las siguientes preguntas a los participantes para que las debatan:</p>

- ¿Cómo involucran a la comunidad local?
- ¿Cómo aplican la economía circular?
- ¿Cuál puede ser su impacto social y medioambiental?

La última buena práctica, Retalhar, se presenta a través de las diapositivas 17-20. En primer lugar, el facilitador presenta el modelo de negocio circular de la empresa social (diapositiva 17), el impacto social (diapositiva 18) y el propósito, visión, misión y valores (diapositiva 19). En la diapositiva 20, se muestran los resultados de la empresa.

Los participantes visitarán la página web de la empresa y el animador planteará las siguientes preguntas para el debate:

- ¿Cómo involucran a la comunidad local?
- ¿Cómo aplican la economía circular?
- ¿Cuál es el impacto social y medioambiental?

Para cerrar esta sesión de formación, el animador pedirá a los participantes que realicen una breve sesión de feedback verbal. En ella, se pedirá a los participantes que reflexionen sobre lo que han aprendido en la sesión de hoy y que identifiquen un hecho nuevo que no conocían antes. A continuación, el animador dará las gracias a los participantes y clausurará el taller.

# Módulo 5: Investigación de mercados: Métodos y herramientas

<b>Título del módulo</b>	Módulo 5: <i>Estudio de mercado y pruebas</i>
<b>Sesión 1</b>	
<b>Cronometraje</b>	100 minutos
<b>Materiales necesarios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Lugar de formación con equipos informáticos y espacio para todos los participantes</li> <li>● Rotafolio y rotuladores</li> <li>● Ficha de inscripción</li> <li>● Bolígrafos y material para tomar notas para los participantes</li> <li>● Ordenador portátil y pantalla de televisión o proyector para que el facilitador presente las diapositivas de PowerPoint</li> <li>● Copia de MX.PPT1 para el tutor</li> </ul>
<b>Tipo de actividad</b>	Trabajo en grupo
<b>Descripción de las actividades de aprendizaje</b>	<p><b>Apertura del taller:</b></p> <p>El animador comienza el taller dando la bienvenida a todos los participantes. Da una breve descripción del proyecto "Círculo de aprendizaje" y distribuye la lista de asistencia de la sesión pidiendo a los participantes que se registren.</p> <p><b>Actividad 1: Comprender la importancia del estudio de mercado ()</b></p> <p><b>Ejemplo de la vida real:</b> Pida a los participantes que compartan la compra más reciente que hayan realizado y si han buscado muchas/otras opciones antes de proceder a la compra.</p> <p>Pida a los participantes que formen grupos y hagan una lluvia de ideas sobre cuándo y por qué realizamos estudios de mercado.</p> <p>El facilitador debe concluir sobre los puntos compartidos por el grupo y aportar su conocimiento y teoría sobre el tema en base a lo autodirigido.</p> <p><b>Actividad</b></p> <p>Pida a los participantes que identifiquen una idea de producto/servicio que les gustaría explorar las oportunidades de mercado.</p>

¿Por dónde empezar? - Muestre en pantalla el proceso de investigación de mercado en seis pasos.

Pero antes de empezar con los objetivos según el diagrama, hay que identificar un elemento importante. Se trata del "cliente ideal".

Identificar el grupo objetivo de la idea y empezar a construir el personaje utilizando la siguiente plantilla:

Persona: ARCHETYPE NAME

 <b>NAME</b>	 Quotes, sentences, things he/she often says		
	Things he/she needs to do (jobs-to-get-done): ----		
Gender: -- Age: -- Location: -- Language: -- Race: --	Problems he/she is facing (pains): ----		
<b>Description:</b> ---- <small>(including interests, values, feelings, personality traits, etc.)</small>	Outcomes he/she hopes to achieve (gains): ----		
	Places he/she goes to:	People he/she hangs out with:	Tools he/she uses frequently:
	--	--	--

Personas Template. Template adapted from XTimon © Social Business Design

Fuente: [Perfil de los beneficiarios de las empresas sociales | Social Business Design](#)

### Cómo se acercará al grupo objetivo:

Basándose en la persona identificada, decida cuáles son los métodos de investigación de mercado más apropiados (consulte el aprendizaje autodirigido) - El facilitador tiene que resumir y explicar los diferentes métodos.

Una vez decididos los métodos, los facilitadores deben compartir información sobre las herramientas de mercado disponibles (tanto la opción gratuita como la de suscripción)

Al final, cada grupo debe presentar su idea, su grupo objetivo, los métodos y las herramientas utilizadas.

### Consejos de facilitación

- Desafiar a los participantes durante el proceso de identificación del grupo objetivo, basándose en el panorama del mercado.
- Desafiar a los participantes durante el proceso de elección de los métodos y herramientas de mercado pertinentes.

## Sesión 2

### Cronometraje

20 minutos

<b>Materiales necesarios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ordenadores portátiles, etc.</li> </ul>
<b>Descripción de las actividades de aprendizaje</b>	<p><b><i>Clausura del taller</i></b></p> <p>Para cerrar esta sesión de formación, el animador pedirá a los participantes que realicen una breve sesión de feedback verbal. En ella, se pedirá a los participantes que reflexionen sobre lo que han aprendido en la sesión de hoy y que identifiquen un hecho nuevo que no conocían antes.</p>

# Módulo 6: Cómo elaborar un plan de negocio

<b>Título del módulo</b>	Módulo 6: <i>Cómo elaborar un plan de negocio</i>
<b>Sesión 1</b>	
<b>Cronometraje</b>	120 minutos
<b>Materiales necesarios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lugar de formación con equipos informáticos y espacio para todos los participantes</li> <li>• Rotafolio y rotuladores</li> <li>• Hoja de inscripción</li> <li>• Bolígrafos y material para tomar notas para los participantes</li> <li>• Ordenador portátil y pantalla de televisión o proyector para que el facilitador presente las diapositivas de PowerPoint</li> </ul>
<b>Tipo de actividad</b>	Trabajo en grupo
<b>Descripción de las actividades de aprendizaje</b>	<p><b>Apertura del taller:</b></p> <p>El animador comienza el taller dando la bienvenida a todos los participantes. Da una breve visión general del proyecto "Círculo de aprendizaje" y distribuye la lista de asistencia de la sesión pidiendo a los participantes que se registren.</p> <p><b>Actividad 1: Qué es un plan de negocios y su importancia (35 minutos)</b></p> <p>Introducción - Pida a los participantes que hagan una lluvia de ideas sobre el concepto de plan de negocio (qué es, cuándo lo hacemos, por qué es importante).</p> <p>Se aconseja a los facilitadores que muestren a los participantes uno de los siguientes vídeos:</p> <p><a href="#">¿Qué es un plan de negocio? - Bplans lo explica todo</a></p> <p><a href="#">Harvard i-lab   Desarrollo de un plan de negocios para empresas sociales con Allen Grossman</a></p> <p><b>Actividad 2: ¿Por dónde empiezan entonces? (30 minutos)</b></p>

Pida a los participantes que formen grupos y que propongan una idea de negocio que les interese. ¿Por dónde empezamos entonces? Redactar un proyecto de negocio puede ser un proceso desalentador.

Presente el concepto de BMC o SBMC. Poner uno de los siguientes vídeos:

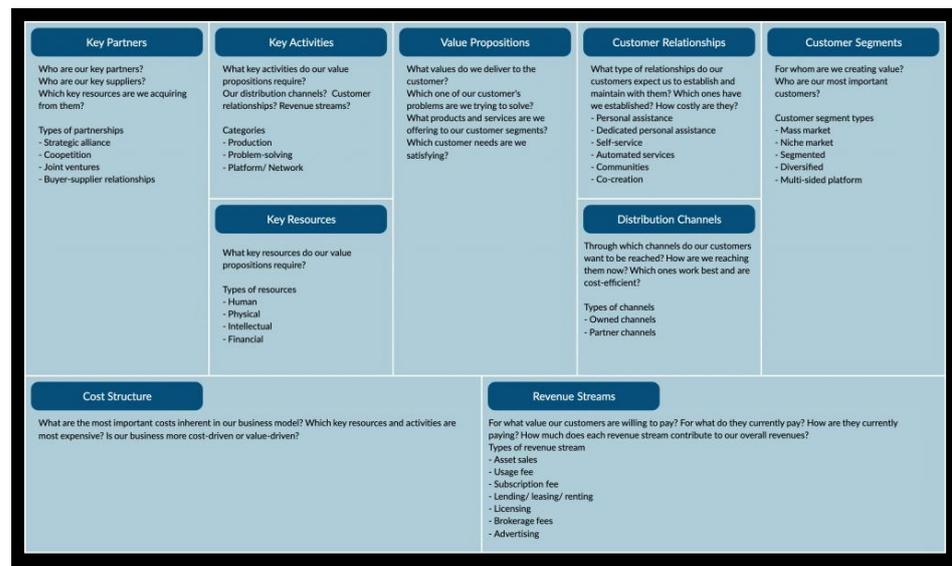
[El lienzo del modelo de negocio - 9 pasos para crear un modelo de negocio exitoso - Consejos para emprender](#)  
[Visión general del Lienzo del Modelo de Negocio Social](#)

Los facilitadores deben mencionar que, debido a la aparición de emprendedores sociales, el BMC Social evolucionó. Por lo tanto, si los participantes tienen una idea que tiene un impacto social, es mejor que opten por el SBMC.

Para proporcionar una visión más práctica, el facilitador debe llevar a los participantes a través de un estudio de caso.

<https://socialbusinessdesign.org/recyclepoints-business-model-case-study/>

Los participantes deben empezar a responder a las preguntas del BMC o del SBMC y empezar a completar el diagrama.



Es importante que los participantes sigan el orden en que aparecen los bloques de construcción. Los facilitadores deben remitirse a los consejos compartidos en la caja de herramientas de autoaprendizaje para compartílos con los participantes durante el taller.

Al final, los grupos deben presentar su BMC/SBMC en forma de póster al resto de los grupos.

Todos los grupos deben votar por las 3 ideas más viables.

<b>Sesión 2</b>	
<b>Cronometraje</b>	40 minutos
<b>Materiales necesarios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Lugar de formación con equipos informáticos y espacio para todos los participantes</li> <li>● Rotafolio y rotuladores</li> <li>● Ficha de inscripción</li> <li>● Bolígrafos y material para tomar notas para los participantes</li> <li>● Ordenador portátil y pantalla de televisión o proyector para que el facilitador presente las diapositivas de PowerPoint</li> <li>● Copia de MX.PPT1 para el tutor</li> </ul>
<b>Descripción de las actividades de aprendizaje</b>	<p><b>Apertura del taller:</b></p> <p>El facilitador comienza el taller dando la bienvenida a todos los participantes. Da una breve descripción del proyecto "Círculo de aprendizaje" y distribuye la lista de asistencia de la sesión pidiendo a los participantes que se registren.</p> <p><b>Actividad 1: Elaboración de un plan de empresa</b></p> <p>Utilizando la misma idea que se les ocurrió en la sesión anterior, los participantes deberán ahora redactar un plan de negocio.</p> <p>Tienen toda la información sobre los objetivos, las metas, el mercado objetivo, el producto y/o servicio, los canales (el plan de marketing y ventas), los aspectos financieros (flujos de ingresos y estructura de costes).</p> <p>Por lo tanto, ahora es el momento de poner todo por escrito de forma profesional y estructurada.</p> <p>Utilice la plantilla cuando redacte el plan de negocio: <a href="#">Plantilla de plan de empresa doc.docx</a></p> <p>Al final, pide a los grupos que presenten sus planes de negocio y al resto de los grupos que representen a los inversores y decidan si quieren seguir adelante con la idea.</p>
<b>Sesión 3</b>	
<b>Cronometraje</b>	20 minutos

<b>Materiales necesarios</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ordenadores portátiles, etc.</li></ul>
<b>Descripción de las actividades de aprendizaje</b>	<p><b><i>Clausura del taller</i></b></p> <p>Para cerrar esta sesión de formación, el facilitador pedirá a los participantes que realicen una breve sesión de feedback verbal. En ella, se pedirá a los participantes que reflexionen sobre lo que han aprendido en la sesión de hoy y que identifiquen un hecho nuevo que no conocían antes.</p>

# Módulo 7: Financiación para emprendedores de la economía circular

## Objetivos del módulo:

Los objetivos de aprendizaje de este módulo son

- Conocer el concepto y los tipos de Inversión Verde y los tipos
- Conocer el concepto de Greenwashing
- Conocer los conceptos de Inversión Social e Inversión de Impacto
- Comprender el papel de los diferentes actores en la financiación de una empresa.
- Analizar el potencial financiero de un proyecto empresarial.
- Comprender los criterios que los inversores pueden utilizar para evaluar una idea.
- Conocer las diferentes fases de desarrollo de una empresa y la relación con la financiación.
- Conozca las diferentes fuentes de financiación a las que puede acceder una empresa.

<b>Título del módulo</b>	Módulo 7: <i>Financiación para emprendedores de la economía circular</i>
<b>Sesión 1</b>	
<b>Cronometraje</b>	[120] minutos
<b>Materiales necesarios</b>	Materiales: <ul style="list-style-type: none"><li>• Lugar de formación con equipos informáticos y espacio para todos los participantes</li><li>• Rotafolio y rotuladores</li><li>• Ficha de inscripción</li><li>• Bolígrafos y material para tomar notas para los participantes</li><li>• Ordenador portátil y pantalla de televisión o proyector para que el facilitador presente las diapositivas de PowerPoint</li><li>• Copia de M7.PPT1 para el tutor</li></ul>
<b>Tipo de actividad</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Conferencia</li></ul>

**Descripción de las actividades de aprendizaje**

**Apertura del taller:**

El facilitador comienza el taller dando la bienvenida a todos los participantes, ofrece una breve descripción del proyecto "Círculo de aprendizaje" y distribuye la lista de asistencia de la sesión pidiendo a los participantes que se registren.

**Actividad 1: Financiación del emprendimiento de la economía circular**

El facilitador presenta los principales objetivos de la sesión (*diapositiva 3*).

En *las diapositivas 4 y 5*, el facilitador presenta una introducción al tema.

En *la diapositiva 6*, los participantes verán un vídeo sobre "cómo ven las principales empresas de servicios financieros la oportunidad de la economía circular".

<https://youtu.be/u7GvAptjV2I>

A través de *las diapositivas 7 y 8* el facilitador explicará qué es la Inversión Verde y qué tipos hay.

En *la diapositiva 9*, el facilitador presentará a los participantes el concepto de "greenwashing" (lavado verde), frente a la inversión verde. Los participantes verán un tráiler del documental "The green lie". <https://youtu.be/Kon48ssPfCU>

El facilitador utilizará la *diapositiva 10* para explicar algunas definiciones: estructura de capital, deuda, capital y maximizar el valor de mercado.

*La diapositiva 11* proporcionará a los participantes los criterios que los inversores pueden utilizar para evaluar una idea o un proyecto. A continuación (*diapositiva 12*), el facilitador planteará algunas preguntas a las que hay que responder para analizar el potencial financiero de un proyecto, con el fin de planificar cómo conseguir financiación.

*Diapositiva 13:* El facilitador explicará las cuatro fases que hay que distinguir para encontrar los mejores inversores en cada fase del desarrollo de una empresa.

*Diapositivas 14-15:* El facilitador pedirá a los participantes que definan el concepto de inversor social y planteará las siguientes preguntas, que se responderán después del vídeo:

- ¿Qué es un inversor social?
- ¿Qué quieren los inversores sociales?

El facilitador reproducirá un breve vídeo de YouTube para que los participantes identifiquen algunas de las cuestiones clave relacionadas con la inversión social.

El facilitador presentará la definición de inversor social de la diapositiva 15. Animará a los participantes a debatir la definición, preguntando qué quieren los inversores sociales. Para aportar más información al debate, el animador

pondrá un breve vídeo para entender qué es el coste del capital. <https://youtu.be/f6E4POki8vg>

*Diapositiva 16:* El facilitador solicitará a los participantes la definición de inversión de impacto. El facilitador planteará las siguientes preguntas para que los participantes presten atención durante el vídeo.

- ¿Qué es la inversión de impacto?
- ¿Qué tipos de inversión se explican en el vídeo?
- ¿Cuál es el objetivo de cualquier tipo de inversión?
- Dé un ejemplo de inversión sostenible

El facilitador reproducirá un breve vídeo de YouTube para que los participantes identifiquen algunas de las cuestiones clave relacionadas con la inversión de impacto. <https://youtu.be/jv3oKGUbCPo>

*Diapositiva 17:* Después de haber visto el vídeo, los participantes debatirán las preguntas. Para fomentar el debate sobre esta cuestión, el animador pedirá a los participantes que den algunos ejemplos de inversión sostenible e inversión de impacto.

*Diapositiva 18:* Para que los participantes se comprometan mejor, el facilitador les pedirá que piensen a qué tipo de fuentes de financiación puede acceder una empresa social. En *la diapositiva 19*, el facilitador mostrará la lista de fuentes y el grupo debatirá sobre ella.

*Diapositiva 20-21:* Siguiendo con el debate, el facilitador invitará a los participantes a conocer un tipo específico de financiación privada, el Crowdfunding. Hablarán de los diferentes tipos de crowdfunding y visitarán algunas plataformas de Crowdfunding y Crowdlending. Los participantes debatirán sobre las diferencias entre estos dos tipos de crowdfunding.

*La diapositiva 22* proporcionará a los participantes un ejemplo de organización de inversión, RSF. El facilitador reproducirá un breve vídeo de YouTube.

*La diapositiva 23* ofrece un ejemplo de empresa aceleradora de tecnología que proporciona financiación y valida soluciones.

*La diapositiva 24* presenta la organización sin ánimo de lucro Ashoka, que identifica, conecta y acompaña a los líderes de la innovación social.

En *la diapositiva 25*, el facilitador presentará a los participantes algunos programas europeos en los que las PYME pueden acceder a la financiación pública.

Para cerrar esta sesión de formación, el animador pedirá a los participantes que realicen una breve sesión de feedback verbal (*diapositiva 26*). Aquí, se pedirá a los participantes que reflexionen sobre lo que han aprendido en las sesiones de hoy y que identifiquen los puntos clave.

A continuación, el facilitador dará las gracias a los participantes y clausurará el taller.

# Módulo 8: Encontrar colaboradores - Ampliar la red

## Objetivos del módulo:

- Comprender el concepto de parte interesada.
- Comprender la importancia de identificar a las partes interesadas.
- Aprender la importancia de distinguir entre los grupos de interés.
- Comprender la influencia que tienen los grupos de interés en una empresa social.
- Saber desarrollar un análisis de las partes interesadas.
- Comprender la importancia de medir el impacto social.

<b>Título del módulo</b>	Módulo 8: <i>Encontrar colaboradores - Ampliar la red</i>
<b>Sesión 1</b>	
<b>Cronometraje</b>	[90] minutos
<b>Materiales necesarios</b>	<p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lugar de formación con equipos informáticos y espacio para todos los participantes</li> <li>• Rotafolio y rotuladores</li> <li>• Ficha de inscripción</li> <li>• Bolígrafos y material para tomar notas para los participantes</li> <li>• Ordenador portátil y pantalla de televisión o proyector para que el facilitador presente las diapositivas de PowerPoint</li> <li>• Copia de M8.PPT1 para el tutor</li> <li>• Copias de la plantilla de la red eléctrica para los participantes (<a href="https://www.mindtools.com/pages/article/newPPM_07.htm?download=1">https://www.mindtools.com/pages/article/newPPM_07.htm?download=1</a>)</li> </ul>
<b>Tipo de actividad</b>	Trabajo en grupo
<b>Descripción de las actividades de aprendizaje</b>	<p><b>Apertura del taller:</b></p> <p>El animador comienza el taller dando la bienvenida a todos los participantes. Da una breve visión general del proyecto "Círculo de aprendizaje" y distribuye la lista de asistencia de la sesión pidiendo a los participantes que se registren.</p>

### **Actividad 1: Las partes interesadas en la empresa social**

El facilitador presentará los principales objetivos de la sesión (diapositiva 3)

El facilitador presentará a los participantes la diapositiva 4: Partes interesadas de una empresa social. El facilitador explicará que, básicamente, va a llevar a los participantes a través de la idea de lo que es un análisis de las partes interesadas, y la metodología para hacer el análisis. Aplicará el concepto a un caso real, para que puedan ver cómo se desarrolla. Y luego hablará un poco sobre cómo tomar un análisis de las partes interesadas y convertirlo en lo que llamamos una Tabla de Impacto de las Partes Interesadas.

En la diapositiva 5, los participantes verán un vídeo para entender por qué son importantes las partes interesadas. A continuación, debatirán en grupo las preguntas presentadas en la diapositiva.

<https://www.youtube.com/watch?v=WjxvP5eitzk>

A continuación, el facilitador explicará algunas definiciones: partes interesadas, análisis de las partes interesadas, compromiso de las partes interesadas y gestión de las partes interesadas (diapositiva 6).

A continuación, el facilitador explicará la diferencia entre partes interesadas internas, externas y clave (diapositiva 7).

A través de las siguientes diapositivas, los participantes tendrán que desarrollar un análisis de las partes interesadas. En la diapositiva 8 se explica qué es un análisis de las partes interesadas, con 3 pasos.

En el paso 1 (diapositivas 9-10), los participantes tendrán que elegir una de las buenas prácticas del Módulo 4 e imaginar que se trata de una empresa social en su comunidad local. Tendrán que identificar las partes interesadas que podría tener esta empresa social.

Los participantes realizarán una lluvia de ideas, pensando en todas las personas que se ven afectadas por la empresa social, o que tienen algún interés en ella.

En la diapositiva 10 hay algunos consejos que el facilitador puede explicar a los participantes para facilitar la identificación. El facilitador anotará en el rotafolio el mapa de las partes interesadas.

A través de las diapositivas 11 y 12, los participantes trabajarán en el segundo paso del análisis de las partes interesadas, es decir, en su priorización.

Para ello, los participantes tendrán que rellenar la plantilla Power grid. El facilitador proporcionará la plantilla y los bolígrafos a los participantes, y éstos tendrán que priorizar las partes interesadas que hayan identificado.

En la diapositiva 13, el facilitador hará algunas preguntas a los participantes para que identifiquen las motivaciones de cada parte interesada, su perfil, su interés potencial en su proyecto, las relaciones, la oposición, etc.

	<p>Cuando los participantes finalicen el análisis, el facilitador preguntará a los participantes cuáles son los puntos clave del análisis de las partes interesadas (diapositiva 14). A continuación, complementará las respuestas de los participantes con la diapositiva 15.</p> <p>Para concluir la sesión, el facilitador formulará algunas preguntas a los participantes (diapositiva 16), éstos debatirán sobre ellas y el facilitador complementará las respuestas con las de la diapositiva 17.</p>
<b>Sesión 2</b>	
<b>Cronometraje</b>	[30] minutos
<b>Materiales necesarios</b>	<p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lugar de formación con equipos informáticos y espacio para todos los participantes</li> <li>• Rotafolio y rotuladores</li> <li>• Ficha de inscripción</li> <li>• Bolígrafos y material para tomar notas para los participantes</li> <li>• Ordenador portátil y pantalla de televisión o proyector para que el facilitador presente las diapositivas de PowerPoint</li> <li>• Copia de M8.PPT2 para el tutor</li> </ul>
<b>Descripción de las actividades de aprendizaje</b>	<p><b>Actividad 2: Medición del impacto social</b></p> <p>El facilitador presentará los objetivos de esta actividad (diapositiva 3).</p> <p>A través de la diapositiva 4, el facilitador dará una definición de impacto social.</p> <p>En la diapositiva 5, el facilitador explicará qué es la medición del impacto social y cuál es la importancia de medirlo.</p> <p>A continuación, los participantes verán un vídeo (2'34") sobre el compromiso de las partes interesadas, mostrado en la diapositiva 6 (<a href="https://www.youtube.com/watch?v=VHGTSewbOJY">https://www.youtube.com/watch?v=VHGTSewbOJY</a>). Tras ver el vídeo, los participantes trabajarán en grupo para responder a estas preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué es el compromiso de las partes interesadas?</li> <li>• ¿Por qué es fundamental involucrar a las partes interesadas?</li> </ul> <p>Con la diapositiva 7, el facilitador añadirá alguna información a estas respuestas.</p> <p>Tras este debate, los participantes verán un segundo vídeo sobre cómo medir el impacto social (<a href="https://www.youtube.com/watch?v=KDCYc_0h13g">https://www.youtube.com/watch?v=KDCYc_0h13g</a>). Después de ver el vídeo, tendrán que debatir y responder a estas preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Por qué es importante medir el impacto social?</li> <li>• ¿Cómo podemos medir el impacto social? ¿Cuáles son los principales pasos?</li> </ul>

- ¿Cómo se pueden cotejar los datos?
- ¿Cómo se pueden evaluar esos datos?
- ¿Cómo puede compartir sus resultados de forma eficaz con el público adecuado?

A través de las diapositivas 9 y 10, el facilitador proporcionará 2 consejos importantes sobre la medición del impacto social.

Para cerrar esta sesión de formación, el facilitador pedirá a los participantes que realicen una breve sesión de feedback verbal. En ella, se pedirá a los participantes que reflexionen sobre lo que han aprendido en las sesiones de hoy, y que identifiquen un hecho nuevo que no conocían antes de hoy. A continuación, el animador dará las gracias a los participantes y clausurará el taller.



# LEARNING CIRCLE



cantabria  
perma  
cultura



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

"El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella." Número de proyecto: 2020-1-UK01-KA226-VET-094435