



Autoempleo y Consolidación Empresarial.

Diseño innovador de modelos de negocio

Fundación INCYDE

Septiembre 2019



Contenido

1. Introducción	3
2. Objetivo del programa	5
3. Características generales del Programa.....	6
3.1 Destinatarios.....	6
3.2 Número de participantes	7
3.2 Duración.....	7
3.4. Estructura de contenidos.....	7
4. Desglose de contenidos	8

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. El FSE 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.

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

No podemos mirar para otro lado. Estamos en un momento único para nuestras empresas y para nosotros mismos, un momento irrepetible que se transforma en un deber moral indelegable como emprendedores, empresarios y profesionales con nuestra sociedad. A lo largo de la historia la respuesta al cambio ha sido connatural al ser humano para garantizar su adaptación al medio e impulsar el progreso, lo que ocurre es que en este preciso instante de nuestra historia el ritmo vertiginoso en el que nos está colocando a diario el cambio, fruto fundamentalmente de los avances tecnológicos, la interconexión de sistemas y unas llamativas transformaciones sociales, impide mantenernos inmóviles y, con ello, limitar el progreso de la humanidad. Nuestra sociedad no se puede permitir de nuevo el lujo de volver a esperar miles de años, con la mirada absorta sin pasar a la acción efectiva, en adquirir conquistas como el llegar a volar, poner los pies en la luna o crear internet, hay numerosos problemas acuciantes y retos increíbles que nos exigen actuar inmediatamente.

El ritmo vertiginoso se ha convertido en parte consustancial al que han de prestar atención a diario empresas y profesionales para mantenerse en un mercado competitivo. Lo queramos o no, cuanto menos, la tabla de supervivencia de los modelos de negocio actuales es curiosamente el cambio. Este es un agente dinamizador y decisorio invisible que nos ha retado a identificar un sin fin de oportunidades por detectar que esperan de nuestro valor innovador para ser capturadas. Un cambio al que hemos de responder fundamentalmente desde la innovación.

El Programa de Emprendimiento “Diseño innovador de modelos de negocio” ofrece una metodología innovadora para llevar a cabo el proceso de adaptación al cambio en un entorno de innovación. El Programa es en sí una herramienta de identificación de oportunidades y acercamiento a las mismas avanzando siempre desde un plano productivo y empleando una serie de recursos que facilitan la interacción con los elementos clave de nuestros modelos de negocio para hacerlo más competitivo y sostenible y con mayor capacidad de respuesta al cambio.

Los objetivos del programa son:

- Ofrecer a los participantes una estrategia de definición, impulso y control de su iniciativa empresarial desde una perspectiva integral innovadora.
- Favorecer la implementación de modelos de negocio con capacidad de dar respuesta al cambio continuo haciendo hincapié en la innovación como motor de crecimiento competitivo.
- Redefinir la estrategia competitiva del modelo de negocio actual de los participantes buscando una mayor competitividad y adaptabilidad de respuesta al cambio.

3. Características generales del Programa

3.1 Destinatarios



- Personas de cualquier edad y en cualquier situación de empleo -por cuenta propia, por cuenta ajena, desempleados-, que quieran analizar la posibilidad de poner en marcha un proyecto innovador

3.2 Número de participantes

Un mínimo de veinte participantes.

3.3 Duración

7 semanas. Seis semanas presenciales y una semana de campo

3.4. Estructura de contenidos

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 consultoría individualizada

Con la consigna de la mayor flexibilidad y adaptación a cada uno de los participantes, se desarrollarán actuaciones de seguimiento individualizado en los que se orientará a cada uno de ellos, 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 en las sesiones conjuntas de formación.

4. Desglose de contenidos

Introducción: Dirección de proyectos. Creatividad e innovación.

- Ofrecer un planteamiento integral del programa haciendo hincapié en la conexión de los diferentes módulos en torno a la estrategia común de impulsar un modelo de negocio innovador y competitivo.
- Introducir recursos creativos e innovadores que permitan a los participantes visualizar un escenario de oportunidades desligado de enfoques tradicionales como base disruptiva de su actual idea de negocio.

Propuesta de valor innovadora y experiencia de usuario.

- Análisis de los deseos y necesidades que mueven e inciden en los clientes: Descubrimiento de los valores, creencias y objetivos que persiguen estos en la relación con nuestra solución, así como los principales obstáculos que impiden la satisfacción de sus aspiraciones.
- Conocimiento de la oferta que entregamos al cliente. Características innovadoras, diferenciadoras y de calidad de la propuesta ofertada. Identificación del plano completo de satisfacción de los clientes para dar respuesta a experiencias únicas. Nuestra marca comercial como primer escenario de impacto para penetrar en la mente nuestros clientes.

Análisis competitivo, protección legal y negociación.

- Análisis de la competencia (rivalidad). Conocimiento de la categoría en la que nos movemos. ¿Cómo respondo a las necesidades de mis clientes dentro de la categoría? Identificación de los rivales en mi ámbito de actuación, así como de las alternativas y sustitutos a nuestra oferta. Definición de una estrategia innovadora de diferenciación.
- Protección legal de nuestro modelo de negocio. Evitar que nuestros rivales nos copien.

- Capacidad negociadora con clientes y proveedores. Negociar como elemento clave en el desarrollo de nuestra visión de crecimiento competitivo.

Marketing y competitividad.

- Dimensionamiento de nuestra cartera de clientes. Conocer, captar y fidelizar a nuestros clientes. Estrategias innovadoras para incrementar de manera continuada el conocimiento, la captación y la retención de clientes.
- Diseñar una ventaja competitiva continuada que permita diferenciar nuestra solución e impida a nuestros competidores imitar nuestras estrategias innovadoras así como el diseño original de nuestro modelo de negocio.

Área de finanzas y sostenibilidad económica.

- Determinar un modelo de ingresos competitivo, innovador frente a los competidores. Descubrir el precio más atractivo para mis clientes y más rentable para mi modelo de negocio. Fijar el volumen y frecuencia de ingresos para garantizar la viabilidad y proyección de mi iniciativa.
- Desarrollar una política innovadora de costes y gastos que ofrezca al modelo de negocio una perspectiva de control continuado y sostenible de crecimiento. Especial control sobre la tesorería para garantizar la liquidez del modelo de negocio y permitir la adquisición de nuevos recursos para incrementar nuestro potencial empresarial.
- Identificar aquellas normas y disposiciones que afectan directamente a nuestro modelo de negocio y pueden convertirse en obstáculos para un desarrollo del mismo. Identificación de nuevas oportunidades en el escenario normativo.

Estrategia de respuesta al cambio y prototipado.

- Impulsar la capacidad de adaptación al cambio a través de un diseño escalable del modelo de negocio que ha de ir ligado a un control exhaustivo y dinámico de recursos y procesos.



- Implementación de mecanismos que reduzcan la rigidez y la complejidad para flexibilizar el modelo de negocio y favorecer la respuesta al cambio.
- Diseño de modelos ágiles de prototipado que, desde la perspectiva de focalizar permanentemente en la propuesta en valor a ofertar al cliente, lleven a cabo acciones de experimentación y feedback continuo. Creación de escenarios innovadores para generar soluciones únicas.



www.incyde.org



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



www.facebook.com/fundacionincyde



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