



PROGRAMA DE AUTOEMPLEO Y CONSOLIDACIÓN EMPRESARIAL. HABILIDADES DIRECTIVAS PARA EL SECTOR AGRARIO

Mayo de 2019



INDICE

1. Introducción.....	3
2. Objetivo del Programa.....	5
3. Características generales del programa.....	7
3.1 Destinatarios.....	7
3.2 Número de participantes.....	7
3.3 Duración.....	7
4. Metodología del Programa.....	8
4.1 Metodología formativa.....	8
5. Propuesta de contenidos, desarrollo de los trabajos.....	10
7. Calendario de ejecución.....	14



1. Introducción

El Fondo Social Europeo (FSE), creado en 1957, es el instrumento financiero de la Unión Europea más importante para la promoción del empleo.

Respalda las políticas y prioridades destinadas a alcanzar el pleno empleo y a mejorar la calidad y la productividad en el trabajo, la movilidad geográfica y profesional de los trabajadores de la Unión, los sistemas de educación y de formación, así como la inclusión social, contribuyendo de este modo a fomentar la cohesión territorial, económica y social.

El mayor desafío al que se enfrenta España y al que, por su complejidad e intensidad tendrá que hacer frente en los próximos años, es el de la recuperación del empleo. Para reducir el desempleo caben distintas aproximaciones y fomentar el autoempleo, así como las iniciativas empresariales a través de la mejora de la capacitación empresarial es una de ellas.

En una economía cada vez más global y cambiante los puestos de trabajo están en constante transformación y se hace necesaria la adaptación de la formación a la realidad del mercado. El cambio de modelo productivo en España requiere la adecuación de los perfiles y las competencias profesionales y una continua adaptación a los cambios, entre ellos, los vinculados a los avances en las tecnologías de información y comunicación.

Teniendo en cuenta lo anterior, el Programa Operativo de Empleo, Formación y Educación 2014-2020 del Fondo Social Europeo (POEFE), favorece las acciones de apoyo al emprendimiento destinadas al impulso de iniciativas empresariales y su



consolidación y sostenibilidad, especialmente en el campo del emprendimiento inclusivo.

Metas y objetivos

Para el periodo 2014-2020, la Fundación INCYDE se ha fijado como meta trabajar con 15.000 personas desempleadas (distribuidas al 50% entre hombres y mujeres) y lograr que, al menos, 3.000 se inserten laboralmente.

Para ello se llevarán a cabo proyectos que de forma integrada:

Fomenten el emprendimiento como uno de los factores clave en una economía del conocimiento, debido a su aportación de creatividad e innovación.

Desarrollen competencias emprendedoras que:

Ayuden a las personas desempleadas a superar los obstáculos, desarrollar confianza en sí mismos y adquirir autonomía.

Ayuden al desarrollo de oportunidades profesionales cuando la oferta laboral no se corresponda con la oferta formativa.

Contribuyan a la viabilidad y sostenibilidad de las nuevas empresas.



2. **Objetivo del Programa**

En un contexto económico complicado como es el actual, es fundamental aprovechar los recursos endógenos de los territorios para garantizar la actividad económica con un enfoque de sostenibilidad. Además, la competitividad y el crecimiento de las regiones pasa por que sus empresas adquieran esas mismas facultades –competitividad y crecimiento–, generando más empleos, ofertando más productos, expandiendo sus mercados,....

Este programa tiene en cuenta estas premisas y tiene como finalidad contribuir a desarrollar la competitividad de las empresas agroalimentarias.

El **objetivo** fundamental del curso, es proporcionar una visión global de las distintas áreas funcionales de la empresa para poder determinar oportunidades de mercado y desarrollar el Plan de Empresa / Plan de Mejora, siempre con la ayuda de las herramientas de gestión para favorecer su puesta en marcha.

La promoción de un nuevo negocio no es únicamente un proceso intuitivo, inspirado en la mera observación de los cambios del entorno. En él deben mezclarse abundantes dosis de intuición, ilusión y decisión, además de la capacidad técnica, financiera y de gestión suficientes para lo que se va a emprender y/o consolidar, y una cierta dosis de estudio y planificación, con el fin de reducir los posibles niveles de incertidumbre.

Con este programa se facilita la elaboración de un **Proyecto de Empresa / Plan de Mejora** desarrollado y completo, que puede utilizarse por el/la promotor/a no sólo como guía de referencia para la puesta en marcha y/o consolidación de su negocio, sino que puede servirle además como medio de argumentación de su viabilidad ante entidades públicas y financieras.



De forma más específica, se lograrán los siguientes objetivos:

- Formar a los participantes en técnicas de gestión de la producción, orientadas a una mayor eficacia y rentabilidad de su producción.
- Asesorar de forma individual a cada uno de los participantes, con el fin de que pueda contar con un diagnóstico afinado de la situación actual de su empresa en sus diversas áreas o departamentos.
- Asesorar de forma individual a cada uno de los participantes, con el fin de que pueda contar con un plan realista de mejora de las potencialidades y de la competitividad de su empresa en relación al mercado actual.
- Proporcionar información sobre posibles incentivos, ayudas y subvenciones que apliquen a su territorio y su la rama específica de actividad.
- Proporcionar a los participantes herramientas para la mejora de la producción, promoción y comercialización en el entorno específico actual y con las perspectivas de evolución de los mercados.
- Proporcionar a los participantes información sobre innovaciones en investigación de mercados, estrategias de marketing, promoción, comunicación y comercialización.
- Proporcionar a los participantes elementos de innovación y competitividad basados en referencias reales del mercado español, europeo y del resto del mundo.



- Proporcionar a los participantes estrategias de marketing asociado a redes comerciales externas en España y en los mercados internacionales.
- Proporcionar a los participantes estrategias de marketing asociado en colaboración con los entes públicos.

3. Características generales del programa

3.1 Destinatarios

- Empresarios del sector agrícola.
- Personas interesadas en optimizar y especializarse en competencias específicas y totalmente adaptadas a las necesidades del sector agrícola, para incrementar su calidad profesional y mejorar su empleabilidad.

3.2 Número de participantes

- Veinte participantes mínimos.

3.3 Duración

- 7 semanas consecutivas:

a. Sesiones de formación conjunta:

En estas sesiones conjuntas se impartirán los contenidos generales del programa, con el fin de proporcionar los conocimientos, herramientas y habilidades esenciales en cada una de las áreas de



conocimiento y promover las sinergias e intercambios de experiencia entre los participantes en el mismo.

b. Acciones de acompañamiento y seguimiento individualizado

Con la consigna de la mayor flexibilidad y adaptación a cada uno de los alumnos participantes, se desarrollan actuaciones de seguimiento individualizado en los que se orienta a cada uno en función de su perfil personal, profesional y de la actividad de cada empresa, en el proceso de aplicación e implementación de los contenidos generales abordados a las sesiones conjuntas de formación.

4. Metodología del Programa.

4.1 Metodología formativa

Los programas serán impartidos por personas con amplia experiencia profesional y docente, siendo todos ellos consultores homologados por la Fundación INCYDE como formadores.

La mejora de competencias de los participantes se trabaja mediante dos vías complementarias:

- **Formación genérica** que se imparte en sesiones de asistencia conjunta y



- **Formación específica y a “la medida”** durante la consultoría semanal mantenida con cada participante en las instalaciones o, si fuera necesario, en su propia empresa.

Tanto los contenidos teóricos como los prácticos de la formación conjunta se adaptarán a la formación previa y a los conocimientos de los participantes, de manera flexible y fomentando la participación, el debate y la búsqueda conjunta de soluciones y el desarrollo de casos prácticos. El planteamiento de experiencias e iniciativas en los distintos ámbitos de las empresas participantes permitirán examinar y discutir diferentes alternativas, analizando proyectos de éxito y las posibles causas de otros que han fracasado o no han alcanzado sus principales objetivos.

El trabajo en las tutorías individuales abordará el entorno en el que se enmarca el proyecto empresarial y las características específicas del mismo, abriendo vías de desarrollo y consolidación de la actividad realizada por el empresario, gestor profesional o emprendedor.

En las tutorías se aplicarán a cada caso individual los contenidos de los distintos módulos, enlazándolos con las herramientas y técnicas que los participantes deberán aplicar a sus respectivas situaciones y proyectos.

5. Propuesta de contenidos, desarrollo de los trabajos.

INTRODUCCIÓN Y CONSULTORÍA INICIAL. MODELO DE NEGOCIO Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL

- Aportación de metodologías para el análisis del entorno del proyecto propuesto en función de los siguientes factores:
 - a. Factores Políticos, como legislación fiscal, laboral, etc.
 - b. Factores económicos, incidencia de los costes directos de explotación, precios de los productos del mercado, cartera de pedidos, costes financieros, etc.
 - c. Factores Sociales, cambio en los hábitos de compra, mano de obra no cualificada, conflictividad laboral, etc.
 - d. Factores tecnológicos, sistema de fabricación acorde con las necesidades, evolución de las tecnologías básicas, sistemas de control gestión, etc.
- Aportación de metodologías para el análisis interno de la empresa, en función de las capacidades de los empresarios, profesionales y emprendedores que les puedan llevar a una posición competitiva:
 - a. capacidades personales,
 - b. formación previa,
 - c. habilidades complementarias,



- d. conocimientos,
 - e. actitudes hacia el aprendizaje y la innovación,
 - f. posibilidades financieras, etc.
- Aportación de metodologías para la elaboración de planes de empresa y de mejora de la producción y la competitividad, en los mercados de la producción y comercialización del proyecto.
 - Aportación de metodología para la elaboración de un estudio básico de viabilidad y plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras en producción de actividades complementarias a la producción y comercialización.

AREA DE MARKETING, COMERCIALIZACIÓN Y PROMOCIÓN DEL PRODUCTO

- Cómo elaborar un plan de marketing de empresa.
- Gestión de marketing avanzado, comercialización y distribución.
- Estrategias de fijación de precios.
- Comercialización y distribución.
- Comercialización asociada.
- Elementos de marketing.
- Investigación de mercados de oferta y demanda.
- Posicionamiento y reposicionamiento de producto y de marca.
- Notoriedad.
- Sistemas de realización de benchmarking.
- Comunicación, imagen e identidad.



- Definición de imagen corporativa.
- Estructuración de identidad corporativa y merchandising.
- El plan de comunicación.
- Preparación y rentabilización de la presencia en ferias, salones, exposiciones y otros eventos promocionales

ÁREA DE OPERACIONES, INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

- La Consideración del producto agrícola desde la óptica del consumidor.
- Cómo innovar con las herramientas del marketing, canales de distribución y mercados.
- Como elaborar un plan estratégico.
- Análisis interno y externo del ámbito empresarial.
- Enfoque DAFO para determinar el camino a seguir.
- Normas de calidad y control medioambiental.

ÁREA MARKETING

- Marketing tradicional vs. Marketing digital.
- Target, estrategia, canales y acciones.
- Posicionamiento Web.
- Estrategia Digital. Social media

ÁREA DIRECCION DE PROYECTOS

- Modelo de Negocio
- Canvas



- DAFO-CAME
- Plan de Negocio: Estrategia de desarrollo de los negocios en el sector
- Lean Start-up aplicado
- Producto Mínimo Viable.
- Responsabilidad Social Corporativa.

AREA FINANZAS Y JURÍDICO -FISCAL DEL NEGOCIO

- Estados Financieros: interpretación.
- Tesorería
- Financiación
- Obligaciones Fiscales
- Estructura Jurídica y Obligaciones Mercantiles, normativa específica del sector.

AREA DIRECCION DE PROYECTOS. TOMA DE DECISIONES

- Revisión final de los planes realizados de mejora de la producción y la competitividad, en el mercado de la producción y comercialización correspondiente.
- Revisión final del plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras en producción de actividades complementarias.



7. Calendario de ejecución

MAYO						
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
		13/05/2019	14/05/2019	15/05/2019	16/05/2019	17/05/2019
Captación y Selección						
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
		20/05/2019	21/05/2019	22/05/2019	23/05/2019	24/05/2019
CÁMARA 1	sesión		Consultoría Individual Área Modelo de Negocio y Estrategia Empresarial.	Consultoría Individual Área Modelo de Negocio y Estrategia Empresarial.	Consultoría Individual Área Modelo de Negocio y Estrategia Empresarial.	Consultoría Individual Área Modelo de Negocio y Estrategia Empresarial.
	clase	Consultoría Individual Área Modelo de Negocio y Estrategia Empresarial.	Clase Conjunta Modelo de Negocio y Estrategia Empresarial. 16:00 a 19:00			Clase Conjunta Modelo de Negocio y Estrategia Empresarial. 16:00 a 19:00
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
		27/05/2019	28/05/2019	29/05/2019	30/05/2019	31/05/2019
CÁMARA 2	sesión		Consultoría Individual Área Finanzas y Jurídico Fiscal	Consultoría Individual Área Finanzas y Jurídico Fiscal	Consultoría Individual Área Finanzas y Jurídico Fiscal	Consultoría Individual Área Finanzas y Jurídico Fiscal
	clase	Consultoría Individual Área Finanzas y Jurídico Fiscal	Clase Conjunta Finanzas y Jurídico Fiscal. 16:00 a 19:00			Clase Conjunta Finanzas y Jurídico Fiscal. 16:00 a 19:00
JUNIO						
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
		03/06/2019	04/06/2019	05/06/2019	06/06/2019	07/06/2019
CÁMARA 3	sesión		Consultoría Individual Área Marketing, Comercialización y Promoción del Producto	Consultoría Individual Área Marketing, Comercialización y Promoción del Producto	Consultoría Individual Área Marketing, Comercialización y Promoción del Producto	Consultoría Individual Área Marketing, Comercialización y Promoción del Producto
	clase	Consultoría Individual Área Marketing, Comercialización y Promoción del Producto	Clase Conjunta Marketing, Comercialización y Promoción del Producto. 16:00 a 19:00			Clase Conjunta Marketing, Comercialización y Promoción del Producto. 16:00 a 19:00
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
		10/06/2019	11/06/2019	12/06/2019	13/06/2019	14/06/2019
CÁMARA 4	sesión		Consultoría Individual Área Dirección de Proyectos	Consultoría Individual Área Dirección de Proyectos	Consultoría Individual Área Dirección de Proyectos	Consultoría Individual Área Dirección de Proyectos
	clase	Consultoría Individual Área Dirección de Proyectos	Clase Conjunta Dirección de Proyectos. 16:00 a 19:00			Clase Conjunta Dirección de Proyectos. 16:00 a 19:00
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
		17/06/2019	18/06/2019	19/06/2019	20/06/2019	21/06/2019
CÁMARA 5	sesión		Consultoría Individual Área Operaciones, Innovación y Transferencia de Tecnología	Consultoría Individual Área Operaciones, Innovación y Transferencia de Tecnología	Consultoría Individual Área Operaciones, Innovación y Transferencia de Tecnología	Consultoría Individual Área Operaciones, Innovación y Transferencia de Tecnología
	clase	Consultoría Individual Área Operaciones, Innovación y Transferencia de Tecnología	Clase Conjunta Operaciones, Innovación y Transferencia de Tecnología. 16:00 a 19:00			Clase Conjunta Operaciones, Innovación y Transferencia de Tecnología. 16:00 a 19:00
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
		24/06/2019	25/06/2019	26/06/2019	27/06/2019	28/06/2019
CÁMARA 6	sesión	FESTIVO	Consultoría Consultoría Área Marketing, TICs	Consultoría Consultoría Área Marketing, TICs	Consultoría Consultoría Área Marketing, TICs	Consultoría Individual Área Marketing, TICs
	clase		Clase Conjunta Marketing, TICs. 16:00 a 19:00			Clase Conjunta Marketing, TICs. 16:00 a 19:00
JULIO						
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
		01/07/2019	02/07/2019	03/07/2019	04/07/2019	05/07/2019
CÁMARA 7	sesión		Consultoría Individual Área Dirección de Proyectos. Toma de Decisiones	Consultoría Individual Área Dirección de Proyectos. Toma de Decisiones	Consultoría Individual Área Dirección de Proyectos. Toma de Decisiones	Consultoría Individual Área Dirección de Proyectos. Toma de Decisiones
	clase	Consultoría Individual Área Dirección de Proyectos. Toma de Decisiones	Clase Conjunta Dirección de Proyectos. Toma de Decisiones. 16:00 a 19:00			Clase Conjunta Dirección de Proyectos. Toma de Decisiones. 16:00 a 19:00

