

Manual Urratsbat



urratsbat

Enpresak sortzen
Creando empresas

Desarrollamos
la cultura
emprendedora

Formación y
tutoría de
proyectos
empresariales

Objetivos

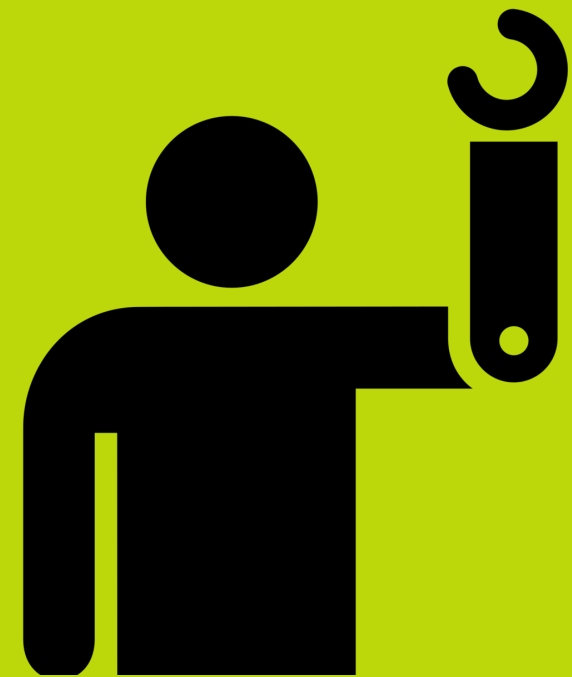


Objetivos generales

1. Desarrollar y facilitar un proceso de creación de empresas dentro del programa **Urratsbat**.
2. Generar una cultura donde se promueva la **realización de prototipos** en la fase de estudio.
3. Desarrollar un programa eficaz y común en cuanto a la **sensibilización** (charlas para presentar el autoempleo como una vía real de salida al mercado laboral) y **dinamización** (tutorización) de proyectos empresariales.
4. **Desarrollar las habilidades** básicas para acompañar al promotor en todo el proceso de creación de su propia empresa.

Capacidades y competencias

2



Capacidades y competencias a desarrollar por el promotor:

1. **Visión de futuro:** estructurar un proyecto de vida acorde con las necesidades, las expectativas personales, las oportunidades y las posibilidades del entorno.
2. **Comportamiento autorregulado:** autonomía, responsabilidad por las acciones y decisiones propias.
3. **Capacidad para asumir riesgos:** identificar aquellos inconvenientes que pueden afectar el desarrollo de sus actividades, y actuar oportunamente para poder controlarlos y reducirlos
4. **Materialización de ideas en proyectos:** llevar a la realidad nuevas ideas. Comunicarlas y desarrollarlas de manera individual o en colectivo.
5. **Innovación:** crear algo nuevo o dar un uso diferente a algo ya existente y, de esa manera, generar un impacto en su propia vida y en la de su comunidad

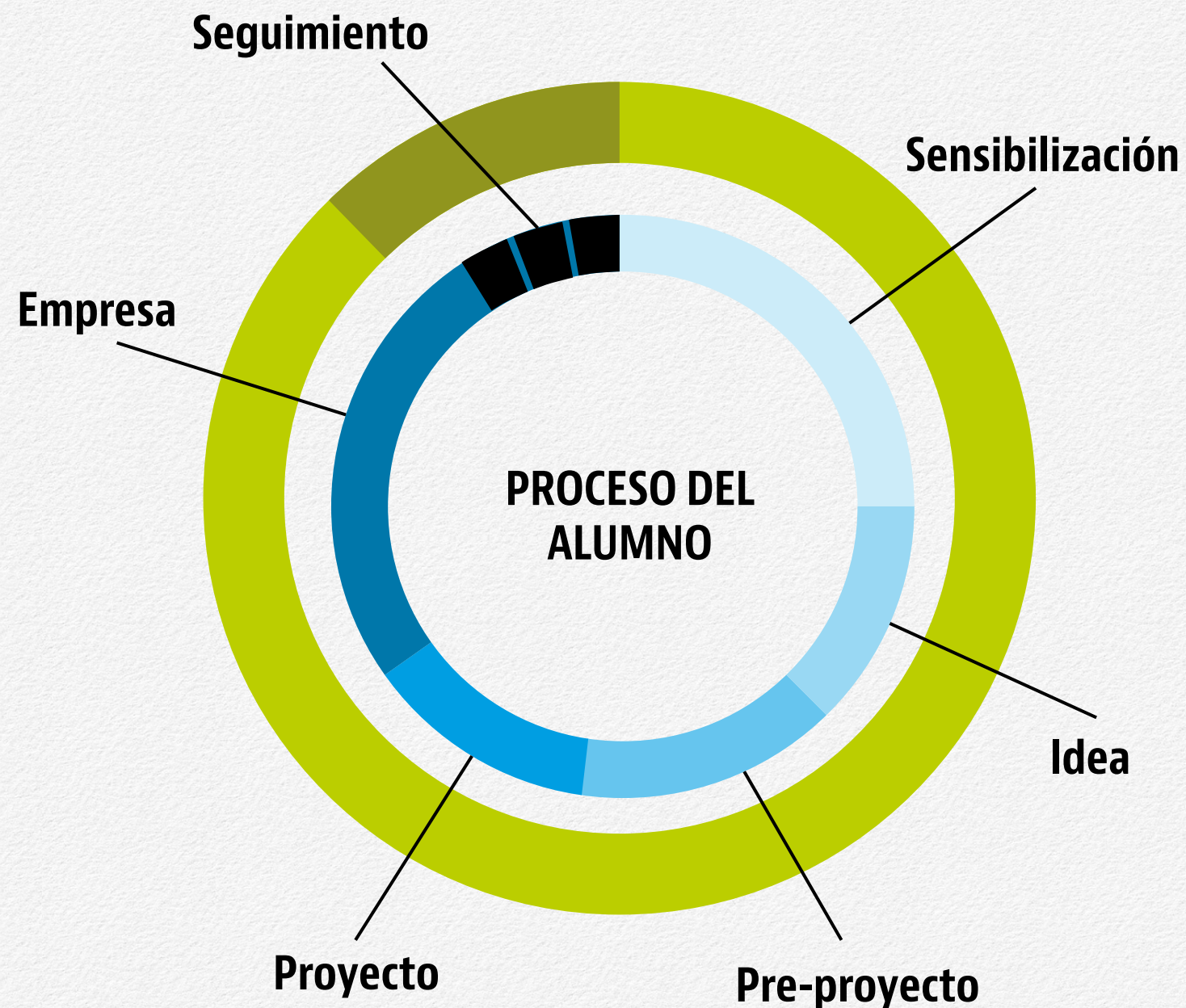


6. **Identificación de oportunidades y recursos en el entorno:** reconocer y utilizar estratégicamente los recursos
7. **Manejo de Herramientas Tecnológicas:** uso y manejo responsable de la ciencia y tecnología
8. **Creatividad:** capacidad de transformar e innovar utilizando los recursos disponibles
9. **Pensamiento flexible:** apertura al cambio de manera crítica, razonada y reflexiva
10. **Capacidad de gestionar un negocio**

Proceso

3





En la siguiente infografía mostramos los dos procesos principales del programa; por un lado, un anillo interior del proceso del alumno donde se destacan una primera fase de sensibilización, una segunda fase de creación de idea, una tercera fase de gestión del pre-proyecto, continuada con el desarrollo del proyecto y su posterior creación de la empresa. Finalmente el proceso termina con un seguimiento de la empresa.

En el anillo exterior se destaca un proceso de apoyo por parte del dinamizador durante todo el proceso del alumno.

1. Sensibilización del alumnado

Objetivo

Captar potenciales emprendedores y proyectos que quieran transformar una idea a un negocio.

Tareas

- ✓ Difusión del programa en las aulas.
- ✓ Difusión del programa a través de medios de comunicación y redes sociales.
- ✓ Diseño de materiales de difusión.

Herramientas:

Buenas prácticas

Sensibilización ppt

Día persona emprendedora

Acciones emprendedoras públicas

Comunicación en medios locales

Charlas ex- alumnos Urratsbat

Difusión del programa al claustro

Difusión a profesores de Ikasenpresa, proyecto empresarial, simulación empresarial, FOL.

Difusión acto fin de curso

Entrega diplomas acreditativo

• Ficha de evaluación

COACHING:

“El tutor debe ser una persona que crea en el potencial que existe en todo ser humano, crear un clima de confianza que facilite la comunicación y el feedback, ser exigente con su pupilo, inyectar siempre ilusión y optimismo por mejorar y tener la humildad suficiente, para a medida que avanza el proceso, saber dar pasos al costado para no generar dependencias” – Francisco Alcaide -

2. Formación al alumnado

En esta segunda fase los alumnos recibirán una formación de 16 horas de mano de los asesores, acerca de cómo hacer un plan de negocio.

Objetivo

El objetivo de esta formación es que los promotores aprendan a hacer un plan de negocio.

¿En qué consiste?

Mediante la formación Plataforma Emprendedora los promotores trabajarán en el estudio de pre-viabilidad de ideas de negocio. paso previo a la elaboración del Plan de negocio y puesta en marcha de la Empresa.

El plan de negocio es la tarjeta de presentación de la empresa y por tanto es muy importante cuidar su formato, estilo y presentación.

Formato: El número de páginas varía según el negocio, de 35 a 50 páginas.

El Estilo: No se debe utilizar un lenguaje muy formal o técnico, es mejor ser natural y emplear un lenguaje conciso y claro. Cada conclusión se debe respaldar con datos.

Los cálculos y las estadísticas proporcionan credibilidad.

La Presentación: Es interesante usar gráficos, diapositivas (si las circunstancias así lo aconsejan), organigramas, como también un tipo y tamaño de letra apropiados y símbolos para destacar los datos.

La portada incluirá el nombre de la empresa, forma jurídica, domicilio social, y el teléfono de contacto, así como una nota que anuncie que el contenido del plan es confidencial.

Los 8 capítulos del plan de negocio

1º La tarjeta de presentación

2º Análisis del sector

3º Estudio de mercado

4º Plan de marketing y ventas

5º Plan de operaciones/ producción

6º Organización y recursos humanos

7º Plan económico financiero

8º Plan de expansión o salida



¿Quieres
saber más?



COACHING

“Una cualidad esencial de un buen tutor es la capacidad para desafiar al promotor a que se marque nuevos límites, nuevos retos, a que salga de su zona de confort y salte a una nueva dimensión. Para ello, el tutor debe ser valiente, atreverse a ser un constante agitador de la conciencia del cliente” -Javier Carril-

3. Formación MAE

Un curso en el que se abordan todas las fases del programa para que el dinamizador/a adquiera las competencias necesarias para desarrollar su labor.

Objetivos

- Ofrecer, al profesor-dinamizador, una metodología avanzada para el acompañamiento eficaz de la persona emprendedora.
- Profundizar en las técnicas y herramientas necesarias en cada una de las fases del proceso de acompañamiento.
- Identificar las claves relacionales del proceso de acompañamiento, tanto desde el punto de vista de la persona emprendedora, como de la del profesor-dinamizador.
- Elaborar el “mapa de apoyos externos” del profesor-dinamizador

Agentes participantes

- Profesorado dinamizador de **Urratsbat**, 45 personas
- **Saiolan**, 1 persona
- **Grupo Bentas**, 1 persona
- **Tknika**, 2 personas

Metodología de trabajo

La formación se divide en 9 sesiones, de estas cinco serán de ámbito relacional impartida por el Grupo Bentas y las otras cuatro de ámbito técnico, impartida por Saiolan.

FASE 1 Plan de ruido y captación de proyectos

Objetivos:

- Familiarizarse con el programa Urratsbat
- Sentar bases firmes para su puesta en marcha en el Centro.
- Trabajar especialmente las temáticas de “Plan de Ruido” y “Captación de Proyectos”.

FASE 2 Plan de ventas

- Adquirir las competencias “técnicas” necesarias para la correcta gestión del Programa y lograr un servicio excelente de acompañamiento al Emprendedor.
- Trabajar especialmente la temática de “Plan de Ventas”.

FASE 3 Red o comunidad de empresas Urratsbat

- Adquirir una perspectiva estratégica sobre los “resultados” del Programa y sus sinergias
- Trabajar especialmente la temática de “Red ó Comunidad de Empresas Urratsbat”

Materiales Saiolan

[Ficha gestión de proyecto](#)
[Presentación](#)
[Sistema vasco de emprendimiento](#)
[Plan de viabilidad](#)
[Análisis de viabilidad económica y financiera](#)
[Propiedad industrial](#)

Materiales Grupo Bentas:

[Oratoria persuasiva](#)
[Plan de ruido](#)
[Conseguir proyectos](#)
[Trabajos para consecución de proyectos](#)

4. Pre Proyectos

Objetivo

Obtener una imagen fiel del estadio en el que se encuentra la idea y analizar su viabilidad como empresa.

Tareas

- ✓ Rellenar la ficha del pre-proyecto
- ✓ Analizar la capacidad de crecimiento o de fracaso de la idea con el promotor
- ✓ Tomar los compromisos necesarios por ambas partes para llevar el proyecto a delante

Herramientas:

- [Ficha de gestión del proyecto 1](#)
- [Ficha de gestión del proyecto 2](#)
- Test del emprendedor



5. Tutorización de proyectos

Durante todo el proceso el dinamizador de Urratsbat tendrá que tutorizar los proyectos de sus promotores.

Este proceso se divide en 7 fases:

1. **Identificar necesidades**
2. **Concreción de objetivos**
3. **Identificar recursos**
4. **Definición de tareas**
5. **Calendarización**
6. **Testeo del producto**
7. **Seguimiento**

“Prepararme antes de cada sesión de tutorización (y mantenerme durante la misma), para estar en “mi centro”, es decir, acompañar al promotor desde la aceptación incondicional, sin juicios, con una atención y una escucha lo más plena que pueda y creyendo en todo momento en los recursos y capacidades de mi tutorización. Cuando lo consigo (que no es siempre desgraciadamente), la sesión fluye de una manera mágica, sin esfuerzo, con mucha presencia mutua y grandes dosis de “consciencia”...” - Ovidio Peñalver -

5.0 Identificar proyectos

Objetivos del proceso

- Identificar los proyectos con potencialidad suficiente para desarrollar una actividad económica y convertirse en empresa.
- Analizar las debilidades de los proyectos para así potenciar sus fortalezas
- Establecer un criterio de evaluación mínimos para los proyectos del centro

Tareas

- ✓ Buscar y definir los proyectos con más potencial empresarial Analizar la capacidad de crecimiento o de fracaso de la idea con el promotor
- ✓ Potenciar aquellos proyectos con mayor solidez dentro del centro
- ✓ Diseñar un proceso personalizado para aquellos proyectos con potencial empresarial
- ✓ Inscribirse en [Ekingune](#)

Herramientas:

- Análisis de la ficha de gestión del proyecto.



5.1 Identificar necesidades

Objetivo del proceso

Analizar la necesidad y el entorno del producto/servicio que se quiere desarrollar.

Tareas

- ✓ Realizar trabajos de campo para recoger impresiones acerca de la penetración de mercado del producto/servicio.
- ✓ Realizar un estudio del mercado al que se quiere dirigir el emprendedor.
- ✓ Recabar información de las diferentes fuentes públicas como; cámaras de comercio, Spri, agencias de desarrollo, centros de innovación, ayuntamientos...

Herramientas:

- [Entrevista](#)
- [DAFO](#)



5.2 Concreción de objetivos

Objetivo del proceso

Definir la visión del proyecto y qué conseguir en el corto y medio plazo.

Tareas

- ✓ Definir la misión, visión y valores de la empresa.
- ✓ Especificar los objetivos generales globales y largo plazo.
- ✓ Concretar los objetivos operacionales o metas (rentabilidad, adaptación y crecimiento)

Herramientas:

- [Método GROW](#)
- [Método SMART](#)



5.3 Identificar recursos

Objetivo del proceso

Clarificar los recursos de los que dispone el emprendedor y cómo afectan a la viabilidad del proyecto.

Tareas

- ✓ Análisis del entorno y de la situación del sector.
- ✓ Análisis de la situación externa (Mercado, Microentorno y Macroentorno)
- ✓ Análisis de la situación interna (Producción, Marketing, Organización y Financiero).

Herramientas:

- [Estudio de mercado](#)
- [Matriz análisis de productos McKinsey](#)



5.4 Definición de tareas

Objetivo del proceso

Determinar las acciones a llevar a cabo.

Las actividades deben tener las siguientes características:

- Ser medibles en términos de tiempo, recursos , esfuerzo y coste
- Tener un producto final como resultado
- Tener un comienzo y un fin claro
- Ser responsabilidad de una sola persona

Tareas

- ✓ Priorizar las tareas a desarrollar en el corto y medio plazo.
- ✓ Definir la importancia de las tareas y su gestión en el tiempo.

La información que necesitamos de cada actividad podemos resumirla como sigue:

- Descripción de la tarea
- Inputs o condiciones necesarias
- Requerimientos de recursos con costes

Herramientas:

- [Matriz RACI](#)



5.5 Calendarización

Objetivo del proceso

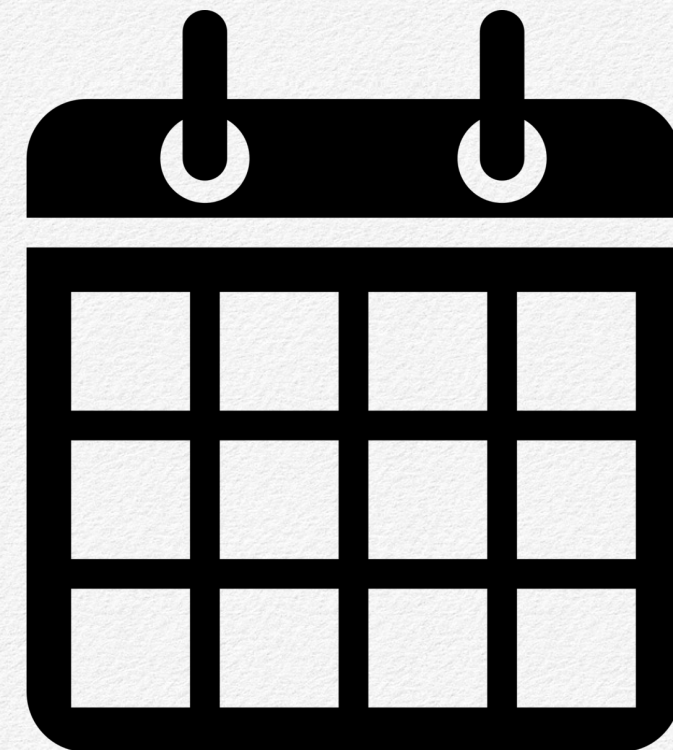
Fijar los plazos para el desarrollo de las tareas y los hitos.

Tareas

- ✓ Concretar los plazos de desarrollo del proyecto
- ✓ Programar los puntos de control del proyecto
- ✓ Estudiar la viabilidad y evolución del proyecto en sus diferentes etapas

Herramientas:

- [Diagrama GANTT](#)



5.6 Testeo de producto

Objetivo del proceso

Testear la viabilidad del proyecto a través de la creación de un prototipo de servicio o producto mínimo viable.

Tareas

- ✓ Analizar la viabilidad de nuestro producto en el mercado en el menor coste posible.
- ✓ Saber la opinión del cliente sobre nuestros productos y servicios y ajustarlos a sus necesidades.

Herramientas:

- [Focus groups](#)
- Observación
- [Encuesta](#)
- [Testeo online](#)



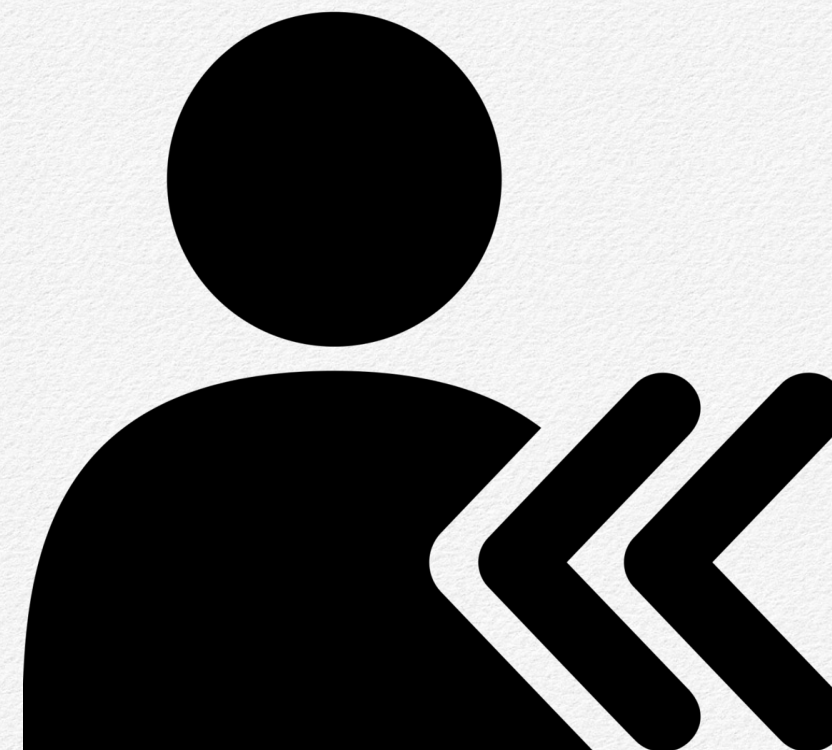
5.7 Seguimiento

Objetivo del proceso

Comprobar la evolución efectiva del plan de negocio

Tareas

- ✓ Supervisar la evolución del equipo de trabajo
- ✓ Seguimiento de proyectos surgidos de la plataforma emprendedora
- ✓ Seguimiento a ex-alumnos y alumnos que hayan manifestado interés por el emprendizaje
- ✓ Asistencia al promotor y seguimiento de proyectos inmaduros o a largo plazo
- ✓ Información a la asesoría de los proyectos seleccionados para tutorización externa
- ✓ Definición de estrategias a seguir con la asesoría externa



Características del emprendedor/a

4



Características de un emprendedor/a

¿Que características necesita tener un emprendedor/a?

Confianza

La confianza es la creencia en que una persona o grupo sera capaz de actuar de manera adecuada en una determinada situación.

Creatividad

La creatividad o pensamiento original es la generación de nuevas ideas o conceptos.

Comunicación

Es el proceso mediante el cual se puede transmitir información de una entidad a otra.

Liderazgo

El conjunto de habilidades que un individuo tiene para influenciar en la forma de ser de las personas.

Motivación

El énfasis que se descubre en una persona hacia un medio determinado de satisfacer una necesidad.

Conocimientos empresariales

La capacidad para crear una actividad económica entorno a una idea.

Trabajo en equipo

La capacidad para crear una actividad económica entorno a una idea.




¿Crees que eres un emprendedor/a?

[Click aquí](#)

¿Cómo puedo trabajar la CONFIANZA?

- ➔ Motivación
- ➔ Sueña
- ➔ Trabajo duro
- ➔ Escribe tu historia

¿Cómo puedo trabajar la CREATIVIDAD?



Herramientas:

- ➔ [Herramienta 1](#)
- ➔ [Herramienta 2](#)
- ➔ [Herramienta 3](#)
- ➔ [Herramienta 4](#)

Teoría:

- ➔ [Teoría 1](#)
- ➔ [Teoría 2](#)

Vídeos:

- ➔ [Video 1](#)
- ➔ [Video 2](#)
- ➔ [Video 3](#)
- ➔ [Video 4](#)

¿Cómo puedo trabajar la COMUNICACIÓN?

→ Elevator Pitch

→ Comunicación laboral

¿Cómo puedo trabajar el LIDERAZGO?

Herramientas:

- ➔ [Herramienta 1](#)
- ➔ [Herramienta 2](#)
- ➔ [Herramienta 3](#)
- ➔ [Herramienta 4](#)

Teoría:

- ➔ [Teoría 1](#)
- ➔ [Teoría 2](#)
- ➔ [Teoría 3](#)
- ➔ [Teoría 4](#)

Vídeos:

- ➔ [Vídeo 1](#)
- ➔ [Vídeo 2](#)
- ➔ [Vídeo 3](#)
- ➔ [Vídeo 4](#)

¿Cómo puedo trabajar la MOTIVACIÓN?

Herramientas:

➔ [Herramienta 1](#)

➔ [Herramienta 2](#)

Teoría:

➔ [Teoría 1](#)

➔ [Teoría 2](#)

➔ [Teoría 3](#)

Vídeos:

➔ [Vídeo 1](#)

➔ [Vídeo 2](#)

¿Qué CONOCIMIENTOS EMPRESARIALES necesito saber?

- ➔ Conocimientos necesarios
- ➔ Logotipo e imagen corporativa
- ➔ Curriculum vitae
- ➔ Definición de un producto
- ➔ Estudio de mercado
- ➔ Campaña publicitaria
- ➔ Plan de viabilidad

Herramientas:

- ➔ [Herramienta 1](#)
- ➔ [Herramienta 2](#)
- ➔ [Herramienta 3](#)
- ➔ [Herramienta 4](#)

Teoría:

- ➔ [Teoría 1](#)
- ➔ [Teoría 2](#)
- ➔ [Teoría 3](#)
- ➔ [Teoría 4](#)

Vídeos:

- ➔ [Vídeo 1](#)
- ➔ [Vídeo 2](#)
- ➔ [Vídeo 3](#)

**¿Cómo puedo trabajar el
TRABAJO EN EQUIPO?**

Orientación

5



COLABORADORES

Los colaboradores acompañan al promotor durante todo el proceso de Urratsbat.

Para que los colaboradores puedan trabajar con los promotores, tendrán que rellenar una plantilla donde se especificarán los datos del promotor y su empresa o tendrá que presentar un Canvas.

Plantilla

Canvas

Para contactar con ellos:

Íntegra: mentxu@integracooperativa.com

Ajebask: asanz@ajebaskalava.es

Saiolan: info@saiolan.com

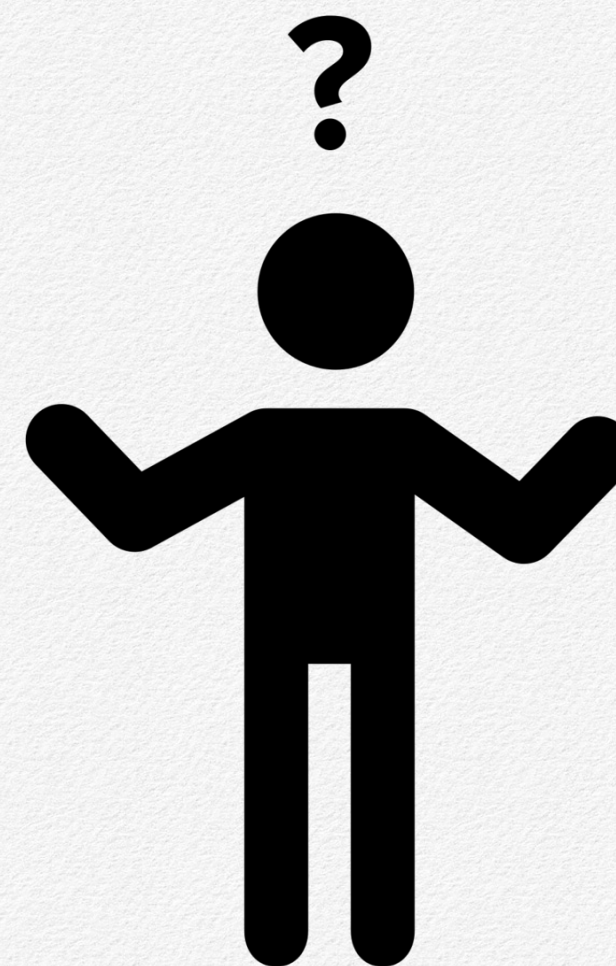
Grupo Bentas: grupobentas@grupobentas.com

Preguntas más frecuentes



¿Quieres saber cuáles son las preguntas más frecuentes que se hacen los dinamizadores?

1. ¿A qué alumnos me debo dirigir?
2. ¿Quién debe dirigir a los alumnos? Y qué sentido o que significa jornadas de sensibilización
3. Después de la o las jornadas de sensibilización, ¿Qué se hace?
4. Información y datos con los que debe contar el dinamizador, para transmitir a la empresa que imparte los cursos o jornadas de formación
5. Dinamizador de dinamizadores, ¿Quién es?
6. Concursos y teléfonos a tener en consideración para los nuevos dinamizadores



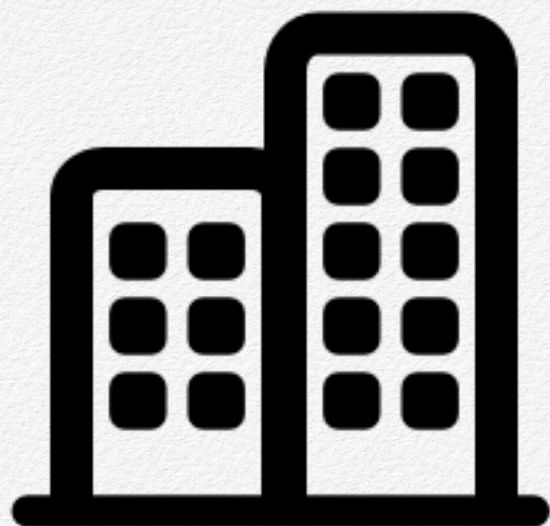
Para conocer las respuestas [CLICK AQUÍ](#)

Información de interés



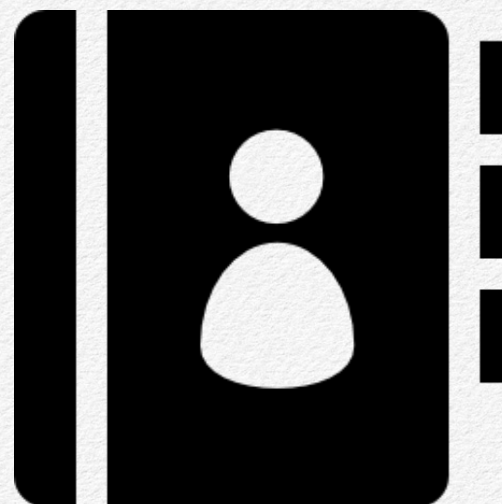
Empresas constituidas

[Catálogo de empresas
2013](#)



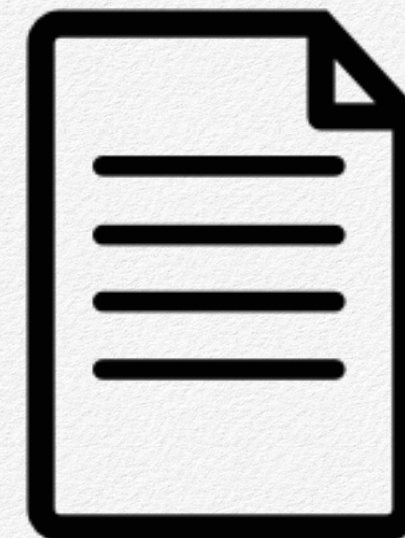
Contactos

[Click aquí](#)



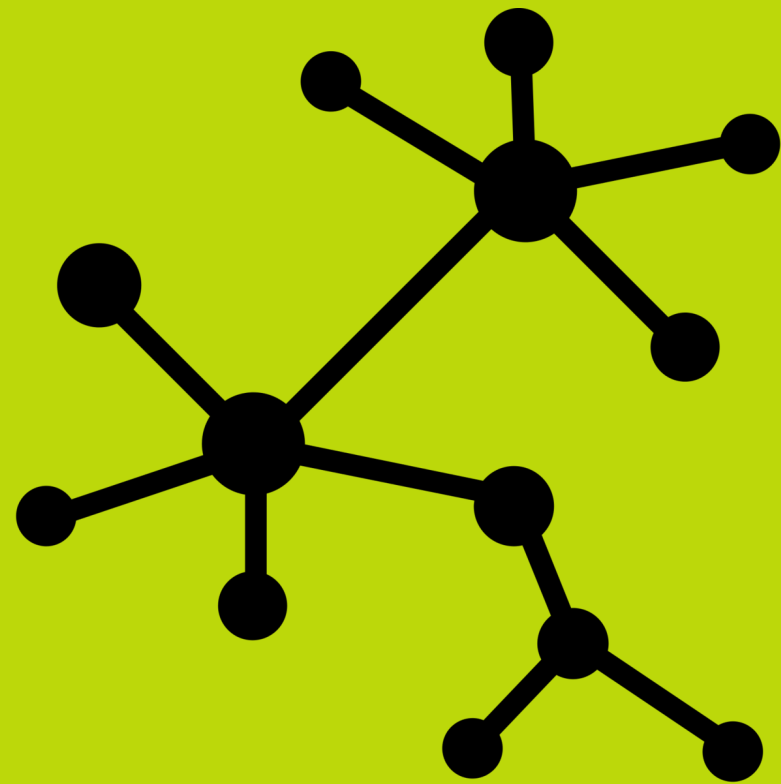
BOE

[Click aquí](#)



Red de dinamizadores

8



¿Te gustaría compartir experiencias
con otros dinamizadores de **Urratsbat**?

Aquí tienes los contactos

