

E4NEETS: Programa marco de apoyo a jóvenes en situación de desempleo y que no estudian, para la sensibilización en emprendimiento

E4neets

PROGRAMA MARCO DE APOYO A LOS JÓVENES EN SITUACIÓN DE DESEMPLEO Y QUE NO ESTUDIAN, PARA LA SENSIBILIZACIÓN EN EMPRENDIMIENTO



**Co-funded by
the European Union**

Índice

GLOSARIO	2
PRESENTACIÓN DEL PROYECTO	3
Introducción	3
Contexto	3
Objetivos.....	4
Actividades	5
Impacto.....	7
Limitaciones.....	7
ENTREGABLES	9
Resultados.....	9
Diagnóstico y entrevista.....	10
Mapa de Ecosistemas.....	12
Ciclo de creación de empresas.....	12
Estructura	16
CONCLUSIONES	17
BIBLIOGRAFÍA	18

GLOSARIO

Consejero/a: persona capacitada para dar orientación sobre problemas personales o psicológicos.

Ecosistema: red o sistema interconectado.

Mapeo de ecosistemas: un mapa de ecosistemas es una representación visual de un proceso, flujo o sistema que destaca las relaciones en un contexto particular. Se puede definir como la práctica de observar, analizar y visualizar un ecosistema emprendedor.

Emprendedor: Persona que establece un negocio y crea una nueva idea.

Emprendimiento: El espíritu empresarial es el acto de ser un empresario/a, o el propietario/a o gerente de una empresa comercial que, por riesgo e iniciativa, intenta obtener ganancias.

Emprendimiento de impacto: un enfoque de personas, grupos, empresas de nueva creación o emprendedores, en el que desarrollan, financian e implementan soluciones a problemas sociales, culturales o ambientales.

Incubadora: las incubadoras de empresas trabajan con empresas en etapa inicial para que superen su fase embrionaria. Brindan apoyo y orientación para nuevos negocios que tienen una idea prometedora, así como para emprendedores que aún se encuentran en la etapa de idea.

Innovación: La innovación es el desarrollo de nuevas ideas o mejores soluciones que cumplen nuevos requisitos.

NEET's: un/a joven que ya no está en el sistema educativo, que no está trabajando ni se está capacitando para trabajar.

Estructura de apoyo: una organización que ofrece apoyo empresarial, social, emocional y gerencial.

Grupos objetivo: el grupo de personas o la audiencia en la que una política o campaña espera influir de alguna manera

Formación Profesional (FP): la formación en habilidades y la enseñanza de conocimientos relacionados con un oficio, ocupación o vocación específicos.

PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

Fomentar la integración de jóvenes alejados del empleo a través del emprendimiento de impacto.

Introducción

¡PULSE, junto con otros seis actores, lanzó un **nuevo proyecto europeo E4NEETs** para promover la integración de jóvenes desempleados a través del emprendimiento de impacto!

El objetivo del proyecto E4NEETs es **fortalecer las habilidades de los profesionales que trabajan con adultos jóvenes** considerados como “NEET’s” (sin empleo, educación o formación). Para ello, el proyecto desarrolla herramientas de formación para estos profesionales a fin de que puedan informar y orientar mejor a los jóvenes hacia el emprendimiento de impacto.

E4NEETS es un proyecto liderado por PULSE, en colaboración con Belgrade Open School (Serbia), la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Terrassa (España), la Misión Local de Marsella (Francia), el Consejo Nacional de la Juventud de Macedonia (Macedonia del Norte), AVITEM (Agencia de las Ciudades y Territorios del Mediterráneo — Francia) y Plateforme (Francia), como socio asociado.

Contexto

De hecho, el emprendimiento, y especialmente el **emprendimiento social**, puede ser una palanca importante para estos jóvenes en la medida en que les permite lograr varios resultados:

- la **adquisición de competencias clave**, útiles para su integración socioprofesional;
- su “removilización” mediante la restauración de su **confianza en sí mismos** gracias a talleres pedagógicos que fomentan el autodesarrollo;
- su **participación dentro de su comunidad** a través de la creación de soluciones que respondan a los desafíos observados localmente;
- y finalmente, para algunos, el desarrollo de proyectos que les permitan en última instancia **convertirse en autónomos** y crear actividades económicas con fuertes impactos sociales y ambientales.

Por lo tanto, el desarrollo del emprendimiento social podría **ser una solución a los desafíos actuales**: justo antes de la pandemia de COVID-19, había aproximadamente 1,7 millones menos de jóvenes sin empleo ni educación ni formación (NEET’s) en toda la UE. El desempleo juvenil se había reducido a un mínimo histórico del 14,9 % en febrero de 2020. Además, un

nuevo estudio dirigido por *Eurofound*¹, ha revelado ahora que los jóvenes en Europa están sintiendo el fuerte impacto de las restricciones pandémicas, mientras se enfrentan a los niveles más bajos de bienestar mental y altos niveles de soledad.

Y, sin embargo, las estructuras de apoyo que trabajan con los NEET'S y los acompañan (entidades locales, cámaras de comercio e industria, etc.) no **cuentan con los medios y las herramientas para sensibilizar**, informar y apoyar de manera eficiente a los NEET'S interesados en el emprendimiento. Esto se debe a que los actores que apoyan el emprendimiento y los que trabajan para integrar a estos jóvenes no son los mismos y **raramente se reúnen para intercambiar buenas prácticas**. Por ejemplo, la reforzada Garantía Juvenil es un compromiso de todos los Estados miembros europeos para garantizar que todos los jóvenes menores de 30 años reciban una oferta de empleo, educación continua, aprendizaje y prácticas de buena calidad en un período de cuatro meses desde que se quedan sin empleo o dejando la educación. Este programa no incorpora el emprendimiento como una oportunidad. Otro factor explicativo está vinculado al perfil de las personas que trabajan con NEET'S, generalmente trabajadores sociales o especializados, que, a menudo, no disponen de la formación o información sobre las perspectivas que ofrece el emprendimiento. Esta observación es aún más cierta cuando nos centramos en el emprendimiento social, que tiene como objetivo "crear una actividad económica que sea viable y tenga un impacto social y ambiental positivo, es decir, poner la eficiencia económica al servicio del interés general" (Centro de Análisis Estratégico, 2013), en la medida en que es un "nicho" que no está desarrollado y sin embargo se hace eco de las aspiraciones de la juventud.

Objetivos

Desde esta perspectiva, el proyecto pretende **promover el Emprendimiento de Impacto como vía de integración profesional**. Para ello estamos trabajando en diferentes aspectos: (1) el conocimiento del emprendimiento de impacto de las estructuras de apoyo, (2) las habilidades para apoyar a los jóvenes NEET's y (3) las herramientas para ser transmitidas a los jóvenes.

Las actividades centrales y planificadas del proyecto crearán las condiciones necesarias para fortalecer las habilidades de los profesionales que acompañan a los NEET's, informándoles sobre el ecosistema del emprendimiento y capacitándolos para apoyar a los jóvenes hacia el emprendimiento. Así, este proyecto está en línea con la Recomendación Europea 2018/C 189/01 sobre **competencias clave para el aprendizaje permanente**. Esta acción se considera un requisito previo para brindar más oportunidades laborales a los NEET's.

Más allá de este objetivo inicial, la idea es aprovechar la complementariedad de los socios para **crear una comunidad de práctica europea**. El beneficio del consorcio es conectar estructuras especializadas en emprendimiento (PULSE – solicitante principal francés) y educación (Belgrade Open School) con diferentes tipos de organizaciones que trabajan en el

¹ European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions., *Impact of COVID-19 on Young People in the EU*.

campo de la garantía juvenil, como Cámaras de Comercio (La Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Terrassa), ONG (La Misión Local de Marsella) u Organizaciones paraguas de la Juventud (Consejo Nacional de la Juventud de Macedonia). El valor añadido de este proyecto es también **reunir estructuras que implementan la Garantía Juvenil** en tres países diferentes (Francia, España y Macedonia del Norte), y que podrán fortalecer las actividades que se ofrecen a los jóvenes en el marco de este programa.

Finalmente, a través de la **difusión** de los resultados recogidos en un documento pedagógico producido por AVITEM, el proyecto llegará a más trabajadores sociales y reforzará las estructuras y proyectos existentes. Los eventos de difusión también permitirán sensibilizar a otros actores, como formuladores de políticas y ejecutivos de empresas, sobre la importancia de integrar y “removilizar” a los NEET’s a través del emprendimiento.

Actividades

El proyecto tendrá una duración desde noviembre de 2021 hasta diciembre de 2023 y se organizará en tres fases diferentes:

- La “**fase de creación**” para definir un marco común para el apoyo de los NEET’S y su concienciación sobre el emprendimiento de impacto, para desarrollar herramientas y técnicas de capacitación sobre emprendimiento social para el personal que trabaja con NEET’S, así como un folleto pedagógico sobre el proyecto;
- La “**fase de testeo**” de las diversas herramientas de capacitación con consejeros que trabajan con NEET’s para ajustar y mejorar las herramientas antes de implementarlas más ampliamente.
- La “**fase de difusión**” para difundir las herramientas de capacitación con un enfoque de código abierto y sensibilizar a los socios institucionales y ejecutivos de empresas sobre los desafíos de integrar a los NEET’S a través del emprendimiento de impacto.



Esta publicación ha recibido el apoyo financiero del programa Erasmus+ de la Unión Europea. El contenido de esta publicación es responsabilidad exclusiva del autor y de ninguna manera puede considerarse que refleja los puntos de vista de la Unión Europea.

E4NEETs está financiado por el programa Erasmus+ de la Unión Europea.



**Co-funded by
the European Union**



Cambra de Terrassa



BOS
BELGRADE
OPEN
SCHOOL

AViTEm Agence
des Villes et Territoires
Méditerranéens Durables



National Youth Council
of Macedonia

Impacto

E4NEET también quiere tener beneficios a largo plazo, especialmente al acercar el ecosistema de emprendimiento de impacto al de las estructuras y actores tradicionales que trabajan con *NEET'S*.

Por lo tanto, los principales beneficiarios de este proyecto serán, en primer lugar, las estructuras que trabajan con *NEET's*, pero también las estructuras de apoyo, las incubadoras y todos los demás actores del ámbito empresarial. Además, los formuladores de políticas y los ejecutivos de empresas también se beneficiarán del folleto pedagógico que destaca la importancia de la inserción de los *NEET'S* y el valor del emprendimiento y el emprendimiento social como herramienta para la inclusión profesional de los *NEET'S*. Los beneficiarios indirectos de este proyecto serán los jóvenes adultos considerados *NEET's*. Durante este proyecto, al menos 90 adultos jóvenes serán capacitados utilizando los métodos innovadores implementados por los miembros del proyecto. Otros grupos objetivo se verán afectados por el proyecto: estructuras que trabajan en el campo empresarial, el sector académico, etc. en cada nivel.

Limitaciones

1. Diferencias en la implementación de la Garantía Juvenil en cada país

France: En France, la Garantía Juvenil es un Sistema que fue probado por primera vez en octubre de 2013 en algunos lugares e implementado en todo el país en enero de 2017. Históricamente ha sido implementado por las Misiones Locales, incluso desde marzo de 2022 el centro de trabajo (llamado “pole empleo”) también lo hace, y el nombre ha cambiado a “Contrato para la participación de los jóvenes”. Los beneficiarios reciben una asignación cada mes para ayudarlos a ser autónomos (el monto depende de sus propios recursos y los de sus padres).

España: El Sistema Nacional de Garantía Juvenil (SNGJ) en España es una iniciativa del Ministerio de Trabajo y Economía Social, creado en 2013, cuyo objetivo es facilitar el acceso de los jóvenes al mercado laboral.

Su objetivo es garantizar que todos los jóvenes, de entre 16 y 29 años, que no estén empleados ni integrados en los sistemas de educación o formación, puedan recibir una oferta de empleo, educación o formación, incluido el aprendizaje o las prácticas en empresa, después de finalizar o abandonar la educación formal o convertirse en desempleado.

Macedonia del Norte: la Garantía Juvenil en Macedonia del Norte está siendo implementada por el Ministerio de Trabajo y Políticas Sociales y la Agencia de Empleo de Macedonia del Norte. El programa se enfoca en jóvenes desempleados que por primera vez se registran como desempleados en los Centros de Empleo de todo el país. A través de la Garantía Juvenil, los jóvenes obtienen apoyo laboral de 4 meses, que incluye asesoramiento profesional individual, perfiles de empleabilidad y apoyo a la formación. Las organizaciones juveniles están comprometidas con la divulgación del programa y el mapeo de los jóvenes *NEET'S*.

2. Diferencias en el desarrollo/crecimiento de la Garantía Juvenil en cada país

Francia: El 31 de diciembre -al final del primer año de implementación a nivel nacional- el número de beneficiarios era de 74.600 jóvenes. En comparación a finales de marzo de 2023 (un año después de la implementación del “Contrato para la participación de los jóvenes”), el número de beneficiarios era 188 500. Más del 71% de ellos están inscritos en las localidades de las Misiones (el resto en “Pole” empleo).

España: En España son muchos los agentes (entidades y centros de formación) que llevan a cabo programas de Garantía Juvenil. Según datos del Ministerio, a final de mayo de 2022, 2.098.825 jóvenes estaban registrados en el sistema, el 51% de los cuales eran hombres y el 49% mujeres.

En el caso de las Cámaras de Comercio, disponen de su propio programa desde 2015. Entre los años 2015 y 2021, las Cámaras de comercio catalanas han formado, a través del Programa de Garantía juvenil, 26.468 jóvenes, de los cuales el 51.5% han encontrado trabajo, ya sea por cuenta ajena o propia.

Macedonia del Norte: Macedonia del Norte ha puesto a prueba la Garantía Juvenil por primera vez en 2018 en solo dos municipios. Tras un breve receso debido la pandemia de COVID, el país reinició la implementación del programa en todo el país. El programa está incorporado en otras políticas de empleo del país y tiene como objetivo activar a los jóvenes desempleados inactivos y brindarles apoyo para lograr un empleo exitoso. No hay informes públicos disponibles sobre la implementación, sin embargo, el objetivo es que el 30% de todos los ciudadanos desempleados registrados que recibieron apoyo exitoso sean jóvenes NEET'S. En 2021, este número fue del 41%.

3. Rol de los diferentes socios operativos en el apoyo a los jóvenes NEET'S

Francia – Mission Locale: la Mission Locale tiene vocación de ayudar a la integración profesional con un enfoque social muy importante (seguimiento psicológico, ayuda a la vivienda, etc.)

España – Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Terrassa: La Cámara de Comercio tiene vocación de trabajar con empresas y así formar a futuros emprendedores.

Macedonia del Norte – NYCM como organización juvenil paraguas, tiene como prioridad estratégica mejorar la empleabilidad de los jóvenes. De acuerdo con esto, NYCM ofrece asesoramiento profesional, programas de prácticas y capacitación en *soft skills* a jóvenes. Además, NYCM está comprometida con el Ministerio de Trabajo y Políticas Sociales y la Agencia de Empleo de Macedonia del Norte en la divulgación de la Garantía Juvenil, además, está muy involucrada en la programación y planificación de políticas de empleo juvenil en el país. Anualmente NYCM apoya a más de 200 jóvenes a través de los diferentes programas de apoyo.

ENTREGABLES

Presentación de los resultados del Proyecto y los entregables que siguieron al resultado 1 del proyecto E4NEETS.

PR1 consiste en la creación de un **programa marco de apoyo** para el personal que trabaja con *NEET'S*. El objetivo de nuestro primer resultado del proyecto es el diseño de un programa marco de apoyo que el personal de las estructuras que trabajan con NEET's pudiera implementar, utilizando el espíritu empresarial para ayudar mejor a sus beneficiarios.

Este diagnóstico se basa en **entrevistas** con las estructuras, así como en **materiales adicionales de investigación y capacitación** que nos compartieron sobre los perfiles típicos de los *NEET's* a los que acompañan, los planes de estudio ya existentes, la capacitación de los orientadores, etc. Sin embargo, hemos encontrado dificultades para la construcción del programa marco. De hecho, **las expectativas, ambiciones y tipologías** de las estructuras **son diferentes**, por lo que parecía difícil alinear todas las ambiciones

Resultados

1. Diagnóstico de necesidades

En primer lugar, realizamos un **diagnóstico de necesidades** en cada organización mediante entrevistas. Decidimos utilizar este método de recopilación de datos cualitativos, ya que es el más utilizado. Para obtener la respuesta, necesitábamos establecer objetivos², de investigación, para identificar mejor a las personas mejor ubicadas para ser entrevistadas y para obtener la respuesta, necesitábamos redactar las evaluaciones de necesidades y comprender mejor el funcionamiento de cada organización. Se estableció previamente una relación de preguntas para poder seguir el hilo rojo. Cada entrevista duró aproximadamente 1,5 horas y solicitamos la participación de 2 o 3 personas, en su mayoría, un consejero y un gerente de programa/proyecto para tener dos visiones complementarias.

2. Mapa de ecosistemas

El siguiente paso fue la elaboración de un **mapa de ecosistemas** de cada estructura de apoyo para comprender mejor el ecosistema en el que operan.

El concepto 'ecosistema emprendedor' consta de dos términos. El concepto "**Emprendedor**", se relaciona con el espíritu empresarial, que a menudo se entiende como un impulsor de la innovación y la productividad y como un motor para el crecimiento económico sostenible.

En cuanto al concepto "**Ecosistemas**" se definen generalmente como "un sistema, o un grupo de elementos interconectados, formados por la interacción de una comunidad de organismos

² Guest, Namey, y Mitchell. 13

con su entorno". Un ecosistema emprendedor consta de diferentes elementos, que pueden ser individuos, grupos, organizaciones e instituciones que forman una comunidad al interactuar entre sí, pero también determinantes ambientales que influyen en cómo estos actores trabajan e interconectan; en los ecosistemas empresariales, pueden ser leyes y políticas o normas culturales³.

¿Por qué es tan importante construir mapas de ecosistemas?

Los **Ecosistemas emprendedores** pueden ser creados, diseñados o construidos por un actor externo. Si bien esto hace que el término "ecosistema emprendedor" sea difícil de entender, subraya que los programas de apoyo al emprendimiento operan en entornos complejos y altamente dinámicos. Por esta razón, es especialmente importante tomarse el tiempo suficiente para analizar y comprender el ecosistema antes de diseñar intervenciones para apoyarlo.

Existen diferentes tipos de actores que se pueden encontrar en el campo empresarial⁴:

- Actores en el mismo campo de acción
- Actores que se dirigen a grupos o categorías de personas similares
- Tomadores de decisiones que tienen influencia en sus temas
- Etc.

3. Ciclo de creación de empresas

Además, diseñamos un **ciclo de creación de empresas** para que cada consejero conociera las bases mismas del emprendimiento. La idea es aprender los pasos principales para establecer un negocio y, por lo tanto, identificar dónde se encuentran los NEET'S en su proceso para redirigirlos mejor a las estructuras apropiadas, identificadas en el mapa de ecosistemas.

4. Marco

Finalmente, organizamos el **marco** de acuerdo con las necesidades.

Diagnóstico y entrevista

Para realizar una evaluación de necesidades en cada organización, optamos por utilizar la entrevista como una herramienta para comprender mejor las prácticas y necesidades de las estructuras de apoyo. Esta discusión con los consejeros nos ayudó a comprender sus necesidades y las herramientas que necesitan. Nos permitió tener una imagen completa de

³ Kreuzer y al., «Guía para el Mapeo del Ecosistema Emprendedor».

⁴ Carlos-Guhl, Ducker, y Seja, «Fortalecimiento de los ecosistemas empresariales: una guía interactiva para el desarrollo de profesionales».

las fortalezas, carencias y necesidades de cada organización para crear las herramientas más adecuadas.

En el marco del proyecto E4NEETs, se realizaron tres entrevistas con orientadores y trabajadores de campo. Las tres estructuras "operativas" del proyecto E4NEETs son las siguientes:

- **Mission Locale of Marsella** (rol del servicio público para el empleo de jóvenes) – tres consejeros/ras participaron en la entrevista
- **Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Terrassa** – un director/a de proyectos y dos consejeros participaron en la entrevista
- **El Consejo Nacional de la Juventud de Macedonia** – dos trabajadores/ras de campo participaron en la entrevista

Recomendación

1. Proporcionar conocimientos básicos de emprendimiento social

Acompañar a un director/a de proyecto puede resultar confuso cuando no se domina lo que está en juego en este camino. Creemos que es importante brindar a los asesores capacitación sobre los conceptos básicos del espíritu empresarial. Esta capacitación podría incluir:

- ¿Qué es ser un emprendedor/a y qué no?
- Entender los riesgos y oportunidades del emprendimiento
- Incluir la dimensión de impacto del Proyecto en el coaching
- Conocer las etapas clave de la creación de empresas para identificar la madurez del proyecto
- Saber identificar los actores relevantes en el ecosistema (según el país)

2. Formar a los asesores

Podríamos proponer una herramienta como un cuestionario o una tabla de lectura para ayudar al asesor a definir:

- ¿Cuáles son las habilidades y comportamientos a detectar en un emprendedor?
- ¿Cuál es el nivel de madurez del proyecto y del líder del proyecto?
- La urgencia del proyecto y el nivel de seriedad del líder del proyecto

Esta herramienta complementaría la formación inicial en emprendimiento social.

3. Referentes formativos

Todo indica que será difícil capacitar en profundidad a todos los empleados en emprendimiento. Sin embargo, es posible formar algunos referentes por estructura para convertirlos en recursos internos. De esta manera, podrán acompañar a los empresarios en ciernes durante parte del camino, antes de pasar a estructuras especializadas.



Cambra de Terrassa



AViTEm

Agence
des Villes et Territoires
Méditerranéens Durables



National Youth Council
of Macedonia

Para ello, es posible configurar un kit de formación sobre los temas clave de los primeros pasos en el espíritu empresarial.

Mapa de Ecosistemas

El mapa de ecosistemas también es parte del primer resultado del proyecto. El objetivo de tal herramienta es que las diferentes organizaciones conozcan mejor a los actores de su propio territorio, los actores con los que podrían y pueden trabajar, que son complementarios a su propio campo de especialización.

¿Cómo construir un mapa de ecosistemas y qué necesitas saber cuando quieras analizar tu territorio?

Recomendaciones:

- Definir el territorio (ciudad)
- Definir el tipo de organización
- Conocer si la organización ya trabaja con *NEET's*
- Recopilar información sobre los programas específicos existentes dirigidos a *NEET's*;
- Para contactar a las organizaciones que estarán en esta lista: para que nos validen y nos ayuden a cumplimentar este documento
- Actualizar el mapa periódicamente

Ciclo de creación de empresas

Con el fin que los consejeros tuvieran una primera herramienta “llave en mano” de lo que significa ser emprendedor y emprender, decidimos crear el Ciclo de creación de empresas. Esta es una herramienta general que permite tener los pasos principales de la creación de una empresa, compuesta por la relación detallada de pasos en la creación de la empresa, así como un cuadro visual. Está dirigido a orientadores que pueden utilizar estos pasos con los *NEET'S* para orientarlos.

CREACIÓN DE UNA EMPRESA: ¿CÓMO GUIAR A LOS JÓVENES?

Paso 1: Quiero crear una empresa... pero no tengo ninguna idea!

¡Con o sin idea es posible empezar!

Si el joven al que estás asesorando aún no ha **encontrado una idea**, pero se siente atraído por crear su propio negocio, es importante animarlo a explorar este camino.



Cambra de Terrassa



BOS
BELGRADE
OPEN
SCHOOL

AViTEm

Agence
des Villes et Territoires
Méditerranéens Durables



National Youth Council
of Macedonia

Varias organizaciones ayudarán al joven a definir su proyecto.

Para empezar, puede alentarlo a:

- Participar en eventos dedicados al emprendimiento (feria de emprendedores, encuentros organizados por cámaras de comercio...)
- Consultar los centros de recursos locales (oficinas de juventud, centros de orientación profesional, cámaras de comercio...)
- Conocer profesionales dentro de redes especializadas

Y si aún no tienen una idea, puedes animarlos a que se pregunten:

- ¿En qué soy especialmente bueno?
- ¿Qué hago mejor que otros?
- ¿Cuál es mi pasión?

Para estructurar el proceso, puede utilizar herramientas como el modelo DOTS o el método de análisis DAFO.

¿Hacia dónde dirigirlo/la?

Enumere algunas organizaciones relevantes en su territorio (entre instituciones nacionales, ONG, sector privado...) que se ocupan de fomentar el espíritu empresarial (especialmente que se ocupan de aumentar la conciencia en los "primeros pasos")

Paso 2: Transformar la idea en una realidad empresarial

Una vez nacida la idea, es importante **profundizar en ella**, desarrollarla, asegurar su viabilidad y poder responder a las siguientes preguntas: **¿Qué? ¿Quién? ¿Dónde? ¿Cuándo? ¿Cómo? ¿Para quién?**

En esta etapa, es muy útil dejarse guiar por profesionales de apoyo a la creación de empresas para no saltarse ningún paso y, sobre todo, obtener ayuda para desarrollar el plan de negocios.

¿Hacia dónde dirigirlo/la? *

Enumere algunas organizaciones relevantes en su territorio que se ocupan de negocios (entre instituciones nacionales, ONG, sector privado...)



Cambra de Terrassa



BOS
BELGRADE
OPEN
SCHOOL

AViTEm
Agence
des Villes et Territoires
Méditerranéens Durables



National Youth Council
of Macedonia

Paso 3: ¿Cómo encontrar financiación?

¡La financiación es una de las claves de una historia de éxito empresarial! Es importante hacer un **Plan Financiero** y estimar la cantidad de dinero necesaria y las necesidades financieras. Existen varias opciones financieras: crowdfunding, microcréditos, préstamos bancarios, búsqueda de inversores...

¡No te preocupes, existen varias estructuras de financiación (incluidos fondos específicamente dedicados a jóvenes) para guiar y acompañar al futuro emprendedor en la captación de fondos!

¿Hacia dónde dirigirlo/la? *

Enumere algunas organizaciones relevantes en su territorio (instituciones nacionales, ONG, sector privado...) que se ocupan de las finanzas y las finanzas éticas (como microcrédito, financiación de empresas sociales...)

Paso 4: Creo mi empresa

Pasar a la acción implica pasos cruciales, como definir la forma jurídica de la empresa, la gestión, las inversiones...

Las incubadoras ayudarán al joven emprendedor a hacer realidad su idea. Ellos guiarán al joven para implementar el proyecto y le aconsejarán sobre la mejor manera de proceder.

Algunas de estas estructuras pueden incluso intervenir desde el nacimiento de la idea y, por tanto, pueden servir de apoyo durante todo el proceso:

¿Hacia dónde dirigirlo/la? *

*Haga un listado de las incubadoras de su territorio**



Cambra de Terrassa



BOS
BELGRADE
OPEN
SCHOOL

AViTEm
Agence
des Villes et Territoires
Méditerranéens Durables



National Youth Council
of Macedonia

Quiero iniciar un negocio... ¡pero no tengo una idea!

¡Con o sin idea, es posible comenzar!
Si el joven al que está asesorando aún no ha **encontrado una idea**, pero se siente atraiado por crear su propio negocio, es importante alentarlo a explorar esta vía.

Para empezar, puedes animarlo a:

- Participar en eventos (feria de emprendedores, reuniones organizadas por cámaras de comercio...)
- Consultar los centros de recursos locales (oficinas, centros de orientación profesional, cámaras de comercio...)
- Conocer profesionales en redes especializadas

Hay varias organizaciones que pueden ayudar a los jóvenes a definir su proyecto.

Y si todavía no tienen una idea, puedes animarles a que se pregunten: ¿En qué soy particularmente bueno? ¿Qué hago mejor que los demás? ¿Cuál es mi pasión?

¿A dónde dirigirlo?*

- BizBarcelona
- Fundación Iniciador
- Nucleo

1

2

3

4

INICIAR UN NEGOCIO : ¿CÓMO GUIAR A LOS JÓVENES?

Transformarlo en una realidad de negocio

Una vez que nació la idea, es importante **profundizarla**, desarrollarla, estar seguros de su viabilidad y poder responder a las siguientes preguntas: **¿Qué? ¿Qué? ¿Quién? ¿Cuando? ¿Cómo? ¿Para quién?**

En esta etapa, es muy útil ser guiado por profesionales de apoyo a la configuración del negocio para no saltarse ningún paso y, especialmente, obtener ayuda para desarrollar el **plan de negocios**.

¿A dónde dirigirlo?*

- Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Terrassa
- Ajuntament de Terrassa
- CECOT

Crear mi negocio

Entrar en acción implica pasos cruciales, como definir la forma legal de la empresa, la gestión, las inversiones...

Las **incubadoras** ayudarán al joven emprendedor a dar vida a su idea. Ellos guiarán a los jóvenes para implementar el proyecto y le aconsejarán sobre la mejor manera de proceder.

Algunas de estas estructuras pueden incluso intervenir desde el nacimiento de la idea y, por lo tanto, pueden proporcionar apoyo durante todo el proceso:

- Lanzame
- SeedRocket
- Eleven Lab



Co-funded by
the European Union

*Lista no exhaustiva, referida a su territorio. Para información más detallada, por favor consulte el mapa de ecosistemas



Cambra de Terrassa



Agence
des Villes et Territoires
Méditerranéens Durables



National Youth Council
of Macedonia

Estructura

	Tema	Objetivos	Medios	Formato de entregable	Animación (lista de métodos y técnicas necesarias para el tema)	Duración de la sesión
Entender el impacto del emprendimiento (para todos)	Pasos para la creación de una empresa	Entender el emprendimiento de impacto	Formación	Online o formato presencial	"Energizador" para la apertura del módulo; ex catedra para aportes teóricos; presentaciones	90'
	Emprendimiento clásico vs emprendimiento de impacto	Entender el emprendimiento de impacto		Online o formato presencial	Ex catedra para aportes teóricos; presentación; trabajo en equipo; discusión de grupo; presentación de grupo; sesión de resumen	90'
	Vida real de un emprendedor: Mitos y realidades sobre el emprendimiento / Riesgos y oportunidades / Ventajas e inconvenientes	Entender el emprendimiento de impacto		Online o formato presencial	Energizante para la sesión de inicio; modelo narrativo en la narración de historias; hacer que un escenario funcione individualmente; cuestionario sobre mitos y realidades sobre el espíritu empresarial; reflexión y sesión de resumen	120'
	Dónde encontrar recursos	Para poder orientar		Online o formato presencial	Presentación de mapas de ecosistemas, discusión sobre las fuentes de información; enfoque crítico de la información "fake news", fuentes no fiables, etc. Presentación; reflexión del 1er día de la formación. Evaluación oral	60'

Encuentro con un emprendedor de impacto (para todos)	Qué habilidades detectar en un emprendedor: competencias clave del emprendedor - interpersonales e intrapersonales	Detectar potencial	Training	Online o formato presencial	Aporte teórico: competencias clave del emprendedor - competencias interpersonales - liderazgo, comunicación, empatía, Competencias clave del emprendedor - competencias intrapersonales - perseverancia, creatividad, determinación, integridad, tenacidad, equilibrio emocional y autocritica; verificación individual de autoevaluación del trabajo sobre estas competencias; discusión de grupo;	120'
	Consejos sobre cómo entrenar a un emprendedor: aumentar su confianza, compartir ejemplos de dificultades y soluciones	Poder entrenar/fomentar un perfil correcto		Online o formato presencial	Estudios de casos en combinación con juegos de rol/técnicas de teatro fórum; presentación grupal del juego de roles; discusión; datos teóricos; observación de la sesión;	
	Dónde encontrar recursos	Poder orientar		Online o formato presencial	Itinerarios de desarrollo profesional y personal para emprendedores; Presentación; trabajo individual; creación de plan de acción personal; reflexión del 2º día del juego de evaluación atrapar el pez.	

Caja de herramientas (para todos)	Encuesta/cuadrícula con preguntas para hacer y qué detectar	Detectar potencial Poder entrenar / fomentar un perfil correcto	Herramienta	Online o formato presencial	Cuadrícula cread	
	Lista de verificación de paso	Entender el emprendimiento de impacto Poder entrenar / fomentar un perfil correcto	Herramienta	Online o formato presencial	Lista de verificación creada	
	Mapa de ecosistema	Poder orientar	Herramienta	Online o formato presencial	Presentación del mapa de ecosistemas y explicación del propósito y el contenido; discusión en grupo	
	Compilación de historias de éxito	Entender el emprendimiento de impacto	Herramienta	Online o formato presencial	Compiladas historias de éxito (o videos u otros formatos) respecto al emprendimiento	

Formación extensiva (para perfiles seleccionados)	Estudio de mercado	Comprender y poder capacitar a otros sobre el tema	Formación	Online o formato presencial	Aporte teórico; trabajo en equipo; consejos y trucos de presentación en marketing; discusión general	45'
	Propuesta de misión y valor	Comprender y poder capacitar a otros sobre el tema	Formación	Online o formato presencial		60'
	Modelo de negocio	Comprender y poder capacitar a otros sobre el tema	Formación	Online o formato presencial	Aporte teórico; presentación de diferentes modelos para el desarrollo de negocios; practicar el lanzamiento de la idea de negocio al donante; discusión;	60'
	Presupuesto y precios	Comprender y poder capacitar a otros sobre el tema	Formación	Online o formato presencial	Aporte teórico; presentación de diferentes tipos de presupuesto de creación; trabajo en grupo sobre el presupuesto de creación del tema; presentación del presupuesto creado de cada grupo; discusión	60'
	Plan de negocio	Comprender y poder capacitar a otros sobre el tema	Formación	Online o formato presencial	Ex catedra; mostrar las plantillas para la creación del plan de negocios; trabajar en grupos - practicar la creación del plan de negocios; presentaciones de trabajos en grupo; discusión y retroalimentación del plan; resumir toda la formación y evaluación;	120'

CONCLUSIONES

The next step of this deliverable is to concretize this framework program in training that meets the expectations of the structures and the recommendations that have been drafted. To do so, Belgrade Open School (BOS) and PULSE developed the training sessions for training the trainers.

El siguiente paso de este entregable es concretar este programa marco en formación que cumpla con las expectativas de las estructuras y las recomendaciones que se han elaborado. Para ello, la Belgrade Open School (BOS) y PULSE desarrollaron sesiones de formación para formar a los formadores.

Para cada sesión de formación desarrollada, las estructuras de apoyo encontrarán siempre lo siguiente:

- Nota conceptual de la formación.
- Soporte de la formación (PowerPoint)
- Herramientas “llave en mano” para poder implementar la formación

Después de impartir las capacitaciones, los consejeros podrán capacitar a otros consejeros y apoyar a los jóvenes.

BIBLIOGRAFÍA

Carlos-Guhl, Fabian, Mike Ducker, et Morten Seja. « Fortalecimiento de los ecosistemas empresariales: una guía interactiva para profesionales del desarrollo ». *Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH*, diciembre 2020. <https://www.giz.de/en/downloads/giz2021-en-entrepreneurial-ecosystems-guide.pdf>.

European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. *Impacto del COVID-19 en los Jóvenes de la EU*. LU: Publications Office, 2021. <https://data.europa.eu/doi/10.2806/06591>.

Guest, Greg, Emily E. Namey, et Marilyn L. Mitchell. *Recopilación de datos cualitativos: un manual de campo para la investigación aplicada*. Thousand Oaks: SAGE Publications, 2013.

Kreuzer, Annabell, Katharina Mengede, Alexandra Oppermann, et Mariella Regh. « *Guía para el Mapa del Ecosistema Emprendedor* ». GIZ, février 2018, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH édition. <https://www.giz.de/en/downloads/giz2018-en-guide-mapping-entrepreneurial-ecosystem.pdf>.
<https://nms.org.mk/policy-paper-youth-guarantee-deployment-in-the-western-balkans/?lang=en>