

## **FOMENTO DE LA INNOVACIÓN EN ECONOMÍA SOCIAL EN EL MEDIO RURAL EURO AAA**

### **Curso:**

### **ITINERARIO PARA EMPRENDER EN ECONOMIA SOCIAL**



### **INTRODUCCIÓN**

En un contexto socioeconómico donde la sostenibilidad, el impacto local y los valores éticos cobran una importancia creciente, la Economía Social se consolida como un modelo empresarial resiliente, equitativo y transformador.

El curso "Itinerario para Emprender en Economía Social" impulsa y acompaña a las personas que desean emprender bajo estos principios, dotándolas de las herramientas, conocimientos y competencias necesarias para generar ideas de negocio, validarlas y ponerlas en marcha con un enfoque colectivo, buscando la viabilidad económica, la sostenibilidad social y medioambiental y un impacto positivo en la comunidad.

### **EL OBJETIVO**

Adquirir competencias clave para idear, diseñar y validar proyectos de emprendimiento, con especial énfasis en las fórmulas colectivas y de economía social.

*Hacia un desarrollo socioeconómico justo, inclusivo y sostenible en Alentejo,  
Algarve y Andalucía*

### **INSCRIPCIÓN SERVICIO DE PROMOCIÓN ECONOMIA SOCIAL**

<https://forms.gle/3Ko1meQxPF1yaUTB9>

# Contenidos

El curso se estructura en **cinco módulos temáticos** que guían al participante desde la conceptualización y los valores de la economía social hasta la conexión con el cliente.

## MÓDULO 1: EL EMPRENDIMIENTO EN ECONOMÍA SOCIAL

1. Valores y Principios de la Economía Social.
2. Gobernanza, cooperación y colaboración en entidades de economía social.
3. Fórmulas jurídicas y modelos de emprendimiento en Economía Social

## MÓDULO 2: DEL ENTORNO A LA ESENCIA DEL PROYECTO

1. La triple ruta del emprendimiento colectivo.
2. El análisis interno del proyecto y del equipo promotor: fortalezas y debilidades.
3. El análisis del contexto, de lo macro a lo micro: oportunidades y amenazas.

## MÓDULO 3: DE LA IDEA A LA CONCEPTUALIZACIÓN

1. Generación de ideas de negocio con enfoque social.
2. Filtrado de ideas: criterios de viabilidad, sostenibilidad e impacto.
3. La creatividad como motor de la innovación social

## MÓDULO 4: CONECTANDO CON EL CLIENTE Y SU NECESIDAD

1. Estudio e identificación de arquetipos de clientes.
2. Análisis de los problemas y necesidades de los clientes.
3. La Validación del arquetipo.

## MÓDULO 5: PROTOTIPIANDO LA PROPUESTA DE VALOR

1. Priorización de problemas y necesidades para enfocar la propuesta de valor.
2. La propuesta de valor.
3. La Experimentación.

# Calendario

Del 20 de enero al 20 de febrero 2026

**Sesiones síncronas:**

Módulo 01: jueves 22 de enero de 17:00 a 19:00

Módulo 02: jueves 29 de enero de 17:00 a 19:00

Módulo 03: jueves 05 de febrero de 17:00 a 19:00

Módulo 04: jueves 12 de febrero de 17:00 a 19:00

Módulo 05: lunes 19 de febrero de 17:00 a 19:00

## Metodología

El curso se desarrolla en modalidad online, síncrona y asincrónica.

## Formadores:

### Álvaro Trujillo Roales

Facilitador, Consultor y formador.



Facilita que empresas, personas y equipos de trabajo puedan diseñar estrategias, mejorar y alinear sus relaciones profesionales y alcanzar los objetivos que se marcan, acompañándolos y capacitándolos para la toma de decisiones, utilizando metodologías participativas que ayudan a emerger la inteligencia colectiva.

### Eladia Pino Merlo

Capacitadora, Consultora y Coach.



Con más de 25 años de experiencia en ayudar a empresas y a profesionales a implementar procesos para la optimización de las relaciones entre los diversos grupos de interés, y en la potenciación de Los Valores Corporativos como principal elemento diferencial.

## CONSORCIO

### Entidades beneficiarias



### Entidades colaboradoras



"Cofinanciado por la Unión Europea a través del Programa Interreg VI-A España-Portugal (POCTEP) 2021-2027"