



Programa de Front End y Emprendimiento

Fundación INCYDE

Contenido

1. Introducción	3
El Fondo Social Europeo y la Fundación INCYDE	3
2. Objetivo del Programa	5
3. Duración	7
4. Destinatarios	8
5. Metodología	9
6. Contenidos	10

1. Introducción

El Fondo Social Europeo y la Fundación INCYDE

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 sector de **Frontend**, explica cuál es la parte de un sitio web que interactúa con los usuarios, por eso decimos que está del lado del cliente. **Backend** es la parte que se conecta con la base de datos y el servidor que utiliza dicho sitio web, por eso decimos que el backend corre del lado del servidor. Estos dos conceptos explican a grandes rasgos cómo funciona un sitio o aplicación web y son fundamentales para cualquier persona que trabaje en el mundo digital.

Un desarrollador frontend es el encargado de llevar a la práctica el diseño de un sitio web para que el usuario final pueda usarlo. En otras palabras: el desarrollador frontend coge la propuesta del diseñador gráfico, y la convierte en realidad a través de diferentes lenguajes de programación. Casi todo lo que se ve en la pantalla cuando se accede a una web es desarrollo frontend: la estructuración de los apartados, márgenes entre bloques, tamaños de textos, tipos de letra, colores, adaptación para distintos dispositivos, efectos visuales...

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, en el caso concreto de desarrollador web, experto en Front End.

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.

De forma más específica, se lograrán los siguientes objetivos:

- Conocer las tendencias, nuevos retos y oportunidades del sector de Front End y sus aplicaciones, relacionadas con la creación de empresas y el autoempleo.
- Analizar modelos de negocio punteros que utilizan las herramientas del Front End y el desarrollo web, desde un punto de vista estratégico, financiero y de comunicación, empleando inteligencia estratégica. Introducción a la gestión de empresas.
- Desarrollo en equipos de un modelo de negocio completo.
- Aprender a realizar un business plan financiero, un plan de marketing digital y un business plan comercial (Canvas, DAFO y validación del modelo de negocio). Comprender la importancia de una correcta planificación de operaciones y de un control de costes adecuado
- Asesorar de forma individual a cada uno de los participantes, con el fin de que pueda contar con un diagnóstico afinado de la situación actual de **su proyecto personal**, en sus diversas áreas o departamentos.
- Asesorar de forma individual a cada uno de los participantes, con el fin de que pueda contar con un plan realista de mejora de las potencialidades y de la competitividad de su proyecto en relación con el mercado actual.
- Conocer empresas punteras en el sector del desarrollo web y el Front End y las direcciones de investigación que llevarán a la aparición de nuevas oportunidades.

3. Duración

7 semanas (6 semanas y una de trabajo de campo) consecutivas modalidad *blended*. La primera y última semana, serán presenciales y el resto en “streaming”.

Cada una de ellas, con un módulo de contenidos específico, que estarán distribuidas de la siguiente forma:

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 9 horas semanales).



¿Cómo se organiza?

b. Acompañamiento y consultoría individualizada

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



c. Mentoring y seguimiento

En cada curso presencial se reserva un paquete de horas de acompañamiento para el grupo, a distribuir entre aquellos participantes más avanzados en la creación de su negocio.

4. **Destinatarios**

Los participantes en el programa -una media de 22-25 se ajustarán a los siguientes perfiles:

- **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.
- Dirigido a **personas** interesadas en optimizar y especializarse en competencias de Front End, permitiéndoles incrementar su calidad profesional y mejorar su empleabilidad.
- **Empresarios/as de PYMES** que quieran consolidar su negocio, mejorar la rentabilidad de su empresa o evaluar otras alternativas de expansión.



5. Metodología

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.



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 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.

El programa será impartido por personas con amplia experiencia profesional y docente, siendo todos ellos consultores homologados por la Fundación INCYDE como formadores.

6. Contenidos

Módulo I: Estrategia y plan de negocio - Ecosistemas Digitales y Modelos de negocio

La definición del proyecto empresarial supone la primera idea del emprendedor o empresario. Se recoge la información más relevante de la idea del proyecto que tiene en mente para poder tener un primer conocimiento del mismo, del mercado al que se dirige y de las necesidades de financiación que puede conformar la puesta en marcha de su iniciativa empresarial.

Las ideas de negocio tienen que surgir de una necesidad o un problema a resolver en el nuevo mercado. Para dar una respuesta firme y contrastada a esta primera cuestión, se orienta y asesora a los participantes en el análisis de la situación del mercado y en la observación del macroentorno, microentorno, hábitos de consumo, tendencias y competencia que les permita determinar las necesidades generadoras de demanda con las que desarrollar una oferta que logre introducirles en el mercado con éxito. Conseguir dar respuesta a esta pregunta constituye el principal filtro inicial de todo emprendimiento y permitirá seguir desarrollando la idea.

La globalización es una condición que está plenamente asentada en el macroentorno y que tenemos que conocer y asumir, pero la internacionalización es una posible estrategia, no es la única, ni muchas veces la más conveniente o siquiera posible en estos momentos. Es una decisión del empresario, que toma después de un análisis de su situación actual, respondiendo a las preguntas relacionadas con la motivación e implicación de la empresa (¿quiere?) y un análisis de capacidades (¿puede?) y un conocimiento del entorno exterior (¿debe?).

Similar situación en cuanto a empresas ya existentes, donde es conveniente revisar y diagnosticar su situación actual y revisar su modelo de negocio.

Se aportará una herramienta que permita describir, analizar y diseñar modelos de negocio, usando la metodología CANVAS, por la que vamos a describir las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor y que constituye la base estratégica sobre la que la empresa definirá sus decisiones en las que se apoyará su crecimiento sostenible y equilibrado.

Debemos ser capaces de extraer cuál será la ventaja competitiva, nuestra propuesta de valor que debe ser apreciada en los potenciales nuevos mercados a los que vamos a tratar de penetrar.

- Introducción al programa formativo.
 - a. Las Instituciones organizadoras
 - b. Objetivos del Curso: generales y específicos
 - c. Metodología
 - d. Los actores: presentación del equipo de expertos y de los alumnos
 - e. Otras consideraciones y resolución de dudas
- Cómo generar tu propia idea de negocio. Técnicas de generación de ideas
- Algunos errores del emprendedor y cómo evitarlos
- La empresa y el entorno
 - a. Definición operativa de la empresa y consecuencias estratégicas
 - b. El entorno: características principales y panorama estratégico
- El Plan de empresa.
 - a. La planificación, concepto e importancia
 - b. La información económica
 - c. La inteligencia en las empresas
 - d. El proceso de la planificación
 - e. Elaboración del Plan de Empresa: concepto y consideraciones iniciales
 - f. Contenido del Plan de Empresa: índice
- El Modelo de Negocio.

- a. Concepto y origen
- b. El lienzo
- c. Los módulos
- La cultura empresarial
 - a. ¿Qué es y por qué es tan importante?
 - b. ¿Cuál es el problema con la cultura de la empresa?
 - c. La Misión
 - d. La Visión
 - e. Los Valores

Módulo II: Introducción al Desarrollo Web y gamificación.

Nos introduciremos en el mundo del desarrollo web y la gamificación, para conocer sus diferentes aplicaciones. Además, se presentarán aspectos generales de logística y costes con un caso práctico. La semana concluye informándonos de compañías y los avances más punteros en el sector con la intención de abrirles los ojos a posibles oportunidades de futuro.

La gamificación (o ludificación) es el uso de estrategias, modelos, dinámicas, mecánicas y elementos propios de los juegos en contextos ajenos a éstos, con el propósito de transmitir un mensaje o unos contenidos o de cambiar un comportamiento, a través de una experiencia lúdica que propicie la motivación, ...

El frontend se desarrolla, principalmente, a través de tres lenguajes: HTML (HyperText Markup Language), CSS (Cascading Style Sheets) y JS (Javascript). Cada uno de estos lenguajes se usa para desarrollar diferentes partes del front. Vamos a explicar en qué consiste cada uno, y cuáles son sus funciones. Básicamente, son tres lenguajes que se dividen las tres tareas básicas del desarrollo: arquitectura, apariencia, e interacción.

Módulo III: Marketing Digital y Finanzas - SEO, SEM, SMO y ASO

Saber a quién va destinada la acción es clave en todo propósito, pero más aún en la actividad empresarial que trata de satisfacer la necesidad o solucionar un problema concreto de clientes para que se produzca el encuentro esperado entre la demanda y la oferta con la consiguiente transacción. Para dar respuesta a esta cuestión, se trabaja con los emprendedores en los factores que les permitirán identificar al segmento o segmentos de clientes y receptores, conocer su tamaño, sus hábitos, su capacidad y su evolución para poder optimizar los recursos y diseñar con precisión la oferta.

Se transmitirá la importancia de internet como herramienta clave de gestión y promoción en un entorno global, así como dotar de herramientas prácticas en el ámbito del marketing digital a las empresas participantes en el programa.

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.

También se cerrará el modelo de negocio y, según el caso, los planes de acción de cada participante. Aquí es muy importante tener en cuenta los conocimientos previos de los participantes, garantizando que la información suministrada es la adecuada a cada caso.

- El Análisis Estratégico: ¿Qué es y por qué es tan importante?
- Herramientas de análisis estratégico
- El análisis interno y externo:
 - a. Concepto
 - b. El Macroentorno: análisis PEST
 - c. Microentorno: sector de actividad (Porter)

- d. Microentorno: mercado
- e. El análisis interno
- f. Matriz DAFO
- Líneas estratégicas básicas:
 - a. La matriz de ANSOFF
 - b. Las tres opciones genéricas
 - c. La búsqueda de ventajas competitivas
- Formulación práctica de estrategias: especial incidencia en la estrategia de internacionalización
- Líneas estratégicas para desarrollar: las derivadas de los análisis anteriores y del análisis CAME
- Planes de acción y Tomas de decisiones

En este bloque, en el apartado de **Finanzas**, se facilitan las herramientas necesarias para determinar con mayor precisión los estados económicos y financieros utilizando la información obtenida en otros bloques y ampliándola con variables financieras e indicadores adaptados al perfil del participante y de su proyecto. Aquí es muy importante tener en cuenta los conocimientos previos de los participantes, garantizando que la información suministrada es la adecuada a cada caso.

Todo empresario y emprendedor, tiene la necesidad de tomar decisiones continuamente sobre su negocio o proyecto empresarial y una herramienta fundamental es el conocimiento fiel de la realidad económica y financiera de su empresa y las proyecciones de futuro. Sin esta visión queda mermado en sus facultades para una toma de decisiones correcta y fiable sobre la marcha de la unidad económica.

Por ello, el objetivo que nos planteamos con este programa es impartir unas nociones financieras y jurídico/fiscales mínimas que permitan llevar correctamente las cuentas

y sacarles el máximo partido posible, como base de las estrategias futuras y corrección de situaciones actuales.

- Conceptos previos. La empresa y la información económica. Delimitación y deslinde de la actividad personal y de la actividad empresarial.
- El patrimonio empresarial: concepto y elementos. Diferenciación respecto al patrimonio personal o familiar no afecto al negocio
- El registro de los hechos económicos.
- El Balance de situación: significado. El valor patrimonial de la empresa. El Fondo de Comercio.
- Consecuencias y obligaciones mercantiles, contables y fiscales de la forma jurídica bajo la que se realice la actividad empresarial.
- Régimen fiscal de la actividad empresarial. Obligaciones y consecuencias en materia contable, según régimen tributario
- El Beneficio: Margen x Rotación; Ingresos – Gastos. La conversión en liquidez y la exigibilidad.
- La cuenta de Pérdidas y Ganancias: el núcleo duro.
- El precio de venta, el margen comercial, el margen bruto y el coste. El escandallo de costes. Regímenes de liquidación del I.V.A. y sus consecuencias
- Las rebajas y los descuentos. Sus efectos en el margen bruto y la rentabilidad del negocio
- La cuenta de Pérdidas y Ganancias: gastos de explotación. Beneficio
- Los costes fijos y los costes variables. El punto de equilibrio. Cálculo y significado. La estimación de ventas.
- El Fondo de Maniobra y el periodo medio de maduración.



- El análisis de viabilidad del negocio: análisis patrimonial dinámico y estático, análisis por ratios y análisis de rentabilidad
- La valoración de la empresa. Valor y precio

Módulo IV: Soluciones de gamificación y soft skills.

- Las habilidades blandas, competencias blandas o habilidades suaves,² a veces denominadas en español directamente con el término inglés soft skills, son una combinación de habilidades sociales, habilidades de comunicación, rasgos de la personalidad, actitudes, atributos profesionales,³ inteligencia social e inteligencia emocional, que facultan a las personas para moverse por su entorno, trabajar bien con otros, realizar un buen desempeño y, complementándose con las habilidades duras, para así conseguir sus objetivos.
- La gamificación es una fórmula que se está posicionando como de las más eficaces para desarrollar las competencias del equipo. Combinadas, ambas tendencias proporcionan grandes ventajas para la formación de soft skills:
- Favorecen un aprendizaje in situ, permitiendo que cualquier trabajador pueda interiorizar en el momento las pautas clave para afrontar una situación concreta.
- Se ajustan a los patrones de consumo de los profesionales actuales, ya que estas metodologías favorecen el aprendizaje activo, basado en microcontenidos y actividades lúdicas e interactivas.
- Generan un mayor engagement a la formación, ya que no resulta igual de motivador aprender a través de un texto en pdf que por medio de vídeos breves, con un enfoque práctico.
- Todo ello, repercute sobre un incremento de la retención del conocimiento frente a los planes de formación tradicionales.

Módulo V: Desarrollo Web Tradicional y WYSIWYG (What You See is What You Get).

- WYSIWYG, acrónimo de What You See Is What You Get, es una inicialidad tecnológica que significa "lo que ves es lo que obtienes". Por lo general, se refiere a una interfaz de usuario que te permite editar y manipular directamente el aspecto y el contenido de un documento, página o archivo. Esto significa que cualquier edición que estés realizando en algo se mostrará de la misma manera cuando se produzca el resultado final.
- A medida que Internet se ha vuelto más omnipresente y accesible para la gente, los editores WYSIWYG han ganado popularidad. Dado que las personas necesitan encontrar formas de cargar y enviar contenido formateado sobre la marcha, la mayoría usa entornos WYSIWYG.
- También hay desarrollo web. Por lo general, el desarrollo web front-end requiere comprender lenguajes como HTML y CSS para construir un sitio web atractivo y receptivo. Ha aumentado el uso de las interfaces de "arrastrar y soltar" entre los creadores de sitios web, lo que ha permitido a las personas crear sus propios sitios web sin comprender el código. Herramientas como Adobe Dreamweaver permiten diseñar un sitio web y exportarlo como código que un navegador puede analizar.
- WYSIWYG también se puede aplicar ampliamente a cualquier cantidad de software que utilicen los profesionales creativos. Los editores de video en vivo, los editores de fotos, los programas de ilustración y los estudios de animación 3D adoptan un método visual para mostrar su salida de inmediato. Por ejemplo, los editores de video como Adobe Premiere y Sony Vegas tienen un cuadro de "vista previa" que permite reproducir instantáneamente los clips terminados antes de pasar por un largo proceso de exportación.

Módulo VI: Plan de negocio final - Casos de Éxito en el entorno digital.

En este bloque se facilitan las herramientas necesarias para determinar con mayor precisión los estados económicos y financieros utilizando la información obtenida en otros bloques y ampliándola con variables financieras e indicadores adaptados al perfil del participante y de su proyecto. Aquí es muy importante tener en cuenta los conocimientos previos de los participantes, garantizando que la información suministrada es la adecuada a cada caso.

Todo empresario y emprendedor, tiene la necesidad de tomar decisiones continuamente sobre su negocio o proyecto empresarial y una herramienta fundamental es el conocimiento fiel de la realidad económica y financiera de su empresa y las proyecciones de futuro. Sin esta visión queda mermado en sus facultades para una toma de decisiones correcta y fiable sobre la marcha de la unidad económica.

Por ello, el objetivo que nos planteamos con este programa es impartir unas nociones financieras y jurídico/fiscales mínimas que permitan llevar correctamente las cuentas y sacarles el máximo partido posible, como base de las estrategias futuras y corrección de situaciones actuales.

- Conceptos previos. La empresa y la información económica. Delimitación y deslinde de la actividad personal y de la actividad empresarial.
- El patrimonio empresarial: concepto y elementos. Diferenciación respecto al patrimonio personal o familiar no afecto al negocio
- El registro de los hechos económicos.
- El Balance de situación: significado. El valor patrimonial de la empresa. El Fondo de Comercio.
- Consecuencias y obligaciones mercantiles, contables y fiscales de la forma jurídica bajo la que se realice la actividad empresarial.

- Régimen fiscal de la actividad empresarial. Obligaciones y consecuencias en materia contable, según régimen tributario
- El Beneficio: Margen x Rotación; Ingresos – Gastos. La conversión en liquidez y la exigibilidad.
- La cuenta de Pérdidas y Ganancias: el núcleo duro.
- El precio de venta, el margen comercial, el margen bruto y el coste. El escandallo de costes. Regímenes de liquidación del I.V.A. y sus consecuencias
- Las rebajas y los descuentos. Sus efectos en el margen bruto y la rentabilidad del negocio
- La cuenta de Pérdidas y Ganancias: gastos de explotación. Beneficio
- Los costes fijos y los costes variables. El punto de equilibrio. Cálculo y significado. La estimación de ventas.
- El Fondo de Maniobra y el periodo medio de maduración.
- El análisis de viabilidad del negocio: análisis patrimonial dinámico y estático, análisis por ratios y análisis de rentabilidad
- La valoración de la empresa. Valor y precio

Una vez analizados los bloques anteriores, el método orienta a establecer conclusiones que sean capaces de desarrollar un proceso de toma de decisiones que defina la estrategia a seguir en los planes de acción, su cuantificación y calendario, entre otras variables.

Conseguirá:

- 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.

También se cerrará el modelo de negocio de los equipos y, según el caso, los planes de acción de cada participante. Aquí es muy importante tener en cuenta los conocimientos previos de los participantes, garantizando que la información suministrada es la adecuada a cada caso.



www.incyde.org



@FundacionIncyde



www.facebook.com/fundacionincyde



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



<https://www.instagram.com/fundacionincyde>