



Reactiva tu Futuro –Emprendimiento Juvenil

Fundación Incyde



Contenido

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
3.4. Estructura de contenidos.....	7
4. Desglose de contenidos.....	9

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 emprendimiento social es la parte del emprendimiento que utiliza las estrategias de mercado para generar beneficios que alcancen un bien social.

El objetivo de los emprendedores sociales va más allá del mero beneficio económico, siendo su prioridad el desarrollo de iniciativas capaces de generar valor añadido social en sentido amplio.

Existen diversas definiciones de lo que es una empresa o emprendimiento social, pero todas tienen en común una motivación y unos elementos en común que son:

1. La conciencia de un problema social.
2. La voluntad de cambiarlo.
3. La creación de valor social: soluciones innovadoras para problemas sociales.
4. El uso de principios y herramientas empresariales.

Todas las empresas creadas con estos valores pueden tener diferente tamaño, forma jurídica y ámbito de actuación, pero han utilizado el mercado para alcanzar un objetivo de cambio social. Y es que la creación de valor social es un objetivo adicional a la creación de valor económico.

Este es el núcleo central del emprendimiento social, combinar en un solo modelo dos modelos opuestos hasta ahora: el objetivo económico y el objetivo social.

Actualmente hay una fuerte tendencia de crecimiento de estas iniciativas de emprendimiento. Además, conscientes de la importancia de estos proyectos para generar impacto positivo en las comunidades de todo el mundo, tanto los organismos públicos como privados están generando nuevas iniciativas de apoyo al

emprendimiento social, Su misión es fomentar proyectos sostenibles y la innovación abierta, para impulsar el desarrollo y el bienestar social.

El propio emprendedor disfruta de una serie de ventajas al desempeñarse en este tipo de emprendimiento:

- Obtienen reconocimiento de su sector y de la sociedad en general, al considerarse vanguardistas por resolver necesidades de forma creativa y cambiar su entorno.
- Resuelven ineficacias de mercados ya existentes, ayudando a muchas personas a resolver necesidades locales y pudiendo dar lugar a nuevos mercados o nichos.
- Son un factor de transformación y progreso social.
- Se dedican a aquello que les apasiona, ayudan a causas que les importan, obteniendo rentabilidad.

Los objetivos del programa son:

- Fomentar la creación de empresas sociales y el autoempleo relacionado con este ámbito del emprendimiento.
- Potenciar el espíritu innovador y la creatividad como fuentes de identificación de oportunidades de negocio y, también, como fuente de creación de valor social.
- Fomentar entre los emprendedores el uso de las TICs como clave en la innovación y la diferenciación de los modelos de negocio sociales.
- Aportar a los emprendedores herramientas y habilidades personales que mejoren su capacitación para el emprendimiento y el autoempleo.

3. Características generales del programa

3.1 Destinatarios

Menores de 30 años que cuenten con una idea de negocio y deseen realizar un proyecto viable de creación de empresa para su posterior puesta en marcha.

Jóvenes no ocupados y no integrados en los sistemas de educación o formación, que estén registrados en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil.



3.2 Número de participantes

Una media de 20 - 25 participantes.

3.3 Duración.

7 Semanas / 6 semanas de formación y una semana de campo

Formato Blended. Primera y última semana presenciales, el resto de las semanas en formato streaming.

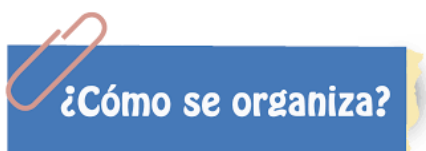
3.4. Estructura de contenidos

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 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.

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 mas avanzados en la creación de su negocio.

4. Desglose de contenidos.

ÁREA DE ESTRATEGIA Y PLAN DE NEGOCIO INICIAL

- Detección de necesidades: sensibilidad al entorno
- Generación de ideas de negocio en el entorno del emprendimiento social.
- Las tendencias en emprendimiento social.

ÁREA DE ESTRUCTURA DE NEGOCIOS SOCIALES

- El Canvas Social
- Prototipado

ÁREA DE MARKETING DIGITAL. SEO & SEM

- Redes sociales
- Publicidad en Social Media (Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube, Instagram)
- Posicionamiento y reputación on line
- Publicidad en Internet
- Mobile marketing

ÁREA DE TESTEO Y VALIDACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO

- Métodos para testar y validar modelos de negocio
- Plataformas de economía colaborativa (Crowdfunding) para validar los modelos de negocio más avanzados.
- Estudio de mercado mediante encuestas para validar los modelos menos avanzados.

ÁREA DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PARA EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL

- Autodiagnóstico de capacidades y conocimientos.
- La persona emprendedora social.
- Detección y entrenamiento de habilidades para el emprendedor social.

ÁREA DE FINANZAS. JURÍDICO – FISCAL

- Estructura financiera de la empresa
- Planificación y organización de los recursos
- Rentabilidad y viabilidad del negocio social: el triple balance, incorporación al modelo del Balance Social y el Balance Ecológico.
- Formas jurídicas.
- Legislación aplicable.

AREA ESTRATEGIA Y PLAN DE NEGOCIO FINAL.

- Herramientas para la búsqueda de financiación.
- Presentación de proyectos a inversores (simulación).



www.incyde.org



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



www.facebook.com/fundacionincyde



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