



Programa de Emprendimiento Femenino

Fundación Incyde

Mayo de 2017



INDICE

| | |
|--|----|
| 1. Introducción..... | 3 |
| 2. Objetivo del Programa..... | 5 |
| 3. Características generales del programa | 7 |
| ✓ Destinatarias | 7 |
| ✓ Número de participantes | 7 |
| 4. Objetivo del Programa | 8 |
| 5. Características generales del programa | 10 |
| Número de participantes:..... | 10 |
| Duración:..... | 10 |
| Descripción de actividades | 10 |
| 5.1 Promoción de la cultura emprendedora..... | 10 |
| 5.2 Programas formativos:..... | 10 |
| 6. Propuesta de contenidos, desarrollo de los trabajos..... | 13 |
| Evaluación y control de calidad | 19 |
| 6. Coherencia con las políticas comunitarias..... | 20 |
| 6.1 Crecimiento y empleo | 20 |
| 6.2 Medio ambiente y desarrollo sostenible | 20 |
| 6.3 Igualdad de Oportunidades | 20 |
| 6.4 Compromiso de confidencialidad y derechos de autor | 20 |
| 7. Calendario de ejecución..... | 22 |

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 a través del Programa de Fomento del

Autoempleo y las Iniciativas Empresariales (POEFE), que tiene como objetivo incorporar al mercado laboral por la vía del emprendimiento a personas de toda España a través de proyectos que fomenten el emprendimiento y desarrollen competencias emprendedoras.

Este proyecto se concibe desde un planteamiento finalista: incorporar al mercado laboral a personas inactivas y desempleadas de Canarias, preferiblemente en entornos con una elevada demanda de trabajadores y servicios como el ámbito digital, el turismo o el comercio.

Cualquier persona, prioritariamente desempleadas pertenecientes a colectivos de mayor riesgo (jóvenes, mujeres y mayores de 45)- tendrá la oportunidad de empezar y gestionar una empresa o un proyecto de autoempleo, independientemente de sus características o antecedentes particulares.

Pero, incluso cuando no ponen en marcha su propia empresa, la experiencia les reporta conocimientos y habilidades empresariales esenciales como creatividad, iniciativa, tenacidad, trabajo en equipo, gestión del riesgo y sentido de la responsabilidad. Cualidades valoradas en el mundo profesional y que, por tanto, incrementan su empleabilidad.



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.

Las actividades previstas al amparo del presente convenio tienen los siguientes objetivos:

- Incrementar la actividad emprendedora.
- Que los emprendedores/as, con una idea de negocio puedan llevarla a cabo, a través del estudio, formación y asesoramiento.
- Lograr, de manera efectiva, que un elevado número de españoles se incorporen al mercado laboral generando su propio puesto de trabajo.
- Ofrecer itinerarios holísticos, desde la sensibilización hasta el acompañamiento en los primeros meses de la actividad empresarial, complementarios a otros programas y servicios existentes, y adaptados al perfil de las personas destinatarias

2. **Objetivo del Programa**

Las mujeres forman uno de los colectivos empresariales más numerosos del tejido productivo de nuestro país. Son una base potencial para el desarrollo empresarial, ya que un porcentaje de aquellas pueden convertir sus iniciativas en pequeñas y medianas empresas.

Este segmento de la economía productiva, vivero de grandes iniciativas empresariales, necesitan realizar programas formativos de apoyo que las hagan consolidarse más y dar el salto a metas más ambiciosas, con el consiguiente aumento del empleo.

Según el último 'Informe Especial GEM sobre Emprendimiento Femenino', hay más de 650.000 mujeres emprendedoras en España. El informe refleja que 128 millones de mujeres en el mundo están liderando empresas consolidadas -desde 2012 ha disminuido un 6% la brecha de género- y demuestran altos niveles de innovación en sus iniciativas... (1)

El 70% de las mujeres emprendedoras en España inician sus negocios por oportunidad.

Las mujeres han creado el 44% de las nuevas empresas de Canarias



Las **emprendedoras españolas** perciben pocas oportunidades para la puesta en marcha de una empresa, aunque se sienten muy capacitadas para ello, en relación a la media de las mujeres de los países impulsados por la innovación.

1 Informe GEM 2015

Perfil de la Mujer Emprendedora en España

- ✓ *Edad 25 – 34 años*
- ✓ *Motivación 70% emprende por oportunidad de mercado*
- ✓ *Educación Más del 50% tienen nivel educativo superior*
- ✓ *Expectativas de Crecimiento Sólo un 20% espera generar más de 6 empleos en los próximos años*

"los negocios liderados por mujeres se mantienen más en el tiempo y han conseguido superar los niveles previos a la crisis".

En 2015, del total de emprendedores españoles, el 35% fueron mujeres.

En cuanto al crecimiento del emprendimiento femenino, Canarias fue líder en 2016, con un aumento del 3% anual, mientras que el masculino fue del 1,9%

Las startups dirigidas por mujeres fracasan menos, ya que actúan más seguras con la previsión de ingresos y se atreven a pedir más financiación. Hay que «fomentar el emprendimiento femenino, no como una moda, sino como una necesidad estructural que tiene España»

La Fundación **Incyde** tiene como meta el fomento del espíritu empresarial, la formación y mejora de la cualificación de las/os empresarias/os y la creación y consolidación de empresas. En los últimos 10 años ha apoyado la creación de más de 6.000 nuevas empresas. Además de incorporar la perspectiva de género en sus programas, más del 50% de las personas beneficiarias son mujeres.

Los objetivos de la Fundación **Incyde** en el marco de la Igualdad emprendedora son:

- apoyar la creación y consolidación de empresas lideradas por mujeres, así como contribuir a la competitividad empresarial a través de políticas de conciliación.
- Supresión de la brecha digital en empresas de mujeres
- Desarrollo de las habilidades y competencias empresariales de mujeres titulares de micro y pequeñas empresas vinculadas a cualquier sector productivo, complementado con el acompañamiento puntual de asesoras/es

con reconocimiento profesional consolidado. En definitiva, formación, aprovechamiento y visualización de talento femenino.

La Fundación **INCYDE**, Organismo intermedio, que desempeña el papel de garante ante España y la Comisión Europea del buen uso y fin de los recursos nacionales y comunitarios utilizados en este proyecto, posee una dilatada **experiencia** en actuaciones destinadas a **empresas**; experiencia que avala el éxito a la hora de proporcionar una formación interdisciplinar de las distintas áreas funcionales de la empresa; en cómo abordar la resolución de problemas y en proporcionar una **formación** eminentemente **práctica** para la mejora de la **competitividad** de las MPYMES.

3. Características generales del programa

✓ **Destinatarias**

Dirigido a:

- Emprendedoras que cuenten con una idea de negocio y deseen realizar un proyecto viable de creación de empresa para su posterior puesta en marcha.
- Empresarias de PYMES que quieran consolidar su negocio, mejorar la rentabilidad de su empresa o evaluar otras alternativas de expansión.

Serán prioritarios colectivos con mayores dificultades para acceder al mercado laboral:

- ✓ Jóvenes
- ✓ Mujeres
- ✓ Mayores de 45 años

✓ **Número de participantes**

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

4. Objetivo del Programa

Para fomentar la cultura emprendedora es necesario facilitar estrategias que permitan identificar las oportunidades y reunir los recursos suficientes para transformarlas en una empresa. Pero no sólo se trata de tener una idea; la emprendeduría supone una actitud: desarrollar capacidades para el cambio, experimentar, ser flexible y abierto y sobre todo, arriesgarse. El concepto de espíritu emprendedor debe entenderse, desde un sentido amplio, como aquella actitud general que resulta útil tanto en la vida personal como en las actividades profesionales que desarrollen en un futuro próximo; desde un concepto específico, como la formación dirigida a la creación de una empresa.

Esta fase siembra el germen del emprendimiento, reorienta las habilidades personales y las pone en valor como activo para la empleabilidad. Todo ello en un entorno en el que se favorecerá la formación de equipos, el desarrollo de productos y la compartición de ideas. Se impulsarán valores y vocaciones emprendedoras a través de la generación de entornos reales para la simulación de procesos de emprendimiento basados en la aplicación de metodologías ágiles, la puesta en valor del talento, la visibilización de casos de éxito empresarial y la demostración de tecnologías emergentes y su orientación al mercado.

De forma transversal al desarrollo de la idea emprendedora, se trabajarán capacidades personales como la autoestima, el pensamiento crítico, las capacidades creativas, el trabajo en equipo, la negociación y la capacidad para la toma de decisiones.

La estructura de contenidos será similar a la siguiente:

- Presentación de la jornada y objetivos.
- Presentación de las oportunidades que supone el inicio de una actividad emprendedora, y qué opciones a nivel de modelos de negocio y sectores son más adecuados.
- Presentación de casos de éxito de emprendedores que comparten perfiles similares con la audiencia, y que hayan llevado a cabo una iniciativa empresarial con éxito.

Con posterioridad tendrán lugar el programa formativo en los que participarán los potenciales emprendedores, y en los que incluiremos asesoramiento individualizado a cada uno de ellos y estancias en empresas de los sectores en los que se va a emprender.

Para **crear** una empresa 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.

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, 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** desarrollado y completo, que puede utilizarse por el/la promotor/a no sólo como guía de referencia para la puesta en marcha de su negocio, sino que puede servirle además como medio de argumentación de su viabilidad ante entidades públicas y financieras.

5. Características generales del programa

Número de participantes:

Un mínimo de veinte participantes y un máximo de veinticinco.

Duración:

7 semanas / 7 módulos

Descripción de actividades

5.1 Promoción de la cultura emprendedora

JORNADA PROMOCIÓN DE LA CULTURA EMPRENDEDORA:

Duración: 5 horas.

Número de Asistentes: 40 participantes

Se ha diseñado la jornada tipo como una actividad divulgativa dirigida a emprendedores y empresarios de diferentes perfiles, a los que se invitará a participar en una experiencia inmersiva e intensa en la que generar y analizar ideas empresariales de forma colaborativa, aplicando para ello técnicas de creatividad y design thinking.

5.2 Programas formativos:

La captación y selección se hará después de las jornadas para contar con la mayor cantidad de solicitudes posible

Esta actividad tiene por objetivo dar a conocer tanto el proyecto como los programas formativos, por si fueran de interés a otras personas no asistentes a los talleres de la fase 1. Para ello se procederá a publicar toda la información en la web de INCYDE (www.incyde.org), y a su difusión a través de:

- Redes sociales: Facebook, Twitter, Instagram, Google+ y LinkedIn.

- Banners en prensa On-Line y cuñas de radio.

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

Cada programa formativo se desarrollará a lo largo de 7 módulos consecutivos a un promedio de 37 horas semanales presenciales/alumno, distribuidas en 28 horas de capacitación grupal y 7 horas de tutorías personalizadas para el desarrollo del proyecto empresarial.

Además, se reservará una bolsa adicional de 2 horas de tutorías por alumno para reforzar necesidades personales de cada uno de ellos, que podrán tener lugar durante los 7 módulos del curso, o bien en módulos posteriores.

Distribución 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 (duración aproximada 4 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.

5.3 Acompañamiento

Conforme a las normas de la convocatoria, cada curso presencial generará un paquete de 100 horas de acompañamiento para el grupo, a distribuir con un máximo de 15 por alumno.



Se concentrará la ayuda en aquellos participantes que hayan avanzado en su proyecto personal hasta darle un grado de madurez que permita su puesta en marcha inmediata.

La orientación que recibirán será relativa a trámites para la creación empresarial, la búsqueda de financiación, las negociaciones iniciales con proveedores y clientes, así como otras cuestiones relativas a la puesta en marcha de un negocio.

6. Propuesta de contenidos, desarrollo de los trabajos.

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 les puedan llevar a una posición competitiva:

- j. capacidades personales,
- k. formación previa,
- l. habilidades complementarias,
- m. conocimientos,
- n. actitudes hacia el aprendizaje y la innovación,
- o. 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.

AREA DE MARKETING, MERCHANDISING, TÉCNICAS DE VENTA Y VENTA ONLINE

Cómo elaborar un plan de marketing de empresa.

Gestión de marketing avanzado, comercialización y distribución.

Panorama productivo del sector correspondiente.

Conceptualización, diseño y desarrollo de nuevos productos y servicios ligados al proyecto.

Configuración de productos y servicios en función de los perfiles funcionales y motivacionales de la demanda: modas, tendencias, patrones de consumo, edad, nivel social, nivel cultural, etc.

Estrategias de fijación de precios

Comercialización y distribución directas.

Comercialización informal y alternativa a través de clubs, asociaciones, colectivos de intereses específicos, colectivos corporativos.

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.
- Posicionamiento y reposicionamiento de producto y de marca.
- Notoriedad.
- Sistemas de realización de benchmarking.
- Comunicación, imagen e identidad en el sector correspondiente.
- Definición de imagen corporativa.
- Estructuración de identidad corporativa y merchandising.
- Branding o política de marcas.
- El plan de comunicación.
- La dirección de comunicación.
- Comunicación on line.
- Gestión de marketing avanzado: promoción y comercialización.
- Estructuración de campañas de publicidad.
- Preparación y rentabilización de la presencia en ferias, salones, exposiciones y otros eventos promocionales.
- Promoción on - line.
- Estrategias y acciones de marketing específicamente aplicadas al sector objetivo.
- Rentabilización de la presencia en bolsas de contratación.
- Diseño y análisis de planes de marketing aplicados a cada uno de los participantes.
- 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.
- Surtido de productos
- Política de Precios. Descuentos. Rebajas
- Promociones

- Gestión de Stocks
- Líneas de productos. Referencias.
- Marcaje
- Conversaciones margen sobre coste y sobre ventas
- 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.

AREA DE CREATIVIDAD, INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

- La Innovación como factor estratégico.
- La generación de la cultura de la Innovación.
- Creatividad e innovación. La metodología aplicada a la creatividad:
 - ✓ Recogida de Información.
 - ✓ Digestión de la Información.
 - ✓ Incubación de la Idea.
 - ✓ Descubrimiento.
 - ✓ Traspaso a la vida real.
- Herramientas para fomentar la creatividad.
- La gestión del cambio.
- Tecnologías innovadoras aplicadas a la empresa.
- Una fuente de innovaciones en continua expansión.
- Ejemplos.
- Búsqueda de proyectos.
- 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.
- Uso óptimo de las redes sociales como elemento dinamizador y generador de confianza y mejora de la marca

AREA DIRECCION DE PROYECTOS

Apoyo y seguimiento para la elaboración de planes de mejora de la producción y la competitividad, en el mercado de la producción y comercialización.

Apoyo y seguimiento 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.

AREA DE FINANZAS / AREA DE JURÍDICO FISCAL

- Estructura financiera básica de la empresa.
- Propuestas de organización del área administrativo-financiera.
- Los estados y documentos financieros:



- ✓ Balance de Situación
- ✓ Cuentas de Explotación y Resultados
- ✓ Concepto y acciones de Control de Gestión.
- ✓ Indicadores de gestión en las empresas del sector.
- 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.

AREA DE HABILIDADES DIRECTIVAS Y LIDERAZGO

- Comunicación Interna
- Asertividad
- Delegación
- Gestión de Tiempo
- Visión del negocio y de la empresa.
- Iniciativa y orientación al cliente.
- Carisma y optimismo.
- Autoconocimiento y autoestima.
- Equilibrio emocional e integridad.
- Comunicación, negociación y toma de decisiones.
- Gestión del tiempo, delegación.
- Gestión de conflictos, internos y externos.
- Trabajo en equipo.
- Aprendizaje continuo y coaching

AREA DIRECCION DE PROYECTOS FINAL. IGUALDAD DE OPORTUNIDADES

Revisión final de los planes realizados de mejora de la producción y la competitividad, en el mercado de la producción y comercialización.

Revisión final del plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras en producción de actividades complementarias a la producción.

Igualdad de oportunidades en el sector

Evaluación y control de calidad

Se requerirá a todos los participantes que evalúen a cada uno de los consultores que les han prestado servicios, utilizando para ello el sistema estandarizado de control de calidad de la Fundación INCYDE. Cualquier valoración por debajo de los valores mínimos aceptados será objeto de análisis específico y, si fuera necesario, de actuaciones de formación y/o apoyo complementarias para subsanar deficiencias en la prestación del servicio.

El programa formativo complementará las actividades presenciales con el acceso a contenidos específicos a través de las plataformas digitales de INCYDE.

Además, INCYDE incluirá materiales online para inglés profesional.

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 derechos de autor

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, todo el trabajo se realizará ateniéndose a las especificaciones contenidas en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de datos de carácter personal y del Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal.



7. Calendario de ejecución
