



2013 Programa de Apoyo a Jóvenes Emprendedores

OBJETIVO:

Facilitar la generación de nuevas y emprendedoras ideas de negocio y Fomentar la creación de Redes entre jóvenes personas emprendedoras de la provincia de Castellón



PROGRAMA APOYO JÓVENES EMPRENDEDORES

Iniciativa conjunta promovida desde el Servicio de Promoción Económica y Relaciones Internacionales y el Departamento de Juventud.

1. Objetivo

Facilitar la generación de nuevas ideas de negocio con posibilidades de éxito en el interior de la provincia entre los jóvenes, fomentando en ellos el espíritu emprendedor de forma que consideren como opción de futuro iniciar un proyecto empresarial en sus municipios. Fomentar la creación de redes entre personas emprendedoras jóvenes y dar a conocer los programas y estructuras de apoyo puestos a disposición por la UE.

Actuaciones: El programa incluye 3 actuaciones.

1. Realización de 16 talleres de “Fomento del espíritu emprendedor” en municipios de la provincia.

Dirigido a jóvenes entre 16 y 35 años.

Duración del taller 1 semana - 15h.

Lunes a viernes de 10 a 13h, julio).

Metodología:

En el desarrollo de los talleres se aplicarán técnicas y metodologías participativas, que motiven a los asistentes a tomar parte activa en el desarrollo conjunto de una idea de negocio aplicable en su municipio. Se utilizarán recursos didácticos variados que resalten las ideas clave y sean cercanos a los intereses de los alumnos, buscando siempre que sean recursos motivadores, innovadores, participativos y formativos.



Temporalización:

Cada edición del Taller se desarrollará en cinco sesiones de lunes a viernes en horario de 10 a 13 horas, durante el mes de Julio según el siguiente calendario:

FECHAS DE IMPARTICIÓN TALLERES JOVENES EMPRENDEDORES	MUNICIPIOS SEDE TALLERES
<i>Del 8 al 12 de julio</i>	Castellón, Nules, Benicarló, Vinaròs, Centro CEDES Morella
<i>Del 15 al 19 de julio</i>	L'Alcora, Oropesa, Burriana, la Vall d'Uixó, Centro CEDES Albocàsser, Centro CEDES de Vall d'Alba.
<i>Del 22 al 26 de julio</i>	Almassora, Benicàssim, Vila-real, Centro CEDES Lucena, Centro CEDES Segorbe,

Contenidos:

El objetivo del taller es acercar la realidad empresarial a los jóvenes para que se planteen ser los empresarios del mañana. Para emprender un proyecto empresarial es necesario contar con una idea de un negocio innovadora. Sin embargo, es importante que, antes de lanzarse ciegamente a su puesta en marcha, se haga un análisis ordenado y lógico del negocio, de sus riesgos, su viabilidad, posibles resultados, etc. Tomarse el tiempo para analizar el negocio y pautar los pasos a seguir permitirá tomar las decisiones con una mayor seguridad. Esto no garantizará el éxito del negocio, pero al menos, nos preparará para afrontar las incertidumbres del mismo.

El contenido de los talleres se estructura en 5 sesiones:

- 1ª Sesión: Motivación: Atrévete a emprender.
- 2ª Sesión: Taller de Creatividad
- 3ª Sesión: Estrategia
- 4ª Sesión: Marketing
- 5ª Sesión: Plan financiero

Primera sesión: ATREVETE A EMPRENDER: EL PLAN

- Presentación del taller.
- Charla de motivación: La aventura de emprender. Mediante una entretenida presentación se introducen los principales conceptos de emprendimiento al tiempo que se fomenta el espíritu emprendedor de los asistentes y se presentan elementos que más tarde aparecerán en el juego El Plan.
- Sesión de juego: El Plan. EL PLAN es un juego de tablero que permite simular de forma amigable el proceso de emprendimiento empresarial. Está diseñado como herramienta pedagógica para ser utilizada en el colegio, universidad o junto con familia y amigos; permitiendo el desarrollo de habilidades y competencias de emprendimiento desde los 12 años.



Segunda sesión: TALLER DE CREATIVIDAD

- Emprendimiento como forma de vida: Se pasará a los asistentes un test de creatividad que les permitirá determinar si posee las cualidades personales, actitudes, valores, motivaciones e intereses que, todos juntos, conforman la creatividad. El test se basa en un estudio, realizado durante varios años, sobre las características personales de hombres y mujeres, tomados de una amplia gama de ambientes y ocupaciones, que piensan y actúan con creatividad.
- Generación y Maduración de ideas: Actividad didáctica de lluvia de ideas en grupos que consiste en generar una idea creativa con unos criterios dados previamente (que sea local, ecológica, basada en valores y/o productos del territorio y que tenga un diferenciador). Finalmente, los participantes votarán por la idea más acertada.
- Scamper: Sobre la idea elegida por el grupo se aplicará esta herramienta de creatividad. Scamper es una técnica de desarrollo de ideas creativas que consiste en generar nuevas ideas al aplicar una serie de preguntas sobre la idea base. Se utiliza principalmente para mejorar un producto o servicio existente o para conseguir mejorar una primera idea inicial. Es muy útil para abrir la mente a nuevas formas y poder enfocar toda nuestra capacidad creativa, cubriendo varios puntos que a veces se nos pasan.
- Como convertir una idea en resultados: Una vez desarrollada la idea de negocio, es necesario validarla, es decir, asegurarse que es una buena idea. Existen una serie de técnicas, no excesivamente complejas que permiten obtener una primera aproximación sobre si la idea es viable. Una de estas técnicas es el denominado test de la idea.

Tercera sesión: ESTRATEGIA

- ¿Que quiero que sea mi empresa? ¿Como llegar a ser lo que quiero?: Es necesario describir claramente el concepto de nuestra empresa y como queremos que sea en el futuro basándonos en unos valores definidos. Es por ello que se definirá para el proyecto empresarial seleccionado la misión, la visión y la cultura empresarial.
- Análisis DAFO: Es una herramienta para conocer la situación real en que se encuentra el proyecto y poder planificar una estrategia de futuro. Para ello se analizan tanto las características internas (Debilidades y Fortalezas) como la situación externa (Amenazas y Oportunidades).
- Presentación y elección de la estrategia: La estrategia es el camino que la empresa debe recorrer para alcanzar sus objetivos. Se presentarán las características de las tres estrategias básicas (Liderazgo general en costes, Estrategia de diferenciación y Concentración o enfoque de especialista) y se elegirá la que va a guiar el desarrollo de nuestra empresa.

Cuarta sesión: MARKETING

- Listado de productos: Para continuar avanzando en la elaboración del Plan de empresa, es necesario elaborar un listado de los productos que vamos a ofrecer a nuestros clientes, para luego estudiar a través del marketing como los haremos llegar al mercado.
- Marketing-mix: Se presentarán los conceptos básicos del marketing haciendo especial hincapié en las 4 p's: Producto, Precio, Distribución y Promoción. Seguidamente se fijarán los objetivos y actuaciones en cada una de las variables.
- Plan de Marketing: Seguidamente se fijarán los objetivos, actuaciones y presupuestos en cada una de las variables para elaborar el plan de marketing de nuestro proyecto.

Quinta sesión: PLAN FINANCIERO

- Controla tu negocio: Se explicará la necesidad de contar con un buen análisis que demuestre la viabilidad económica de la futura empresa y la importancia de llevar un control adecuado cuando la empresa entra en funcionamiento.
- Análisis económico-financiero: Para realizar los cálculos numéricos se utilizará una sencilla herramienta de Excel que permitirá obtener los resultados del primer ejercicio de actividad de nuestra empresa a partir de la introducción de las estimaciones de inversiones y gastos y de las estimaciones de ventas.
- Vías de financiación: Se verán algunas de las fuentes de financiación a las que puede recurrir una empresa tanto en sus inicios como en el desarrollo de su actividad diaria.

Al finalizar los talleres las personas que estén interesadas en participar en las siguientes actuaciones del **Programa de Apoyo a Jóvenes Emprendedores**, deberán presentar el plan de empresa de su propio proyecto empresarial.

Requisitos del aula:

Acceso a Internet

Capacidad para 15 personas

2. Actividad “Networking Outdoor”

El objetivo de la actividad es fomentar la cooperación entre las personas participantes en los Talleres. A través de la realización de experiencias únicas (Rafting o circuito de aventura en montaña) se facilita las relaciones interpersonales creando una red de contactos. En la primera parte del outdoor training, los participantes realizarán una actividad de aventura y deberán afrontar la aventura en equipo, cooperando y coordinando sus acciones. Posteriormente, se analizará la actividad realizada prestando especial atención a los aspectos de liderazgo y comunicación. Tras este análisis se dará paso a una ronda de networking entre los participantes, donde los jóvenes deberán presentar su idea de negocio trabajada en los talleres en un máximo de treinta segundos para finalizar compartiendo experiencias con el resto de asistentes (mes de Septiembre).



3. Itinerario formativo internacional

Acción formativa especializada para aquellos jóvenes que hayan desatascado por su esfuerzo y motivación en la presentación de proyectos e ideas de negocio más innovadores.

El objetivo de la acción es proporcionarles una formación integral sobre la Unión Europea comprendiendo tres pilares básicos:



- Funcionamiento, estructura institucional, políticas y gestión de la UE.
- Gestión de redes de contactos y *lobbies* empresariales.
- Recursos financieros disponibles tanto de convocatorias de la Comisión Europea como del Banco Europeo de Inversiones, y principales líneas de trabajo, prioridades y programas de acción vigentes.