



Emprendimiento Femenino

Fundación Incyde

Enero 2019



INDICE

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
6. Propuesta de contenidos, desarrollo de los trabajos.....	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 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, 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 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.



Por quinto año consecutivo, las emprendedoras superan con creces los demás países en el ámbito de la innovación. El **58%** tiene previsto lanzar al mercado nuevos productos o servicios frente a la media del **48%**.

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*

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

El 40% de las emprendedoras españolas son pluriemprendedoras, o sea, está involucrada en más de un negocio en estos momentos. Es el mayor porcentaje del estudio, y casi el doble de la media de las emprendedoras de los otros países (23% de media). Más de 4 de cada 10 (46%) empezó su negocio cuando era menor de 29 años. En el resto de países antes de los 29 años solo se creó el 32% de los



negocios. Por otro lado, solo el 3% de las emprendedoras españolas inició su empresa con más de 50 años, un dato muy inferior a la media de Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania y Holanda que supera el 12%.

En España, 4 de cada 10 (46%) emprendedoras españolas ha puesto en marcha su negocio durante los últimos 5 años. El Reino Unido es el único país que supera a España en cuanto a juventud de negocio: 1 de cada 2 emprendedoras empezó su negocio en los últimos 5 años.

Las españolas son las que más tiempo dedican a su negocio

El 66% de las españolas supera las 40 horas semanales, solo superadas por el 68% de las alemanas.

3. Características generales del programa

3.1 Destinatarios

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.



3.2 Número de participantes

Una media de 20 participantes

3.3 Duración.

7 semanas/ seis semanas presenciales y una semana de campo.

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 4-6 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 40 horas de acompañamiento para el grupo, a distribuir entre aquellos participantes más avanzados en la creación de su 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:
 - 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 MERCHANDISING, TÉCNICAS DE VENTA Y VENTA ONLINE

Estrategias y herramientas para el marketing y la comunicación con clientes. Definición de mensajes, análisis de canales, estudio de costes, medición de resultados.

- Gestión de marketing avanzado, comercialización y distribución.
- Panorama productivo del sector correspondiente.
- Conceptualización, diseño y desarrollo de nuevos productos y servicios ligados al proyecto.
- Estrategias de fijación de precios
- Comercialización y distribución directas.
- 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.
- Sistemas de realización de benchmarking.
- Comunicación, imagen e identidad en el sector correspondiente.



- Definición de imagen corporativa.
- Revisión de puntos fuertes y débiles.
- Identificación de oportunidades de mercado.
- Análisis de benchmarking de otros productos del sector, así como productos

AREA DE CREATIVIDAD, INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

Cambiar e innovar en pequeños detalles puede diferencia con respecto a tu competencia, por eso es necesario conocer las nuevas tendencias y técnicas utilizadas para destacar en función de lo que esté demandando el mercado.

- 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:
 - a) –Recogida de Información.
 - b) –Digestión de la Información.
 - c) –Incubación de la Idea.
 - d) –Descubrimiento.
 - e) –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.
 - a) Búsqueda de proyectos.
 - b) 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 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

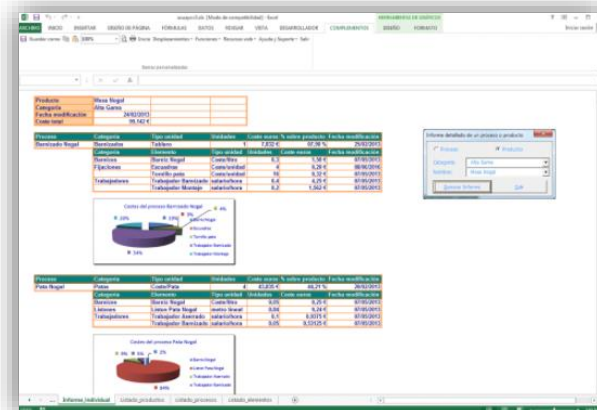
- Apoyo y seguimiento para la elaboración de los planes de mejora de la competitividad, en el mercado de la producción y comercialización del sector correspondiente.
- Coordinación, apoyo y seguimiento para la elaboración de un estudio básico de viabilidad y plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras, teniendo en cuenta la producción de actividades complementarias a las inicialmente propuestas.

AREA DE FINANZAS Y 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.

Saber lo que te cuesta el producto es fundamental. Es a partir de entonces cuando comienzas a pensar en su precio de venta, a preocuparte por si será o no un producto vendible y, por tanto, si merece o no la pena mantenerlo. Cómo comprar y vender; como gestionar a proveedores; almacenaje y stock, son algunos de los conceptos a trabajar.



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



www.incyde.org



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



www.facebook.com/fundacionincyde



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