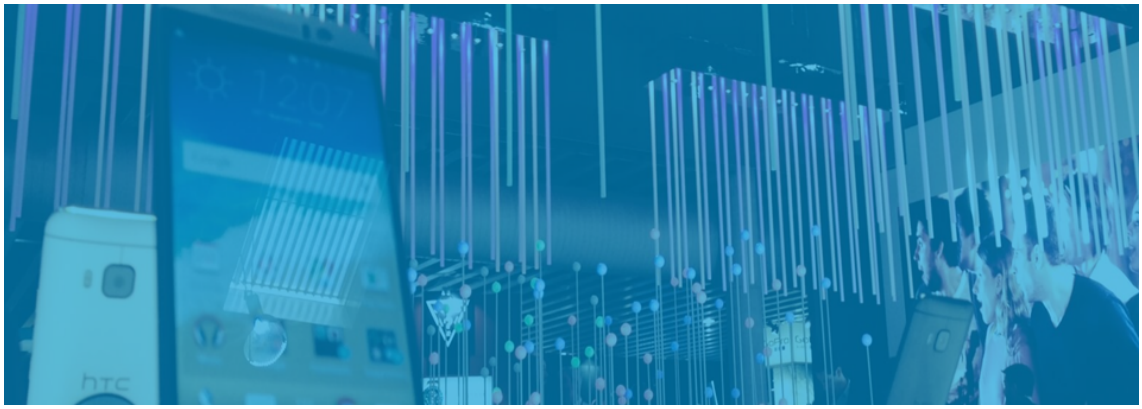
Cámaras
Fundación INCYDE

ESPAÑA

UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil
El FSE invierte en tu futuro



ITINERARIOS DE EMPRENDIMIENTO JUVENIL

Construye tu Futuro

Comité Olímpico Español y Fundación Incyde

2016

Fundación Instituto Cameral
para la Creación y Desarrollo
de la Empresa (INCYDE)

Ribera del Loira 12, 3ª planta
28042 Madrid
CIF.: G-82639352

Tlf.: 91 590 69 60
Fax: 91 590 69 69
incyde@incydecamaras.es

1. Introducción 3

2. Objetivo del Programa 4

3. Características generales del programa 5

Destinatarios 5

Número de participantes 5

Fases del Programa, Duración y Lugar del Programa 5

4. Metodología del Programa 9

Metodología formativa 9

5. Propuesta de contenidos 10

6. Calendario de ejecución 16

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.

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.

Para desarrollar estos Programas, el **Comité Olímpico Español (COE) y la Fundación INCYDE**, han firmado un acuerdo de colaboración para el desarrollo del programa CONSTRUYE TU FUTURO, dentro del Programa de Itinerarios de Emprendimiento Juvenil (PIEJ) cofinanciado por el Fondo Social Europeo (FSE), el cual está destinado a promover una serie de acciones que incidan directamente en la aplicación de nuevas tecnologías y la mejora de las existentes, con objeto de apoyar iniciativas empresariales dentro del colectivo deportivo de España.

2. Objetivo del Programa

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.

3. *Características generales del programa*

Destinatarios

- Dirigido principalmente a emprendedores/as del ámbito deportivo, 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 y que no estén estudiando ni trabajando.

Número de participantes

- Un mínimo de veinte participantes y un máximo de veinticinco.

Fases del Programa, Duración y Lugar de Impartición

JORNADA PROMOCIÓN DE LA CULTURA EMPRENDEDORA: 19 DE OCTUBRE.

Objetivo: generar y analizar ideas empresariales de forma colaborativa, aplicando para ello técnicas de creatividad y design thinking. Duración: 3 horas (10:00-13:00h).

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 jóvenes emprendedores que comparten perfiles similares con la audiencia, y que hayan llevado a cabo una iniciativa empresarial con éxito.
- Desarrollo de sesiones grupales de ideación y aplicación de metodologías ágiles basadas en técnicas de creatividad, Design Thinking y Lean Startup.

- Cierre de la jornada.

Se esperan unos 40 participantes de media. Adicionalmente podrán participar otras personas interesadas en emprender que no respondan a este perfil. Entre el 75 – 80% pasan a realizar el programa de formación.
Encuesta previa y posterior a cada jornada.

PROGRAMA FORMATIVO: DEL 26 DE OCTUBRE AL 16 DE NOVIEMBRE.

El Programa tiene por objetivo facilitar la generación de nuevos modelos de negocio apropiadamente configurados para competir y mantenerse en el mercado, ayudando a minimizar la tasa de fracaso de los jóvenes emprendedores, mediante la tutorización personalizada del proceso de emprendimiento y el mentoring que permita validar y desarrollar productos y servicios ajustados a la demanda de mercado.

Cada programa formativo se desarrollará a lo largo de 4 semanas consecutivas a un promedio de 38 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 3 horas de tutorías por alumno para reforzar necesidades personales de cada uno de ellos, que podrán tener lugar durante las 7 Módulos del curso, o bien la Módulo posterior. Por tanto, el total por alumno será de 38 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 (duración aproximada 8 horas).

b. Acciones de acompañamiento y consultoría individualizado: Tutorias.

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.

ESTANCIAS EN EMPRESAS: DEL 28 AL 30 DE NOVIEMBRE (un máximo de 8 horas acordadas con el alumno).

El objetivo de estas estancias será que los alumnos puedan conocer en primera persona qué supone el día a día de la actividad empresarial. Se buscará, por tanto, que las empresas que les reciban sean afines a su proyecto empresarial y que la estancia esté encaminada a percibir el funcionamiento ordinario y las tareas del emprendedor, y no tanto a realizar una actividad concreta.

Esta actividad es parte conjunta de la formación presencial y deberán hacerla todos los alumnos. Podrá realizarse al mismo tiempo o al finalizar ésta, dependiendo de lo que se considere más adecuado.

Se estima una estancia de entre 1 y 2 días para todas las personas que estén completando la formación presencial. La medición de los resultados así como la valoración de la calidad de la experiencia se evaluará tanto para los alumnos como para los emprendedores con posterioridad y a la finalización se hará un informe de evaluación.

MENTORING: DEL 1 AL 16 DE DICIEMBRE

Conforme a las normas de la convocatoria, cada curso presencial generará un paquete de 90 horas de acompañamiento para el grupo, a distribuir con un máximo de 15 por alumno. Los horarios y fechas se acordarán con cada 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.

Lugar de Impartición

La Jornada Promoción de la Cultura Emprendedora así como las clases y las tutorías se realizaran en la sede del Comité Olímpico Español:

Calle Arequipa , 13

28043 Madrid

Tlfno: 913815500

4. Metodología del Programa

Metodología formativa

Los programas serán impartidos en la Sede del Comité Olímpico Español 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.

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*

INTRODUCCIÓN Y CONSULTORÍA INICIAL. ÁREA DIRECCION DE PROYECTOS (26 DE OCTUBRE)

- 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.

ÁREA DE FINANZAS Y JURIDICO-FISCAL (2 DE NOVIEMBRE)

- 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.
- 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.

ÁREA DE CREATIVIDAD, INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA (2 DE NOVIEMBRE)

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 trasferencia de tecnología espacial.
- Una fuente de innovaciones en continua expansión.
- Ejemplos.
- Búsqueda de proyectos.
- Introducción al project management.

ÁREA DE MARKETING, PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN (SEMANA 8 DE NOVIEMBRE)

- 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.

ÁREA DIRECCION DE PROYECTOS (SEMANA 8 DE NOVIEMBRE)

- 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.

ÁREA APLICACIONES INFORMÁTICAS, GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN, INTERNET Y REDES SOCIALES (16 DE NOVIEMBRE)

- 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

ÁREA DIRECCION DE PROYECTOS FINAL. IGUALDAD DE OPORTUNIDADES (16 DE NOVIEMBRE)

- 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.

6. Calendario de ejecución

	ITINERARIOS DE EMPRENDIMIENTO JUVENIL "CONSTRUYE TU FUTURO" MADRID I				
	OCTUBRE				
	LUNES	**MARTES**	**MIÉRCOLES**	**JUEVES**	**VIERNES**
	17-Oct-16	**18-Oct-16**	**19-Oct-16**	**20-Oct-16**	**21-Oct-16**
MAÑANA	LIBRE		**JORNADA PROMOCIÓN DE LA CULTURA EMPRENDEDORA 10:00 a 13:00 H**	LIBRE	
	LUNES	**MARTES**	**MIÉRCOLES**	**JUEVES**	**VIERNES**
	24-Oct-16	**25-Oct-16**	**26-Oct-16**	**27-Oct-16**	**28-Oct-16**
MAÑANA	LIBRE		**CLASE de 10:00 a 14:00 H Área Dirección de Proyectos**	Tutoría Individual. Área Dirección de Proyectos	Tutoría Individual. Área Dirección de Proyectos
TARDE			Tutoría Individual. Área Dirección de Proyectos	Tutoría Individual. Área Dirección de Proyectos	Tutoría Individual. Área Dirección de Proyectos
	NOVIEMBRE				
	LUNES	**MARTES**	**MIÉRCOLES**	**JUEVES**	**VIERNES**
	31-Oct-16	**1-Nov-16**	**2-Nov-16**	**3-Nov-16**	**4-Nov-16**
MAÑANA	Tutoría Individual. Área Dirección de Proyectos	**FESTIVO**	**CLASE de 10:00 a 14:00 H Área Finanzas y Jurídico Fiscal**	Tutoría Individual. Área Finanzas y Jurídico Fiscal	Tutoría Individual. Área Finanzas y Jurídico Fiscal
TARDE	Tutoría Individual. Área Dirección de Proyectos		**CLASE de 15:30 a 19:30 H Área Innovación, Creatividad y Transferecnia Tecnológica**	Tutoría Individual. Área Innovación, Creatividad y Transferecnia Tecnológica	Tutoría Individual. Área Innovación, Creatividad y Transferecnia Tecnológica
	LUNES	**MARTES**	**MIÉRCOLES**	**JUEVES**	**VIERNES**
	7-Nov-16	**8-Nov-16**	**9-Nov-16**	**10-Nov-16**	**11-Nov-16**
MAÑANA	Tutoría Individual. Área Finanzas y Jurídico Fiscal	**CLASE de 10:00 a 14:00 H Área Marketing, Promoción y Comercialización**	**FESTIVO**	Tutoría Individual. Área Marketing, Promoción y Comercialización	Tutoría Individual. Área Marketing, Promoción y Comercialización
TARDE	Tutoría Individual. Área Innovación, Creatividad y Transferecnia Tecnológica	Tutoría Individual. Área Innovación, Creatividad y Transferecnia Tecnológica		Tutoría Individual. Área Dirección de Proyectos	Tutoría Individual. Área Dirección de Proyectos
	LUNES	**MARTES**	**MIÉRCOLES**	**JUEVES**	**VIERNES**
	14-Nov-16	**15-Nov-16**	**16-Nov-16**	**17-Nov-16**	**18-Nov-16**
MAÑANA	Tutoría Individual. Área Marketing, Promoción y Comercialización	Tutoría Individual. Área Marketing, Promoción y Comercialización	**CLASE de 10:00 a 14:00 H Área Aplicaciones Informáticas, gestión de la información, internet y redes sociales**	Tutoría Individual. Área Aplicaciones Informáticas, gestión de la información, internet y redes sociales	Tutoría Individual. Área Aplicaciones Informáticas, gestión de la información, internet y redes sociales
TARDE	Tutoría Individual. Área Dirección de Proyectos	Tutoría Individual. Área Dirección de Proyectos	**CLASE de 15:30 a 19:30 H Área Igualdad de Oportunidades. Dirección de Proyectos**	Tutoría Individual. Área Dirección de Proyectos	Tutoría Individual. Área Dirección de Proyectos
	LUNES	**MARTES**	**MIÉRCOLES**	**JUEVES**	**VIERNES**
	21-Nov-16	**22-Nov-16**	**23-Nov-16**	**24-Nov-16**	**25-Nov-16**
MAÑANA	Tutoría Individual. Área Aplicaciones Informáticas, gestión de la información, internet y redes sociales	Tutoría Individual. Área Aplicaciones Informáticas, gestión de la información, internet y redes sociales	LIBRE		
TARDE	Tutoría Individual. Área Dirección de Proyectos	Tutoría Individual. Área Dirección de Proyectos			