

*up!*  
**Speed**  
Región de Murcia

***Aceleradora de la creación de empresas  
para profesionales en desempleo.  
Región de Murcia.***

**EMPRENDE EN POSITIVO**

ACELERADORA DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS PARA PROFESIONALES EN DESEMPLEO. SPEED UP!

Abril de 2015

## INDICE

---

1.	Introducción .....	3
2.	Objetivo del Programa .....	5
3.	Características generales del programa.....	6
3.1	<i>Destinatarios</i> .....	6
3.2	<i>Número de participantes</i> .....	7
3.3	<i>Duración</i> .....	7
4.	Metodología del Programa. ....	8
4.1	<i>Metodología formativa</i> .....	8
5.	Propuesta de contenidos, desarrollo de los trabajos. ....	10
6.	Coherencia con las políticas comunitarias.....	18
6.1	<i>Crecimiento y empleo</i> .....	18
6.2	<i>Medio ambiente y desarrollo sostenible</i> .....	18
6.3	<i>Igualdad de Oportunidades</i> .....	18
6.4	<i>Compromiso de confidencialidad y derechos de autor</i> .....	19
7.	Calendario de ejecución.....	20

## **1. Introducción**

---

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.

En este contexto, el **Fondo Social Europeo** (FSE) se convierte en una herramienta básica para alcanzar los objetivos establecidos en el marco anteriormente definido; al mismo tiempo que, el presente proyecto, responde a uno de los considerandos

recogidos en el Reglamento (CE) 1081/2006 de 5 de julio relativo al Fondo Social Europeo, *"el fomento de las acciones transnacionales e interregionales innovadoras constituye una dimensión importante que conviene integrar en el ámbito del FSE"*.

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.

## **2. Objetivo 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.

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

### **3. Características generales del programa**

---

#### **3.1 Destinatarios**

- Dirigido principalmente a emprendedores/as, que cuenten con una idea de negocio y deseen realizar un proyecto viable de creación de empresa para su posterior puesta en marcha un proyecto de empresa del sector de las **Ciencias de la Vida y de la Salud**.
- Empresarios/as que quieran consolidar su negocio, mejorar la rentabilidad de su empresa o evaluar otras alternativas de expansión dentro del sector de las **Ciencias de la Vida y de la Salud**.
- En función de esta temática se ha realizado la selección de los colegios profesionales y se seleccionará a los participantes.
  - ✓ Colegio de Enfermería
  - ✓ Colegio de Fisioterapeutas
  - ✓ Colegio de Médicos
  - ✓ Colegio de Odontólogos
  - ✓ Colegio Oficial de Biólogos
  - ✓ Colegio Oficial de Economistas
  - ✓ Colegio Oficial de Farmacéuticos Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos
  - ✓ Colegio Oficial de Ingenieros de Telecomunicación
  - ✓ Colegio Oficial de Ingenieros Industriales
  - ✓ Colegio Oficial de Ingenieros Informáticos
  - ✓ Colegio Oficial de Químicos
  - ✓ Colegio Oficial de Titulados Mercantiles
  - ✓ Colegio Oficial de Veterinarios
  - ✓ Ilustre Colegio Oficial de Abogados

### **3.2 Número de participantes**

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

### **3.3 Duración**

- 8 semanas consecutivas a un promedio de 40 horas semanales (320 horas) con la siguiente 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.

#### **b. Acciones de acompañamiento y seguimiento individualizado**

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

## **4. Metodología del Programa.**

---

### **4.1 Metodología formativa**

Los programas serán impartidos por personas con amplia experiencia profesional y docente, siendo todos ellos consultores homologados por la Fundación INCYDE como formadores.

La mejora de competencias de los participantes se trabaja mediante dos vías complementarias:

- **Formación genérica** que se imparte en sesiones de asistencia conjunta y
- **Formación específica y a “la medida”** durante la consultoría semanal mantenida con cada participante en su propio domicilio o sede social, o en la sede de la Cámara.

Tanto los contenidos teóricos como los prácticos de la formación conjunta se adaptarán a la formación previa y a los conocimientos de los participantes, de manera flexible y fomentando la participación, el debate y la búsqueda conjunta de soluciones y el desarrollo de casos prácticos. El planteamiento de experiencias e iniciativas en los distintos ámbitos de las empresas participantes permitirán examinar y discutir diferentes alternativas, analizando proyectos de éxito y las posibles causas de otros que han fracasado o no han alcanzado sus principales objetivos.

El trabajo en las tutorías individuales abordará el entorno en el que se enmarca el proyecto empresarial y las características específicas del mismo, abriendo vías de desarrollo y consolidación de la actividad realizada por el empresario, gestor profesional o emprendedor.



En las tutorías se aplicarán a cada caso individual los contenidos de los distintos módulos, enlazándolos con las herramientas y técnicas que los participantes deberán aplicar a sus respectivas situaciones y proyectos.

## **5. 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:
  - 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.

## **AREA DE MARKETING, PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN**

- 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.

En la sesión conjunta del lunes realizaremos la Píldora “Comunicar para Convencer”

En la sesión conjunta del jueves realizaremos la Píldora “Marketing 3.0. Un nuevo enfoque”

## **AREA DE CREATIVIDAD, INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA**

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:
  - 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 en la empresa.
- Tecnologías innovadoras aplicadas a la empresa.
- La transferencia de tecnología espacial.
- Una fuente de innovaciones en continua expansión.
- Ejemplos.
- Búsqueda de proyectos.
- Introducción al project management.

En la sesión conjunta del lunes realizaremos la Píldora “Mi idea ya existe. Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva”

En la sesión conjunta del jueves realizaremos la Píldora “Creatividad Para Emprender”

## **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

## **AREA DIRECCION 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 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.

En la sesión conjunta del jueves realizaremos la Píldora “Maduración de la Idea de Negocio. Modelo de Negocio Canvas”

## **AREA DE JURÍDICO – FISCAL EN LA EMPRESA**

- 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 FINANZAS**

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

## **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 correspondiente.
- Revisión final del plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras en producción de actividades complementarias.
- Igualdad de oportunidades.

En la sesión conjunta del jueves realizaremos la Píldora “¿Cómo convencer a los Inversores?”



## **AREA DE CALIDAD, PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES Y MEDIO AMBIENTE**

- Normativa aplicable de seguridad. Adaptaciones y señalizaciones necesarias.
- Seguridad alimentaria.
- Normativa específica de Prevención de Riesgos Laborales
- Normativa específica de Gestión Medioambiental
- Calidad de productos.
- Calidad de operaciones y procesos.
- Calidad de imagen.
- Calidad y profesionalidad en los recursos humanos.
- Evaluación y programación de necesidades formativas en seguridad, calidad, medio ambiente y gestión de la sostenibilidad.
- Accesibilidad universal.
- Marcas de calidad de productos como herramienta de marketing.
- Marcas asociadas y clubs de calidad.
- Recomendaciones específicas en materia de prevención de riesgos laborales, calidad y gestión medioambiental aplicadas a cada tipo de empresa.

Este último contenido se impartirá de forma transversal, preferentemente, por los consultores de innovación y jurídico fiscal.

## **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. Además, de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 3 y 4 del Real Decreto 994/1999, de 11 de junio, las medidas de seguridad exigibles serán las del nivel básico, siendo su implementación responsabilidad de la Fundación INCYDE.

## 7. Calendario de ejecución

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
SEMANA 1	MAÑANA	Introducción y Consultoría Inicial. Área Dirección de Proyectos	Introducción y Consultoría Inicial. Área Dirección de Proyectos	Introducción y Consultoría Inicial. Área Dirección de Proyectos	Introducción y Consultoría Inicial. Área Dirección de Proyectos
	TARDE	Jornada de Presentación CLASE de 18:00 a 21:00 H	Introducción y Consultoría Inicial. Área Dirección de Proyectos	Introducción y Consultoría Inicial. Área Dirección de Proyectos	Área de Dirección de Proyectos CLASE de 18:00 a 21:00 H
	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
SEMANA 2	MAÑANA			Consultoría Individual de Área de Marketing, Promoción y Comercialización	Consultoría Individual de Área de Marketing, Promoción y Comercialización
	TARDE	Área de Marketing, Promoción y Comercialización Píldora "Comunicar para Convencer" CLASE de 18:00 a 21:00 H	Consultoría Individual de Área de Marketing, Promoción y Comercialización	Consultoría Individual de Área de Marketing, Promoción y Comercialización	Área de Marketing, Promoción y Comercialización Píldora "Marketing 3.0. Un nuevo enfoque" CLASE de 18:00 a 21:00 H
	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
SEMANA 3	MAÑANA			Consultoría Individual de Área de Creatividad, Innovación y Transferencia de Tecnología	Consultoría Individual de Área de Creatividad, Innovación y Transferencia de Tecnología
	TARDE	Área de Creatividad, Innovación y Transferencia de Tecnología Píldora "Mi idea ya existe. Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva" CLASE de 18 a 21 h	Consultoría Individual de Área de Creatividad, Innovación y Transferencia de Tecnología	Consultoría Individual de Área de Creatividad, Innovación y Transferencia de Tecnología	Área de Creatividad, Innovación y Transferencia de Tecnología Píldora "Creatividad Para Empezar" CLASE de 18 a 21 h
	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
SEMANA 4	MAÑANA			Consultoría Individual de Área de Aplicaciones Informáticas, Gestión de la Información, Internet y Redes Sociales	Consultoría Individual de Área de Aplicaciones Informáticas, Gestión de la Información, Internet y Redes Sociales
	TARDE	Área de Aplicaciones Informáticas, Gestión de la Información, Internet y Redes Sociales CLASE de 18:00 a 21:00 H	Consultoría Individual de Área de Aplicaciones Informáticas, Gestión de la Información, Internet y Redes Sociales	Consultoría Individual de Área de Aplicaciones Informáticas, Gestión de la Información, Internet y Redes Sociales	Área de Aplicaciones Informáticas, Gestión de la Información, Internet y Redes Sociales CLASE de 18:00 a 21:00 H
	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
SEMANA 5	MAÑANA	Consultoría Individual. Área Dirección de Proyectos			Consultoría Individual. Área Dirección de Proyectos
	TARDE				Píldora "Maduración de la Idea de Negocio. Modelo de Negocio Canvas" CLASE de 18:00 a 21:00 H
	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
SEMANA 6	MAÑANA			Consultoría Individual Área de Jurídico y Fiscal en la Empresa	Consultoría Individual Área de Jurídico y Fiscal en la Empresa
	TARDE	Área de Jurídico Fiscal en la Empresa CLASE de 18 a 21 h	Consultoría Individual Área de Jurídico y Fiscal en la Empresa	Consultoría Individual Área de Jurídico y Fiscal en la Empresa	Área de Jurídico Fiscal en la Empresa CLASE de 18 a 21 h



		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
SEMANA 7	MAÑANA		Consultoría Individual Área de Finanzas	Consultoría Individual Área de Finanzas		Consultoría Individual Área de Finanzas
	TARDE	Área de Finanzas CLASE de 18 a 21 h			Área de Finanzas CLASE de 18 a 21 h	
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
SEMANA 8	MAÑANA		Tutoría Individual Final. Área Dirección de Proyectos	Tutoría Individual Final. Área Dirección de Proyectos	Tutoría Individual Final. Área Dirección de Proyectos	Tutoría Individual Final. Área Dirección de Proyectos
	TARDE	Igualdad de Oportunidades CLASE de 18:00 a 21:00 H	Tutoría Individual Final. Área Dirección de Proyectos	Tutoría Individual Final. Área Dirección de Proyectos	Tutoría Individual Final. Píldora "¿Cómo convencer a los Inversores?" Clase de 18 a 21 horas	