



*Autoempleo y consolidación empresarial: Programa de Creación, diagnóstico y planes de acción para la Mejora de la Competitividad de las Empresas ante el Brexit.*

Fundación Incyde

Enero 2019

## INDICE

---

1. Introducción.....	3
2. Descripción del Proyecto .....	5
2.1. <i>Objetivo general y específico</i> .....	6
<b>3. Características generales del programa.....</b>	<b>7</b>
<b>3.1. Destinatarios.....</b>	<b>8</b>
<b>3.2. Número de participantes.....</b>	<b>8</b>
<b>3.3. Duración.....</b>	<b>8</b>
<b>3.4. Estructura de contenidos .....</b>	<b>8</b>
4. Contenido de Las Sesiones.....	11
5. Coherencia con las políticas comunitarias.....	15
5.1 Crecimiento y empleo.....	15
5.2 Medio ambiente y desarrollo sostenible .....	15
5.3 Igualdad de Oportunidades .....	15

## 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 "Construye 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. Descripción del Proyecto

---

Los **objetivos** del *Proyecto* se enmarcan dentro de los objetivos de **Europa 2020**, la nueva estrategia de la UE para “*un crecimiento inteligente, sostenible e integrador*”, promoviendo la formación de las personas y facilitando su incorporación al mercado de trabajo dificultada por la situación de crisis económica y financiera en Europa.



Así mismo, las medidas que se adoptan en el presente proyecto están plenamente integradas en la **Estrategia Europea de Empleo**, que pretende *crear más y mejores puestos de trabajo* en toda la UE, impulsando medidas que permitan alcanzar, de aquí a 2020, tres objetivos fundamentales:

- integrar en el mercado laboral al 75% de las personas de edades comprendidas entre 20 y 64 años
- mantener la tasa de abandono escolar por debajo del 10% y lograr que al menos un 40% de las personas de edades comprendidas entre 30 y 34 años completen la educación superior
- reducir al menos en 20 millones el número de personas en situación o riesgo de pobreza y exclusión social

y en el **Pacto europeo para la juventud** que introduce medidas para *el empleo, la integración y la promoción social de los jóvenes*, estableciendo entre las directrices más pertinentes, la promoción de un enfoque del trabajo basado en el ciclo de vida, renovando los esfuerzos para crear itinerarios hacia el empleo para los jóvenes reduciendo el desempleo juvenil.

Igualmente, incide en una de las áreas prioritarias de intervención europea para ayudar a las regiones a alcanzar mayor progreso económico y social: la promoción del desarrollo a través del sector privado.

Por otro lado, en España, la situación del colectivo del pequeño comercio se vuelve especialmente sensible ante condiciones económicas adversas con tasas de desempleo extremadamente elevadas y el consiguiente descenso del consumo.

Desde la experiencia de la Fundación **INCYDE** y los resultados de éxito obtenidos en anteriores proyectos llevados a cabo, se apuesta por la **mejora de la competitividad del Comercio como elemento dinamizador de la economía** y de unas mejores condiciones de vida.

### **2.1. Objetivo general y específico**

El **crecimiento**, el **empleo** y la **competitividad** de las empresas son factores determinantes para el desarrollo de la “pequeña empresa” dentro del mundo empresarial. Siendo muchas las amenazas que rodean la evolución de estas empresas una de las herramientas más útiles para minimizarlas es la Formación.

En la medida que una pequeña empresa sea capaz de añadir a su flexibilidad de actuación, las capacidades de **gestión** más **innovadoras**, propias en este momento de empresas con mayores recursos, podrá hacer frente a los retos que la actual situación de los mercados impone, y desenvolverse con la competitividad adecuada.

**Objetivo específico:** La implementación y/o mejora de los negocios en España con vocación y énfasis en la exportación de sus productos o servicios.

**Mejorar** la **competitividad** de las MPYMES mediante la impartición de un programa de **formación específico** en donde se analizarán, de cada empresa participante, los elementos de cada una de ellas susceptibles de mejora.

Para ello, se establecen los siguientes objetivos específicos:

- Transmitir conceptos, técnicas y herramientas específicas de **dirección en tiempo de crisis**

- **Diagnosticar problemas críticos** por áreas funcionales
- **Establecer prioridades** y ayuda a la toma de decisiones
- **Fijar un calendario** de puesta en marcha de **acciones urgentes**

Para alcanzar estos objetivos se procederá a:

- Cumplimentación por las empresas participantes de un **cuestionario de auto diagnóstico** de su nivel general de competitividad, tanto en la vertiente externa (posicionamiento y desarrollo de productos) como en la interna (rendimiento de los procesos clave).
- Revisión por **áreas temáticas** de los factores críticos para la competitividad y cumplimentación de cuestionarios específicos para cada área.
- Diseño e impartición de **acciones formativas de amplio espectro** relacionadas con:
  - Excelencia Empresarial. Establecimiento de sistemas de gestión apropiados.
  - Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) y uso eficiente de Internet
  - Tecnologías asequibles para mejora de los procesos productivos e innovación ecológica, calidad, gestión medioambiental y energía sostenible
  - Internacionalización y Asociacionismo Empresarial (en su caso)

### **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

Un mínimo de veinte empresas/emprendedores y un máximo de **veinticinco**.



### 3.3. Duración.

6 semanas/ 7 módulos.

### 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





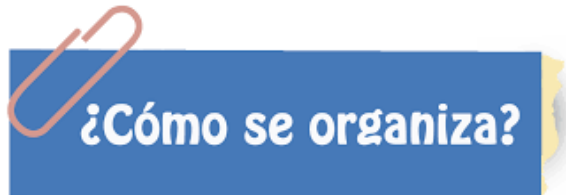


optimizar los flujos de información entre los agentes intervinientes en las distintas fases del proyecto.

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 4-6 horas).



**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 presencial se reserva un paquete de entre 50 y 100 horas de acompañamiento para el grupo, a distribuir entre aquellos participantes más avanzados en la creación de su negocio.

#### **4. Contenido de Las Sesiones**

---

A lo largo del programa se desarrollarán diversos contenidos correspondientes a todas aquellas áreas de interés para las pymes: marketing y comercial, innovación y base tecnológica, financiero, etc. A través del desarrollo de estos contenidos se pretende:

- Realizar un **diagnóstico específico** para cada empresa participante, de su situación, adaptado al sector, tamaño y nivel de recursos disponibles.
- **Impartir la formación y prestar consultoría**, según necesidades detectadas en el diagnóstico previo.
- **Elaborar**, para y por cada empresa participante, un **Plan Estratégico** de actuación en el que se determinarán las **acciones de mejora específicas** a desarrollar.
- **Introducir los correspondientes ajustes** y puesta en marcha de los mismos

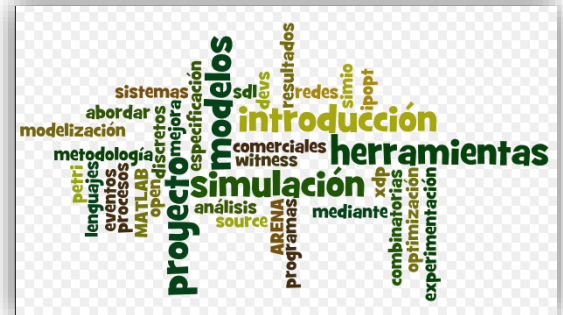
Las **sesiones conjuntas** se celebrarán los **lunes** y **jueves** de **19** a **21** horas durante las **semanas primera a cuarta, sexta y séptima**.

#### **SEMANA PREVIA**

- **Entrevista** con los comerciantes preseleccionadas
- **Breve historial** de los comerciantes inscritos
- **Ajuste final** de contenidos del programa según perfil de las empresas participantes.

## Semana Primera – Chequeo General de la Empresa

- Presentación de la **Metodología** de Análisis y Diagnóstico
- **Instrucciones** para la preparación de la información necesaria para las sucesivas sesiones de consultoría
- **Cuestionarios** de Diagnóstico Global: **Ejes** prioritarios y **Factores Críticos**
- Detección de **Problemas Relevantes**
- **Oportunidades** de negocio



## Semana Segunda – – Merchandising. Técnicas de Venta. Venta Online

- Surtido de productos
- Política de **Precios. Descuentos. Rebajas**
- **Promociones**
- **Gestión de Stocks**
  1. Líneas de productos. Referencias.
  2. Marcaje
  3. Conversaciones margen sobre coste y sobre ventas
  4. Estadísticas
- Viabilidad de proyectos de **expansión** o **remodelación** comercial.
- **El cliente:** satisfacción, fidelización y resolución de quejas.
- **Plan de operaciones:** Aprovisionamientos, marcaje, etiquetado, colocación, reparación.



## **Semana Tercera – Chequeo del Área de Marketing Digital**

- La importancia de la comunicación por medio de las técnicas de Branded Content.
- Qué es la publicidad programática.
- Análisis de la actualidad de los medios de comunicación y su transformación digital.
- Un paseo por las herramientas en Cloud más significativas.
- Small Data versus Big Data.
- Registro en los sistemas de información más utilizados.
- Un paso hacia la Inteligencia de Negocio (BI).
- 

## **Semana Cuarta – Arquitectura de Interiores y Escaparatismo**

- **Arquitectura** de interiores:
  - Análisis del **local**.
  - Análisis de la **distribución** del espacio enfocada al cliente.
  - Evaluación de **luces, mobiliario** y estructura del local.
  - **Recomendaciones**
- **Escaparatismo**
  - Elementos del **escaparate**.
  - **Diseño** de escaparates.
  - Composición y **exposición** de artículos.
  - Análisis de escaparates. Escaparates de **temporada**.
  - **Recomendaciones**

## Semana Quinta – Área de Dirección de Proyectos

- Apoyo y seguimiento para la elaboración de los planes de **mejora** de la **competitividad**, en el mercado de la producción y comercialización del sector del pequeño comercio
- 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



## Semana Sexta – Chequeo del Área Económica Financiera y Tributaria

- Evaluación y **Diagnóstico** del Área
- **Ajustes** para el mantenimiento de la **liquidez** y **solvencia** de la empresa
- Revisión del **Punto de Equilibrio** y **Coefficiente de Seguridad**
- Revisión, en su caso, de los **Planes de Inversión**
- Negociación con **Proveedores**
- Negociación con Instituciones **Financieras**
- Revisión de la **Fiscalidad de la empresa** y del empresario
- **Estrategia fiscal** ante la crisis
- **Recomendaciones**



## **5. Coherencia con las políticas comunitarias**

---

### **5.1 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.

### **5.2 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.

### **5.3 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.



[www.incyde.org](http://www.incyde.org)



[@FundacionIncyde](https://twitter.com/FundacionIncyde)



[www.facebook.com/fundacionincyde](https://www.facebook.com/fundacionincyde)



<http://www.linkedin.com/company/fundacion-incyde>