



Programa Creación y consolidación Empresarial.

Fundación INCYDE



Contenido

1. Introducción	3
2. Objetivo del Programa	4
3. Características generales del programa.....	4
3.1. Destinatarios	4
3.2. Número de participantes	4
3.3. Duración.....	4
3.4. Estructura de contenidos.....	5
4. Desglose de contenidos.	6
5. <i>Formación Complementaria Online</i>	10
6. Coherencia con las políticas comunitarias.....	14
6.1 Crecimiento y empleo	14
6.2 Medio ambiente y desarrollo sostenible	14
6.3 Igualdad de Oportunidades	14
6.4 Compromiso de confidencialidad y protección de datos personales.....	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 formación, así como la inclusión social, contribuyendo de este modo a fomentar la cohesión territorial, económica y social.

La Fundación INCYDE participa en programas de formación cofinanciados por el FSE a través de los Programas Operativos Programa de Fomento del Autoempleo y las Iniciativas Empresariales (POEFE), y Programa Operativo de Empleo Juvenil. (POEJ); siendo nuestro objetivo principal, contribuir a la inserción en el mercado de trabajo a través del Emprendimiento.

Trabajamos con **jóvenes menores de 30 años**, que ni estudian ni trabajan, a través de los programas “Reactiva tu futuro: programas personalizados para emprendimiento juvenil”; cofinanciados por el FSE a través del Programa Operativo **POEJ**.

En los Programas enmarcados en el Programa operativo **POEFE**, el colectivo al que nos dirigimos son aquellas personas, prioritariamente desempleadas pertenecientes a **colectivos de mayor riesgo** (jóvenes, mujeres y mayores de 45)-brindándoles la oportunidad de empezar y gestionar una empresa o un proyecto de autoempleo, independientemente de sus características o antecedentes particulares.

Para el periodo 2014-2020, la Fundación INCYDE, se ha fijado como meta:

- apoyar a más de **7.000 personas jóvenes** en su proceso de incorporación al mercado laboral incrementando sus conocimientos y habilidades emprendedoras y empresariales
- . trabajar con **15.000 personas desempleadas** (distribuidas al 50% entre hombres y mujeres) y lograr que, al menos, 3.000 se inserten laboralmente.

2. **Objetivo del Programa**

El **objetivo** fundamental del programa 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.



3. **Características generales del programa**

Para crear una empresa y/o consolidar una ya existente se precisan, además de determinadas capacidades, muchas horas de trabajo y formación en el terreno empresarial. Todo ello ha de ir acompañado de una fuerte motivación, que resulta vital para conseguir el objetivo y que proviene, en la mayoría de los casos, de una actitud emprendedora y activa.

3.1. Destinatarios

- **Emprendedores** que cuenten con una idea de negocio y deseen realizar un proyecto viable de creación de empresa para su posterior puesta en marcha.
- **Empresarios/as** que quieran consolidar su negocio, mejorar la rentabilidad de su empresa o evaluar otras alternativas de expansión. Se trata con estas acciones de promover el éxito empresarial entre los participantes, a través de nuevas oportunidades de crecimiento y la creación de actitudes empresariales.

3.2. Número de participantes

Una media de 20-25 participantes



3.3. Duración.

7 semanas en modalidad Blended (6 semanas de impartición de contenidos y una semana de trabajo de campo)

La primera y la última semana son presenciales. El resto de las semanas son en streaming

3.4. Estructura de contenidos

Se ha diseñado una estructura común de programa formativo a modo de itinerario, conformado por sesiones grupales, tutorías individualizadas, formación on-line complementaria.

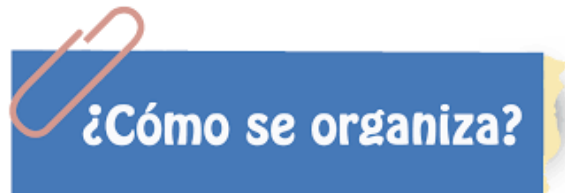
INCYDE cuenta con una metodología propia (INCYNCO), holística y de eficacia demostrada por la experiencia en años de trabajo en emprendimiento, que está encaminada a definir, desarrollar y validar modelos de negocio para los emprendedores, y que a la vez logra optimizar los flujos de información entre los agentes intervinientes en las distintas fases del proyecto.



Parte de una exposición inicial de cinco bloques que representan todas las áreas imprescindibles en el análisis de viabilidad, planificación, cuantificación, validación y gestión empresarial. A continuación, guía y tutoriza en la realización de un análisis pormenorizado de cada área y en las interacciones de los distintos elementos que configuran el plan de negocio, así como en la evolución lógica hacia el plan de gestión de sus empresas y negocios.

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 (duración aproximada 9 horas por semana formativa).



b. Acciones de acompañamiento y consultoría individualizado

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

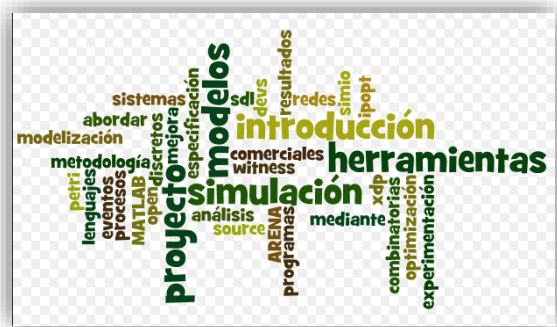
c. Mentoring y seguimiento

En cada curso se reserva un paquete de entre 40 horas de acompañamiento para el grupo, a distribuir entre aquellos participantes más avanzados en la creación de su negocio.

4. Desglose de contenidos.

INTRODUCCIÓN Y CONSULTORÍA INICIAL. AREA DIRECCION DE PROYECTOS

- Aportación de metodologías para el análisis del entorno del proyecto propuesto en función de los siguientes factores:
 - a. políticos,
 - b. administrativos,
 - c. sociales,
 - d. tecnológicos,
 - e. operativos,
 - f. ambientales y climáticos,
 - g. jurídicos,
 - h. recursos humanos disponibles,
 - i. y cualesquiera otros relevantes.
- Aportación de metodologías para el análisis interno de la empresa, en función de las capacidades de los empresarios, profesionales y emprendedores que los 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.
- Diagnóstico DAFO de la situación actual de la empresa en cuanto a fortalezas y debilidades intrínsecas de la empresa o proyecto, y en cuanto a amenazas y oportunidades procedentes del entorno y del mercado.
- Aportación de metodologías para la elaboración de planes 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.



ÁREA DE MARKETING, PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

Estrategias y herramientas para el marketing y la comunicación con clientes. Definición de mensajes, análisis de canales, estudio de costes, medición de resultados.

- Gestión de marketing avanzado, comercialización y distribución.
- Panorama productivo del sector correspondiente.
- Conceptualización, diseño y desarrollo de nuevos productos y servicios ligados al proyecto.
- Estrategias de fijación de precios
- Comercialización y distribución directas.
- Comercialización en Internet.
- Comercialización asociada.
- Redes comerciales nacionales e internacionales.
- Elementos de marketing.
- Redes de conocimiento de marketing e investigación de mercados de oferta y demanda en el sector.
- Investigación de mercados de oferta y demanda.
- Sistemas de realización de benchmarking.
- Comunicación, imagen e identidad en el sector correspondiente.
- Definición de imagen corporativa.
- Revisión de puntos fuertes y débiles.
- Identificación de oportunidades de mercado.
- Análisis de benchmarking de otros productos del sector, así como productos afines comparables y relevantes existentes en el mercado.



ÁREA DE CREATIVIDAD, INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

Cambiar e innovar en pequeños detalles puede diferencia con respecto a tu competencia, por eso es necesario conocer las nuevas tendencias y técnicas utilizadas para destacar en función de lo que esté demandando el mercado.

- La Innovación como factor estratégico para la MPYME.
- La generación de la cultura de la Innovación en la empresa.
- Creatividad e innovación en la MPYME. La metodología aplicada a la creatividad:

- a) –Recogida de Información.
 - b) –Digestión de la Información.
 - c) –Incubación de la Idea.
 - d) –Descubrimiento.
 - e) –Traspaso a la vida real.
- Herramientas para fomentar la creatividad.
 - La gestión del cambio en la empresa.
 - Tecnologías innovadoras aplicadas a la empresa.
 - La transferencia de tecnología espacial.
 - Una fuente de innovaciones en continua expansión.
 - Ejemplos.
 - a) Búsqueda de proyectos.
 - b) Introducción al project management.

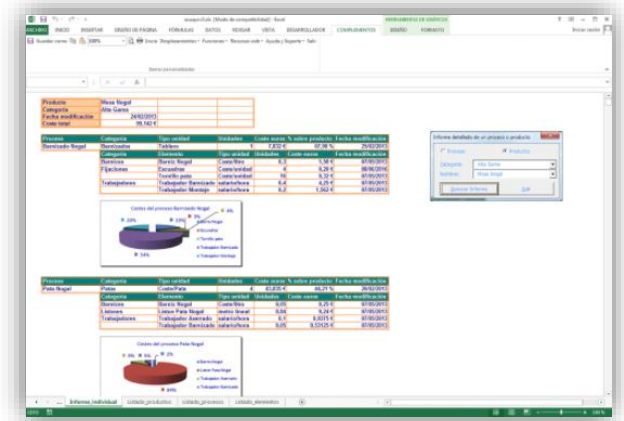
ÁREA APLICACIONES INFORMÁTICAS, GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN, INTERNET Y REDES SOCIALES

- Diagnóstico de necesidades.
- Aplicaciones informáticas para el área de gestión de producción y gestión departamental.
- Aplicaciones informáticas para el área de marketing y comercialización.
- Uso de Internet.
- Aplicaciones informáticas para las áreas administrativas.
- Aplicaciones informáticas para el área económico-financiera.
- Estudio de necesidades informáticas.
- Presupuestación de hardware y software.
- Internet y TIC en la producción, promoción y comercialización aplicadas al sector donde se desarrolla la actividad.
- Uso óptimo de las redes sociales como elemento dinamizador y generador de confianza y mejora de la marca

ÁREA DE FINANZAS Y JURÍDICO – FISCAL EN LA EMPRESA

Saber lo que te cuesta el producto es fundamental. Es a partir de entonces cuando comienzas a pensar en su precio de venta, a preocuparte por si será o no un producto vendible y, por tanto, si merece o no la pena mantenerlo. Cómo comprar y vender; como gestionar a proveedores; almacenaje y stock, son algunos de los conceptos a trabajar.

- Estructura financiera básica de la empresa.
- Propuestas de organización del área administrativo-financiera.
- Los estados y documentos financieros:
 - a) a. Balance de Situación
 - b) b. Cuentas de Explotación y Resultados
- Concepto y acciones de Control de Gestión.
- Indicadores de gestión.
- Política de precios.
- Estimación y presupuestos de ingresos y gastos.



- Legislación general aplicable.
- Legislación específica aplicable.
- Sistemas de Estimación Directa, Indirecta y por Módulos.
- Relaciones con las Administraciones Públicas, Seguridad Social y Administración tributaria.
- Modelos de contratos empresariales y profesionales propios del sector.



ÁREA DIRECCION DE PROYECTOS FINAL

- Apoyo y seguimiento para la elaboración de los planes de mejora de la competitividad, en el mercado de la producción y comercialización del sector correspondiente.
- Coordinación, apoyo y seguimiento para la elaboración de un estudio básico de viabilidad y plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras, teniendo en cuenta la producción de actividades complementarias a las inicialmente propuestas.

5. Formación Complementaria Online

Las actividades presenciales del programa formativo se completaron con el acceso a los participantes a los siguientes contenidos específicos a través de la plataforma online de INCYDE, www.incydex.org:

○ **Motivación personal para el emprendimiento**

Es un programa que ofrece una perspectiva diferente del fenómeno del emprendimiento, mucho más personal y motivadora que se apoya en factores intrínsecos, capacidades y talentos de los participantes buscando, además, la superación de los factores limitantes. Eso sí, siempre desde el reconocimiento, el análisis, la motivación. Motivación para el emprendimiento tiene como hilo conductor el aprendizaje permanente de nuevas habilidades y competencias fundamental en el área empresarial y en todos los ámbitos de la vida.

○ **Claves de Inglés para los negocios**

Es una herramienta indispensable para cualquier emprendedor de hoy en día, tanto para aquellos que quieren expandirse internacionalmente como para aquellos que, aunque permanezcan en mercados locales, quieran optimizar su empresa aprovechando las ventajas que ofrece la economía global. El uso del idioma inglés en esos mercados globales se ha convertido en el código único de entendimiento entre los agentes intervinientes. Con un enfoque absolutamente práctico, INRHINKO está destinado a todos los niveles de emprendedores que les aporta conocimientos sobre conceptos habituales en la práctica empresarial internacional: condiciones de transporte, prácticas bancarias o asuntos fiscales internacionales son sólo algunos de los ejemplos con los que un emprendedor se encontrará y para los que no sirve una simple traducción.

○ **Visión general de la empresa**

El programa pone al alcance de cualquier persona interesada en la gestión empresarial, una serie de conocimientos para asegurar el éxito de una empresa. Se trata de un curso con unos conocimientos generales, que resultarán de utilidad a todo tipo de personas, desde aquellas que se estén planteando crear una empresa, o las que busquen mejorar en su carrera profesional ya sea desde una Pyme a una gran empresa. El curso se ha desarrollado en colaboración con la competición de estrategia y gestión empresarial Global Management Challenge, con el objetivo

de dotar al curso de una visión eminentemente práctica, y de invitar al alumno a participar en la simulación para afianzar conocimientos.

○ **Introducción a creación de una startup**

A través de este programa, los alumnos aprenderán a identificar y definir los pasos esenciales que cualquier emprendedor debe dar en el proceso de creación de una startup.

Una vez finalizado el programa el alumno será capaz de conocer las principales características de las startups en comparación con las empresas tradicionales. Y aquellas personas que nunca han creado una empresa podrán hacerlo de forma organizada.

○ **Soft skills**

El objetivo de este curso es dar a conocer las destrezas o características personales que permiten comunicarse e interactuar de manera efectiva con los socios, clientes, proveedores, adaptarse a los cambios, saber trabajar en equipo, asumir el liderazgo, motivar y colaborar con los demás.

Contenidos

- ¿Qué son las soft skills?. Capacidad de crecimiento
- Determinación y capacidad de compromiso
- Comunicación verbal y no verbal.
- Proyección y gestión de la atención
- Marca personal

○ **Transformación digital y cambio**

El objetivo de este curso es que los alumnos entiendan el concepto de transformación digital y qué impactos puede tener en una organización y ser capaz de definir un programa de transformación digital, identificando y seleccionando iniciativas.

Contenidos

- ¿Qué es transformación digital?
- Business as usual is dead
- Era digital: Tecnologías emergentes
- Aspectos prácticos para la digitalización de negocios
- Transformación digital: Estrategias, Liderazgo y Desarrollo

○ **Posicionamiento web. SEO**

El objetivo que se persigue con este MOOC es ofrecer al alumno las pinceladas necesarias para que pueda adquirir una visión global sobre qué entendemos por posicionamiento orgánico en buscadores (SEO), identificando los principales elementos que componen una estrategia para ejecutar esta disciplina.

Contenidos

- ¿Qué entendemos por SEO? ¿Qué es el posicionamiento en buscadores?
- SEO OnPage
- SEO OffPage
- SEO Local

○ **Marketing en buscadores. SEM**

El objetivo del curso es iniciarse en una de las disciplinas con más inversión publicitaria en la actualidad. Para ello, se pondrá a disposición de los alumnos un completo listado de recursos que le permitirán conocer, de primera mano, qué entendemos por SEM, cuáles son las principales plataformas para la creación de campañas y cómo saber si se están resultando positivas para nuestro negocio.

Contenidos

- Qué entendemos por SEM. Principales plataformas para hacer SEM
- Formatos de campaña SEM
- Claves para alcanzar el éxito en una campaña de Google Ads
- Cómo crear una campaña en Google Ads
- Cómo calcular el éxito de una campaña SEM

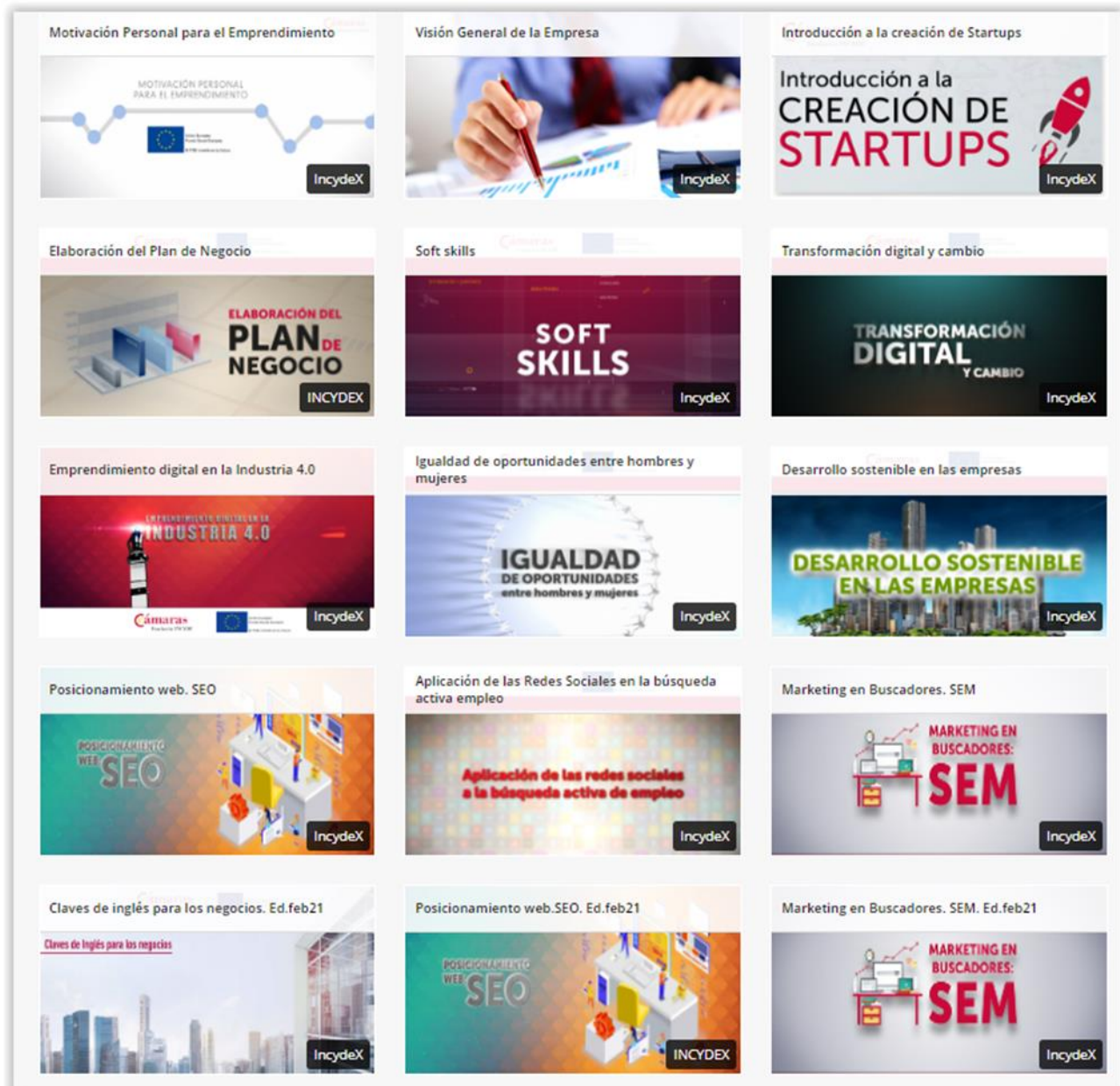
○ **Aplicación de las redes sociales en la búsqueda activa de empleo.**

El objetivo del curso es dar a conocer y aprender a manejar las herramientas de la web imprescindibles para la búsqueda de empleo en un entorno global, que le permitan mejorar la empleabilidad y visibilidad del perfil profesional.

Contenidos

- Redes sociales y selección de personal. ¿Qué opinan los reclutadores?
- Aspectos positivos del uso de las redes sociales para la búsqueda de empleo

- Identidad Digital y Reputación Online
- Búsqueda de empleo en LinkedIn
- Hay vida más allá de LinkedIn



6. Coherencia con las políticas comunitarias.

6.1 Crecimiento y empleo

Una de las directrices estratégicas comunitarias es “más empleos y de mejor calidad” y una de las vías sugeridas para conseguirlo es a través de la inversión en capital humano. El Proyecto promoverá la movilidad de las personas a partir de la mejora y adaptación de la formación para poder trabajar en diferentes escenarios. A su vez, contribuye a alcanzar los propósitos de las directrices integradas nº 17, 18 y 23 para el crecimiento y el empleo.

6.2 Medio ambiente y desarrollo sostenible

En consonancia con la Estrategia de Lisboa que apuesta por el crecimiento sostenible, en el marco del Proyecto; se ha querido contribuir a la sensibilización medioambiental, por lo que se promoverán conductas respetuosas con el medio ambiente en cada una de las acciones a desarrollar en el marco del proyecto

6.3 Igualdad de Oportunidades

La igualdad de oportunidades ha sido uno de los pilares básicos de la Estrategia Europea de Empleo; con el fin de contribuir a alcanzar el objetivo de la estrategia de Lisboa de incrementar la tasa de empleo femenina y a favorecer la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres. Las actuaciones del Proyecto serán coherentes con este principio aplicando aquellas medidas de acción positiva que sean pertinentes en las distintas fases del proyecto.

6.4 Compromiso de confidencialidad y protección de datos personales.

Tal y como exige todo trabajo donde se manejan bases de datos de personas u organizaciones, la Fundación INCYDE se compromete a observar confidencialidad sobre los hechos, informaciones, conocimientos, documentos y otros elementos que le hayan sido facilitados por las entidades y personas que participen en las actuaciones objeto del mismo. En este sentido, se mantendrá estricta confidencialidad sobre los datos que pueda conocer como consecuencia de las tareas previstas, utilizándolos única y exclusivamente para el desarrollo del proyecto concreto y específico adjudicado, no pudiendo aplicarlos ni utilizarlos con fin distinto, ni comunicarlos en forma y momento algunos a otras personas, ya sean físicas o jurídicas, ni aun después de finalizada la relación contractual entre ambas partes.

En lo relativo a los datos personales, se rige por el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del consejo, de 27 de abril de 2016 relativo a la protección de datos de las personas físicas en lo que



respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.



www.incyde.org



@FundacionIncyde



www.facebook.com/fundacionincyde



<http://www.linkedin.com/company/fundacionincyde>



<https://www.instagram.com/fundacionincyde>