



¡HO HO HO!



EREA+

ENCUENTRO
ECOSISTEMA



Sobremesa con Mujeres Emprendedoras

Ejea de los Caballeros

Martes, 19 de Diciembre



¡HO HO HO!

EREA+

CICLO DE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA



Mª Dolores Dieste

Socia de dDialoga S. Coop Pequeña Sin ánimo de lucro

PEQUEÑA | COOPERATIVA
dDialoga
SIN ÁNIMO DE LUCRO



¡HO HO HO!

EREA+

PEQUEÑA COOPERATIVA dDialoga

SIN ÁNIMO DE LUCRO

LOLI DIESTE



4 EDUCACIÓN DE CALIDAD 	5 IGUALDAD DE GÉNERO 	6 AGUA LIMPIA Y SANEAMIENTO 	8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO 	9 INDUSTRIA, INNOVACIÓN E INFRAESTRUCTURA
10 REDUCCIÓN DE LAS DESIGUALDADES 	11 CIUDADES Y COMUNIDADES SOSTENIBLES 	13 ACCIÓN POR EL CLIMA 	16 PAZ, JUSTICIA E INSTITUCIONES SÓLIDAS 	17 ALIANZAS PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS





¡HO HO HO!

EREA+

2015: formación **COOPERATIVA TRABAJO ASOCIADO**

2023: transformación **PEQUEÑA COOPERATIVA SIN ÁNIMO DE LUCRO**

**COMUNICACIÓN
SOCIAL**

**FORMACIÓN
ÉTICA**

**PROYECTOS
COMUNITARIOS**

C/ Pilar Aranda 6. 50.011 Zaragoza.

info@ddialoga.com

marketing@ddialoga.com

PEQUEÑA COOPERATIVA
dDialoga
SIN ÁNIMO DE LUCRO



¡HO HO HO!

PRINCIPIOS ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

EREA+



EQUIDAD



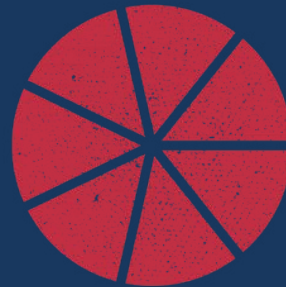
**TRABAJO
DIGNO**



COOPERACIÓN



**SOSTENIBILIDAD
ECOLÓGICA**



**REPARTO JUSTO
DE LA RIQUEZA**



**COMPROMISO
CON EL ENTORNO**



¡HO HO HO!

EREA+

FIJACIÓN DE PRECIOS ÉTICOS

COMO FIJAR PRECIOS EN LA ECONOMÍA SOLIDARIA

“Todo necio confunde **VALOR** y **PRECIO**” Antonio Machado

PRECIO: cantidad de dinero que se paga por un bien o servicio.

VALOR: satisfacción de necesidades, deseos o expectativas, es decir, se calcula en base a su utilidad.



¡HO HO HO!

EREA+

FIJACIÓN DE PRECIOS ÉTICOS

IMPORTANTE

ORIENTACIÓN AL MERCADO: no perder de vista los cambios en la competencia y mercado.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE: cubrir las necesidades y generar confianza para conseguir la fidelización del cliente a largo plazo.

CORTOPLACISMO EN EMPRENDEDORES: fijar precio bajos inicial y luego incrementarlos puede ser perjudicial para nuestra imagen.



¡HO HO HO!

EREA+

FIJACIÓN DE PRECIOS ÉTICOS

ESTRATEGIAS CLÁSICAS

MIRANDO HACIA DENTRO: fijos o variables, descuentos (cantidad, pronto pago, temporalidad, ofertas, rebajas, alianzas...), primer mercado, mercado secundario, precios profesionales (abogados, notarios...)

MIRANDO A LA COMPETENCIA: precios primados, precios similares, precios bajos.

MIRANDO AL CLIENTE: según capacidad económica, por características demográficas o según sensibilidad al precio.



¡HO HO HO!

EREA+

FIJACIÓN DE PRECIOS ÉTICOS

PRECIOS DESDE EL CORAZÓN

DESDE EL CORAZÓN: de mi producto o servicio

DESDE EL CORAZÓN: de mis proveedores

DESDE EL CORAZÓN: de mis colaboradores

DESDE EL CORAZÓN: de mis consumidores

VALOR DESDE EL CORAZÓN



¡HO HO HO!

EREA+

FIJACIÓN DE PRECIOS ÉTICOS

POR DONDE EMPIEZO

COSTES: de mis proveedores, de mis colaboradores, de mi envase, de mi logística, de mis instalaciones, de mis suministros.... Plan de viabilidad

COSTE ÉTICO: de ser transparente, de tener valores

VALOR DESDE EL CORAZÓN



¡HO HO HO!

EREA+

FIJACIÓN DE PRECIOS ÉTICOS

**Y AHORA A TRABAJAR EN
EQUIPO...**

VAMOS A FORMAR 3 EQUIPOS



¡HO HO HO!

EREA+

FIJACIÓN DE PRECIOS ÉTICOS

EQUIPO A:

ILUSTRADOR / DISEÑADOR GRÁFICO

- NUEVO RESIDENTE EN PUEBLO
- ESPECIALIZADO EN LIBROS INFANTILES
- DISEÑO GRÁFICO / DISEÑO INDUSTRIAL
- DISEÑO WEB



¡HO HO HO!

EREA+

FIJACIÓN DE PRECIOS ÉTICOS

EQUIPO B:

COOPERATIVA AGROALIMENTARIA

- CENTENARIA CON GRAN IMPLANTACIÓN EN COMARCA
- PRODUCCIÓN AGROALIMENTARIA DE SOCIOS
- GASOLINERA
- TIENDA DETALLISTA



¡HO HO HO!

EREA+

FIJACIÓN DE PRECIOS ÉTICOS

EQUIPO C:

TIENDA EN CENTRO PUEBLO

- **NUEVA GESTIÓN**
- **PRODUCTOS DE ALIMENTACIÓN, LIMPIEZA...**



¡HO HO HO!

EREA+

FIJACIÓN DE PRECIOS ÉTICOS

ESTRATEGIAS CLÁSICAS

MIRANDO HACIA DENTRO: fijos o variables, descuentos (cantidad, pronto pago, temporalidad, ofertas, rebajas, alianzas...), primer mercado, mercado secundario, precios profesionales (abogados, notarios...)

MIRANDO A LA COMPETENCIA: precios primados, precios similares, precios bajos.







MIRANDO AL CLIENTE: según capacidad económica, por características demográficas o según sensibilidad al precio.



¡HO HO HO!

EREA+

FIJACIÓN DE PRECIOS ÉTICOS

¿QUÉ PIENSA Y SIENTE?  	
¿QUÉ ES LO QUE ESCUCHA? 	 ¿QUÉ ES LO QUE VE?
	
¿QUÉ ES LO QUE DICE Y HACE? 	
¿CUÁLES SON SUS ESFUERZOS?	¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS QUE ESPERA OBTENER?



Economistas
sin Fronteras

Formación Economía Social y Solidaria por Economistas sin Fronteras se distribuye bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional.





¡HO HO HO!

PRINCIPIOS ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

EREA+



EQUIDAD



¡HO HO HO!

PRINCIPIOS ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

EREA+



**TRABAJO
DIGNO**



¡HO HO HO!

PRINCIPIOS ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

EREA+



COOPERACIÓN



¡HO HO HO!

**PRINCIPIOS
ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA**

EREA+



**SOSTENIBILIDAD
ECOLÓGICA**



¡HO HO HO!

PRINCIPIOS ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

EREA+



**REPARTO JUSTO
DE LA RIQUEZA**



¡HO HO HO!

PRINCIPIOS ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

EREA+



**COMPROMISO
CON EL ENTORNO**

GRACIAS

EREA+



FELICES FIESTAS