



## Fortalecimiento de entidades de la Economía Social y Solidaria

Propuesta de acción formativa para promover la consolidación de empresas cooperativas

---

### ÍNDICE

- 1 | Justificación
- 2 | Objetivos
- 3 | Contenidos
- 4 | Metodología
- 5 | Mecanismos de evaluación y resultados esperados
- 6 | ¿Quién desarrollaría este proyecto?
- 7 | Presupuesto



## 1 | Justificación

### ¿Por qué una formación para la consolidación?

Tras un periodo de recesión tanto de las empresas mercantiles como las entidades de la ESS, desde 2014 se mantiene un crecimiento sostenido, reflejado en los datos de empleo y creación de empresas.

Las entidades de la ESS que podemos encontrar en la ciudad de Madrid se caracterizan por un tamaño medio más pequeño que el de otros territorios como Euskadi o Catalunya, además de estar claramente orientadas al sector servicios y disponer de un ecosistema menos proclive a la intercooperación.

Este tamaño micro hace que tengamos unas iniciativas con carencias en la profesionalización de la gestión empresarial, debido a que son expertas en su materia pero en ocasiones adolecen de falta de conocimientos de gestión empresarial.

Se detectan también carencias en la autodiagnóstico de las entidades de ESS, lo cual impide implementar planes de mejora. Esta formación parte de un primer diagnóstico que se acompañará con un plan de mejora tutorizado por las asesoras del Punto de Información y Asesoramiento de REAS.

Los módulos tendrán un enfoque práctico, en el módulo económico se trabajará la gestión del día a día, es decir como realizar un presupuesto, facturas, nóminas, así como la recogida de información. En la siguiente sesión se trabajará el cálculo de la viabilidad de un proyecto y para finalizar el módulo se realizará una clase aplicada a la práctica donde realizaremos diferentes tablas a medida para los proyectos.

El siguiente módulo se orientará a la comercialización, comenzando con un plan estratégico comercial para después trabajar la comunicación en una clase práctica de Negociación y comunicación y finalizar con la sesión de marketing digital, donde se trabajarán diferentes herramientas.

Para finalizar trabajaremos en una sesión la gestión interna del equipo y finalizamos con la presentación de todos los proyectos y el desarrollo de su plan de mejora que se enriquecerá con las aportaciones del resto de compañeras del curso y un grupo de personas expertas de organizaciones referentes en el sector.



## 2 | Objetivos

### **Objetivo general**

Fortalecimiento e impulso de las entidades de Economía Social y Solidaria.

### **Objetivos específicos**

- Reflexionar sobre su proyecto empresarial.
- Adquirir herramientas para la mejora de su proyecto de emprendimiento colectivo.
- Conocer los indicadores clave de su negocio y cómo utilizarlos
- Profundizar en la posibilidad del trabajo por cuenta propia como opción profesional.
- Poner en práctica y fortalecer algunas competencias personales relacionadas con la gestión del día a día, comercialización, comunicación oral, marketing, gestión interna del equipo y presentación del proyecto.
- Obtener la información suficiente y necesaria para la toma de decisiones
- Aumentar sus conocimientos y herramientas específicos necesarios para la inserción y el correcto funcionamiento de una entidad de la economía social y solidaria.

### 3 | Contenidos

Los contenidos de esta formación se dividen en 5 módulos de 9 clases, con un mínimo de 33 horas formativas presenciales, y la posibilidad de acceder a mentorías que responderán a las necesidades concretas de los proyectos a través del servicio de asesoramiento personalizado realizado por REAS en los distritos de Fuencarral y Arganzuela. Cada módulo del curso se desarrollará en una sesión de cuatro horas cada una, salvo la primera y la última.

MÓDULO	TIPO DE CLASE	TÍTULO	DURACIÓN	PROFESOR ADO	FECHA	ES PA C I O
I	Teórico/práctica	Autodiagnos ¿Donde nos encontramos?	3	Miquel Angel Muñoz Medina	3/5/18	E V A
II	Teórico/práctica	Las cuentas ¿Cómo lo hacemos?	4	Iñigo Bandrés	8/5/18	E V A
II	Teórico/práctica	Las cuentas ¿Es viable?	4	Miguel Angel Polo	10/5/18	E V A
II	CAP	EXCEL¿Aprendemos?	4	SDS trainig	16/5/2018	CE PI
III	Teórico/práctica	Plan estratégico Comercial ¿Vendemos?	4	Por determinar	17/5/2018	E V A
III	CAP	Oratoria¿Comunicamos?	4	Diego Delgado	22/5/2018	E V A
III	Teórico/práctica	Marketing digital¿Nos posicionamos?	4	Por determinar	24/5/2018	CE PI ?
IV	Teórico/práctica	¿Cómo nos organizamos internamente?	4	Por determinar	29/5/2018	E V A
V	Exposición	Intercooperación y puesta en escena	2		31/5/2018	E



		¿Nos conocemos?				V A
			3 3 h o r a s			



El espacio principal donde transcurrirá el curso es el Espacio Vecinal de Arganzuela (EVA) situado en plaza de Legazpi, 8. (metro Legazpi). Las sesiones de los días 16 y 24 de Mayo tendrán lugar en el CEPI De Arganzuela en la calle arquitectura 15 (metro: delicias)

El horario será de 16:00 a 20:00 excepto la primera y la última sesión que será de 16:00 a 19:00.

### Módulo 1: Autodiagnósis. Indicadores clave. ¿Dónde estamos? [3 horas]

Contenidos

Presentación del grupo y contenidos del curso

Asignación de tutoras a proyectos

Uso de herramienta de autodiagnósis

Diagnóstico de situación

Claves del análisis

Plan de mejora

En el primer módulo se ofrecerán contenidos relacionados con el análisis y diagnóstico de las entidades. Se utilizará la herramienta para la autodiagnósis de Mercado Social. Cada proyecto tendrá asignado una tutora que monitorizará su plan de mejora desde esta primera sesión.

#### OBJETIVOS:

El alumnado, al finalizar el módulo, habrá:

- Aprendido las nociones básicas de la herramienta de autodiagnósis del Mercado Social
- Análisis de cada proyecto individualizado
- Asignación de una persona tutora para la implementación de un plan de mejora
- Introducción al análisis de situación de proyectos

### Módulo 2: Las cuentas ¿Cómo lo hacemos? [4 horas]

Contenidos

¿Cómo llevar mis ingresos y gastos?

Planificación y seguimiento económico: presupuesto anual, presupuesto tesorería, presupuesto de proyectos, etc.

Alfabetización laboral: leer nóminas, contratos, TCs, etc.



	¿Cómo realizar las nóminas?
	Aprende a realizar un presupuesto
Se trabajará de forma práctica, la toma de datos y su posterior sistematización. Se abordará la formación desde el desarrollo de casos prácticos.	
<p><b>OBJETIVOS:</b> El alumnado, al finalizar el módulo, habrá:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Sido consciente de la importancia de la gestión económica y financiera para crear un proyecto viable.</li> <li><input type="checkbox"/> Se familiarizará con el ciclo de la gestión económica y las herramientas clave para la gestión de sus entidades.</li> <li><input type="checkbox"/> Comprenderá la diferencia entre la viabilidad económica y la sostenibilidad financiera de la empresa.</li> <li><input type="checkbox"/> Evaluará los factores que afectan a la viabilidad económica de un proyecto.</li> <li><input type="checkbox"/> Se familiarizará con el trabajo básico de gestión y los aspectos fiscales que afectan a sus entidades.</li> </ul>	

Módulo 3: Las cuentas ¿Es viable? [4 horas]	
Contenidos	¿Qué es un plan económico financiero?
	Herramientas para hallar la viabilidad económica del proyecto
	Nociones básicas de contabilidad analítica
	Estudio del caso
<p><b>OBJETIVOS:</b> El alumnado, al finalizar el módulo, habrá:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocido los elementos que componen el plan económico financiero del proyecto.</li> <li>• Aprendido calcular la viabilidad económica del proyecto para tomar decisiones.</li> <li>• Aprendido a calcular el precio al que se debería fijar los productos y servicios ofrecidos.</li> <li>• Reflexionado sobre las potencialidades y limitaciones del proyecto desde un análisis económico cuantitativo.</li> <li>• Elaborado diferentes estrategias en función de diferentes escenarios futuros.</li> <li>• Reflexionado sobre la viabilidad económica de iniciativas de la economía social y solidaria.</li> </ul>	

### Módulo 4: EXCEL ¿Aprendemos? [4 horas]

Contenidos	Gestión de hojas de cálculo
	Introducción de datos y edición.
	Fórmulas y Funciones básicas.
	Ordenación de datos y filtros.
<b>OBJETIVOS:</b>	
El alumnado, al finalizar el módulo, habrá:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obtenido las nociones básicas de uso práctico del EXCEL</li> <li>• Repositorio de material de consulta</li> <li>• Realización de un ejercicio práctico</li> </ul>	

Módulo 5: Plan estratégico comercial ¿Vendemos? [4 horas]	
Contenidos	Etapas de la comercialización
	Caracterización de la demanda
	Cómo nos promocionamos: públicos objetivos, canales de interés, argumentación
	Análisis de casos de éxito
<p>Para diseñar y estructurar la tarea de la comercialización, se analizará cómo se venden los productos y servicios, en qué vías y cómo se distribuyen. Las personas participantes, además de trabajar en sus propios proyectos, conocerán casos que ilustrarán los conceptos y herramientas que se aborden en esta sesión.</p>	
<b>OBJETIVOS:</b>	
El alumnado, al finalizar el módulo, habrá:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocido las etapas de la comercialización.</li> <li>• Reflexionado sobre pautas para buscar y determinar el público objetivo, y conocer y acceder sus pautas de comportamiento.</li> <li>• Analizado vías de interacción con el público objetivo para conocer las respuestas y reorientar la estrategia de comercialización.</li> </ul>	

Módulo 6: Oratoria ¿Comunicación? [4 horas]	
Contenidos	Introducción a la negociación
	Simulación sobre tácticas y estrategias de negociación





e n i d o s	Comunicación
<p><b>OBJETIVOS:</b> El alumnado, al finalizar el módulo, habrá:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Aprendido las nociones básicas de negociación</li> <li>Dispondrá de pautas para comunicar en público</li> </ul>	

Módulo 7: Plan de marketing ¿Nos posicionamos? [4 horas]	
Cont enid os	Pautas para elaborar el Plan de Marketing
	Construcción de marca y relaciones públicas
	Comunicación e identidad corporativa
<p>Una vez estudiado el mercado potencial, para llegar a él, cruzando lo deseable con lo posible, se trata de construir una imagen corporativa adecuada y comunicarla bien, utilizando los canales que disponemos.</p>	
<p><b>OBJETIVOS:</b> El alumnado, al finalizar el módulo, habrá:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Reflexionado en la comunicación en la era 2.0.</li> <li>Pensado en las claves para diseñar una estrategia de comunicación.</li> <li>Conocido medios y canales tradicionales y digitales.</li> <li>Conocido las características de un plan de marketing.</li> <li>Conocido las pautas que establece el marketing social.</li> </ul>	

Módulo 8: ¿Cómo nos organizamos internamente?[4 horas]	
Cont	Sentido: Visión, misión, valores, principios orientadores



<b>enidos</b>	Trabajo en equipo: estructura, modelo funcional, coordinación.
	Dinámica grupal: roles y rango.
	Procesos y sistemas para la toma de decisiones. Reuniones eficaces
	Estilos de comunicación. Prevención y gestión de conflictos
	Gestión del tiempo.
	Gestión del conocimiento.
	Nuevas tecnologías al servicio de los principios y valores cooperativos
<p>Partiendo de la base que cualquier proyecto de emprendimiento tiene un grato reto que afrontar, como es la dimensión humana y el trabajo en equipo, se trabajarán distintas dimensiones del mismo, desde prácticas y operativas, a organizativas y tácticas o estratégicas para la viabilidad a nivel humano del equipo.</p>	
<p><b>OBJETIVOS:</b></p> <p>El alumnado, al finalizar el módulo, habrá:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• reflexionado sobre la importancia del cuidado a las personas y del trabajo en equipo dentro del proyecto empresarial-cooperativo.</li> <li>• entendido que la gestión del equipo tiene que responder a un proceso de reflexión-acción-reflexión.</li> <li>• conocido algunos de los elementos que permiten hacer una gestión inteligente de nuestro equipo.</li> <li>• Habrán adquirido herramientas y habilidades útiles para el funcionamiento grupal efectivo y satisfactorio.</li> <li>• conocido herramientas colaborativas para el trabajo en equipo, almacenamiento y compartición de la información y la gestión de tareas/proyectos.</li> </ul>	

Módulo 9: Intercooperación ¿Nos conocemos? [2 horas]	
<b>Contenidos</b>	Trabajo en red e intercooperación
	Posibles alianzas y niveles de colaboración
	Ejemplos de iniciativas en red
	Practicando la colaboración: Mercado de la colaboración
	Presentación de las iniciativas
	Cierre y evaluación del curso
<p>Se mostrarán buenas prácticas de cooperativas exitosas y se incidirá en los beneficios del trabajo en red y de la intercooperación. También se presentarán las iniciativas frente a un jurado que valorará su exposición y el proyecto.</p>	
<p><b>OBJETIVOS:</b> El alumnado, al finalizar el módulo, habrá:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• conocido prácticas cooperativas exitosas.</li> <li>• conocido las ventajas y los inconvenientes del trabajo en red y la intercooperación.</li> <li>• conocido herramientas y estructuras de la Economía Social y Solidaria desarrolladas a partir de intercooperar.</li> <li>• practicado la colaboración.</li> <li>• presentado sus iniciativas.</li> <li>• evaluado el curso</li> </ul>	

## 4 | Metodología

Las estrategias de enseñanza o metodológicas son el conjunto de decisiones programadas con la finalidad de que el alumnado adquiera determinados conocimientos y habilidades.

El modelo metodológico con el que se plantea el presente curso apuesta por una enseñanza activa, en la que los y las discentes tengan la posibilidad de participar de su propio aprendizaje, generando un espacio abierto de interacción con los docentes y con los contenidos.

En este mismo sentido se plantea como factor primordial el aspecto práctico. Para ello se trabajan ejemplos y ejercicios aplicados que ayuden a una mejor comprensión de los conocimientos, a la vez que se tratan casos reales de entidades de la economía social y solidaria.

Así el proceso de aprendizaje trata de alejarse del modelo tradicional memorístico y pasivo frente a las exposiciones del docente para dar paso a un método activo, reflexivo, práctico, grupal y experiencial. Para ello las metodologías participativas resultan claves en el desarrollo del curso.

Las sesiones se enfocan a dotar de conocimientos básicos, dirigidos a una aplicación real por parte del grupo, manteniendo el carácter abierto a la participación del alumnado.

Desde el principio del curso se trabaja con una visión enfocada a la implementación del Plan de mejora, fruto de la primera sesión de autodiagnóstico y de la tutorización por parte del equipo técnico de REAS.

A lo largo del curso se alternarán diferentes tipos de clase; la clase teórico-práctica en la que se dedicará una primera parte a contenido teórico para posteriormente realizar una puesta en práctica de los conocimientos adquiridos. El otro tipo de clase, llamado CAP (Clases orientadas A la Práctica) serán eminentemente de contenido práctico, sirviendo para asentar competencias transversales como el dominio de la ofimática de gestión y la comunicación oral.

En todo el itinerario formativo, el alumnado podrá contar con asesorías personalizadas con la tutora previamente asignada, que acompañará en todo el proceso de implementación del plan de mejora del proyecto.

Siguiendo con esta lógica, el trabajo en grupo es otro de los aspectos metodológicos importantes que se tienen en cuenta en el curso. La construcción colectiva, fomentada por el trabajo en grupo y los casos prácticos que se trabajan en el aula, genera espacios de creatividad que de forma individual se dan en menor medida.



Uno de los refuerzos del curso es la transmisión experiencial. Esto es que otras personas que han vivido [o están viviendo] el mismo proceso cuenten sus experiencias. Este proceder permite conocer de primera mano las dificultades y beneficios reales con los que se encuentra una entidad de la economía social,, alejándose de un modelo ideal y teórico y ajustándose a la realidad con la que se convive. La casuística permite indagar en las “entrañas” que, de otro modo, son difícilmente visibles.

Por último, y teniendo en cuenta que el proceso de implementación del plan de mejora comienza normalmente a la finalización de la acción formativa, y se puede alargar durante meses, consideramos de vital importancia que las personas participantes puedan tener a su disposición materiales y documentos de apoyo que puedan ayudarles en este proceso de mejora. Para ello, ponemos a disposición de los y las alumnos/as una plataforma online con todo tipo de documentación e información, desde textos legales, videos que reflejan buenas prácticas y toda la documentación acerca de los temas tratados en las sesiones.

La metodología general será la siguiente:

Trabajo en grupos [como grupos promotores de entidades de la economía social y solidaria].
Sesiones teóricas y participativas.
Los grupos promotores aplican los conceptos de las clases teóricas a su entidad [plan de mejora].
Exposición del proyecto

## 5 | Mecanismos de evaluación y resultados esperados

En las sesiones presenciales:

Herramienta	Responsable	Indicador	Resultado
Nivel de participación en los debates	Coordinación	% de personas del grupo que participan	Al menos el 60%
Nivel de aprendizaje plasmado en la ejecución de ejercicios prácticos	Profesorado	% de ejercicios bien realizado	Al menos el 85%

Cuestionario de evaluación de sesión	Coordinación	Media de las puntuaciones recogidas	Al menos 6 (sobre 10)
--------------------------------------	--------------	-------------------------------------	-----------------------

Además de las herramientas descritas, la evaluación será continua para posibilitar que el proceso y los contenidos se ajusten a las necesidades e intereses de las personas y grupos participantes y sus proyectos. Además, para evaluar el proceso completo;

Herramienta	Responsable	Indicador	Resultado
Listados de participantes	Coordinación	% de personas del grupo que finalizan proceso formativo con al menos un 75% de asistencia	Al menos el 80%
Listado de participantes	Coordinación	% de personas que forman parte activa de los grupos de trabajo	Al menos el 80% de las personas que finalizan
Trabajos grupales	Coordinación	Calidad de los trabajos grupales entregados	Al menos puntuaciones de 7 sobre 10 en el 70% de los proyectos
Cuestionario de evaluación de curso	Coordinación	Media de las puntuaciones recogidas	Al menos 6 (sobre 10)

### Resultados esperados

Tras realizar el curso de Coopsolidación, las personas participantes tendrán una idea clara de todas las áreas que hay que tener en cuenta para dar los primeros pasos en firme a la hora de diseñar su cooperativa de trabajo.

Además, habrán adquirido competencias para realizar lecturas más complejas y mejores de su realidad territorial y conocerán herramientas que les permitirán intervenir de manera más eficaz.



Los conocimientos teóricos aportados por la formación y el trabajo grupal posibilitarán la creación o la mejora de proyectos de participación social, fomentando abordajes de diferentes perspectivas para enfrentar las problemáticas detectadas.



## 6 | ¿Quién desarrollaría este proyecto?

### REAS ( Red de Economía Alternativa y Solidaria)

REAS es la Red de Redes de ECONOMÍA ALTERNATIVA Y SOLIDARIA de la que forman parte más de quinientas entidades agrupadas en redes territoriales y sectoriales. REAS nace para dar respuesta a la deshumanización de la economía, al deterioro del medio ambiente y a la pérdida de valores sociales.

El incremento de la pobreza y las desigualdades sociales, la exclusión social y económica, el paro y el empleo en precario son problemas que generan desafíos y exigen respuestas. Por ello, REAS potencia la Economía Solidaria, nuestro instrumento hacia una sociedad más justa y solidaria, sostenible y comprometida.

El fin principal de REAS es hacer posible esa otra manera de enfocar y gestionar la economía. Para que dejemos de ser quienes sufren las consecuencias de decisiones que no tomamos y pasemos a ser las personas el centro de la economía.

Grupos de expertas de REAS