

Colaboran:



**UCAM**  
UNIVERSIDAD  
CATÓLICA DE MURCIA



**UCAM**  
Cátedra Internacional de  
Mujer, Empresa y Deporte

**Cámaras**  
Fundación INCYDE



**Unión Europea**  
Fondo Social Europeo  
*El FSE invierte en tu futuro*

Programa de formación

## **EmFemenino: Emprendimiento femenino en sectores económicos emergentes y nuevas oportunidades de mercado**

Más información en [itm.ucam.edu/emfemenino](http://itm.ucam.edu/emfemenino)



Comienzo  
**20**  
de noviembre

Espacio coworking  
**Vivero de Empresas del Instituto  
tecnológico UCAM**

## 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.

En el Pacto europeo para la juventud se introducen 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.

## 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.

Existe una creciente atención de la contribución femenina a la actividad emprendedora, especialmente como política activa de ocupación al alza en el actual ciclo económico (Informe GEMS 2011). Se echa en falta, sin embargo, un dispositivo de seguimiento sobre la situación de las mujeres emprendedoras en sus ciclos iniciales de auto ocupación y emprendimiento globalmente considerados (datos básicos segregados por sexos, tipos de actividades, factores motivacionales, determinantes psicosociales, etc.).

La Fundación Incyde tiene como meta el fomento del espíritu empresarial, la formación y mejora de la cualificación de las/os empresarias/os y la creación y consolidación de empresas. En los últimos

17 años ha apoyado la creación de más de 6.000 nuevas empresas. Además de incorporar la perspectiva de género en sus programas, más del 50% de las personas beneficiarias son mujeres. Los objetivos de la Fundación Incyde en el marco de la Igualdad emprendedora son:

- Apoyar la creación y consolidación de empresas lideradas por mujeres así como contribuir a la competitividad empresarial a través de políticas de conciliación.
- Supresión de la brecha digital en empresas de mujeres.
- Desarrollo de las habilidades y competencias empresariales de mujeres titulares de micro y pequeñas empresas vinculadas a cualquier sector productivo, complementado con el acompañamiento puntual de asesoras/es con reconocimiento profesional consolidado. En definitiva, formación, aprovechamiento y visualización de talento femenino.

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.

La Fundación INCYDE fue seleccionada como Promotor del Proyecto (en adelante PP) denominado "Emprendimiento femenino en sectores económicos emergentes y nuevas oportunidades de mercado" y así figura en el programa de Igualdad de Género y Conciliación de la Vida Laboral y Familiar en el marco del MFEEE 2009-2014.

Tiene por objeto canalizar la subvención nominativa establecida en los Presupuestos Generales del Estado, a través de la Secretaría de Estado de Servicios Sociales e Igualdad (OP).

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 Mejora, siempre con la ayuda de las herramientas de gestión para favorecer su puesta en marcha.

Con este objetivo, se desarrolla un programa de asesoramiento práctico e individualizado al colectivo de empresarias, que les posibilite conocer su verdadera situación y poder actuar en consecuencia sobre la base de los elementos objetivos del Plan Estratégico que dispondrá cada una, a la finalización del mismo.

Este colectivo lo podemos agrupar en tres segmentos, las que necesitan:

- Consolidarse.
- Expandirse en Nuevos Mercados.
- Mejorar su competitividad.

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.

## Características generales del programa

### • Destinatarias

Dirigido principalmente a empresarias que quieran consolidar su negocio, mejorar la rentabilidad de su empresa o evaluar otras alternativas de expansión.

### • Número de participantes

Un mínimo de veinte empresas/emprendedoras y un máximo de veinticinco.

### • Duración

7 semanas consecutivas 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 experiencias 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 en las sesiones.

## Metodología del programa

Las acciones formativas previstas para este programa son una Jornada de Sensibilización, que supondrá fase previa de los programas de formación que se realizarán después; otra fase de Programas de formación con el objeto de implantar y establecer un programa de formación personalizada, individual y específica para mujeres emprendedoras y empresarias, que permita desarrollar un plan de empresa o consolidar y modernizar el ya existente.

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
- 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 de Comercio local.

Tanto los contenidos teóricos como los prácticos de la formación conjunta se adaptarán a la formación previa y a los conocimientos de las 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 la empresaria, gestora profesional o emprendedora.

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

## Propuesta de contenidos y desarrollo del programa

### INTRODUCCIÓN Y CONSULTORÍA INICIAL. ÁREA DE DIRECCIÓN DE PROYECTOS

● Aportación de metodologías para el análisis del entorno del proyecto propuesto en función de los siguientes factores:

- Políticos.
- Administrativos.
- Sociales.
- Tecnológicos.
- Operativos.
- Ambientales y Climáticos.
- Jurídicos.
- Recursos Humanos disponibles.
- Y 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:

- Capacidades personales.
- Formación previa.
- Habilidades complementarias.
- Conocimientos.
- Actitudes hacia el aprendizaje y la innovación.
- 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 MARKETING, MERCHANDISING, TÉCNICAS DE VENTA Y VENTA ONLINE

- 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 online.
- 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 online.
- 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.
- Surtido de productos
- Política de precios, descuentos y rebajas.
- Promociones.
- Gestión de stocks.
- Líneas de productos y referencias.
- Marcaje.
- Conversaciones margen sobre coste y sobre ventas.
- Estadísticas.
- Viabilidad de proyectos de expansión o remodelación comercial.
- El cliente: satisfacción, fidelización y resolución de quejas.
- Plan de operaciones: aprovisionamientos, marcaje, etiquetado, colocación y reparación.

## ÁREA 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.

### ÁREA DE 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

### ÁREA DE DIRECCIÓN 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.

### ÁREA 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.

### ÁREA 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 del sector.

## ÁREA DE FINANZAS

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

## ÁREA DE DIRECCIÓN 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.

## ÁREA DE CALIDAD, PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES Y MEDIOAMBIENTE

- 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.



## PROGRAMA DE ACTIVIDADES

PROGRAMA DE ACTIVIDADES				
Lunes · 20/11/17	Martes · 21/11/17	Miércoles · 22/11/17	Jueves · 23/11/17	Viernes · 24/11/17
MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA	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
TARDE			TARDE	TARDE
Introducción y Consultoría Inicial. Área Dirección de Proyectos <b>Jornada de Presentación</b>			Área Dirección de Proyecto <b>Sesión Conjunta</b>	

DICIEMBRE				
Lunes · 4/12/17	Martes · 5/12/17	Miércoles · 6/12/17	Jueves · 8/12/17	Viernes · 9/12/17
MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA
TRABAJO DE CAMPO				

NOVIEMBRE				
Lunes · 27/11/17	Martes · 28/11/17	Miércoles · 29/11/17	Jueves · 30/11/17	Viernes · 1/12/17
MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA
	Consultoría Individual de Área de Creatividad, Innovación y Transferencia de tecnología		Consultoría Individual de Área de Creatividad, Innovación y Transferencia de Tecnología	Consultoría Individual de Área de Creatividad, Innovación y Transferencia de Tecnología
TARDE			TARDE	TARDE
Área de Creatividad, Innovación y Transferencia de Tecnología <b>Sesión Conjunta</b>			Área de Creatividad, Innovación y Transferencia de Tecnología <b>Sesión Conjunta</b>	

DICIEMBRE				
Lunes · 11/12/17	Martes · 12/12/17	Miércoles · 13/12/17	Jueves · 14/12/17	Viernes · 15/12/17
MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA
	Consultoría Individual de Área de Marketing, Promoción y Comercialización		Consultoría Individual de Área de Marketing, Promoción y Comercialización	Consultoría Individual de Área de Marketing, Promoción y Comercialización
TARDE			TARDE	TARDE
Área de Marketing, Promoción y Comercialización <b>Sesión Conjunta</b>			Área de Marketing, Promoción y Comercialización <b>Sesión Conjunta</b>	

## DICIEMBRE

Lunes · 18/12/17	Martes · 19/12/17	Miércoles · 20/12/17	Jueves · 21/12/17	Viernes · 22/12/17
MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA	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 RR.SS.	Consultoría Individual de Área de Aplicaciones Informáticas, Gestión de la Información, Internet y RR.SS.
TARDE			TARDE	TARDE
Área de Aplicaciones Informáticas, Gestión de la Información, Internet y RR.SS. <b>Sesión Conjunta</b>			Área de Creatividad, Innovación y Transferencia de Tecnología <b>Sesión Conjunta</b>	

## ENERO

Lunes · 15/01/18	Martes · 16/01/18	Miércoles · 17/01/18	Jueves · 18/01/18	Viernes · 19/01/18
MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA
	Consultoría Individual Área de Finanzas y Jurídico Fiscal		Consultoría Individual Área de Finanzas y Jurídico Fiscal	Consultoría Individual Área de Finanzas y PRL
TARDE			TARDE	TARDE
Área de Finanzas y Jurídico Fiscal <b>Sesión Conjunta</b>			Área de Finanzas y PRL <b>Sesión Conjunta</b>	

## ENERO

Lunes · 8/01/18	Martes · 9/01/18	Miércoles · 10/01/18	Jueves · 11/01/18	Viernes · 12/01/18
MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA
	Consultoría Individual de Área Dirección de Proyectos		Consultoría Individual. Área Dirección de Proyectos	Consultoría Individual. Área Dirección de Proyectos
TARDE			TARDE	TARDE
Área Dirección de Proyectos <b>Sesión Conjunta</b>			Área Dirección de Proyectos <b>Sesión Conjunta</b>	

## ENERO

Lunes · 22/01/18	Martes · 23/01/18	Miércoles · 24/01/18	Jueves · 25/01/18	Viernes · 26/01/18
MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA	MAÑANA
	Tutoría Individual Final. Área Dirección de Proyectos		Tutoría Individual Final. Área Dirección de Proyectos	Tutoría Individual Final. Área Dirección de Proyectos
TARDE			TARDE	TARDE
Dirección de Proyectos <b>Sesión Conjunta</b>			Tutoría Individual Final. Área Dirección de Proyectos <b>Sesión Conjunta</b>	