Cámaras
Fundación INCYDE

Unión Europea
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro

Creación y consolidación de empresas para la Rehabilitación, Reforma y Eficiencia Energética

---

Fundación INCYDE

Cámaras
Fundación INCYDE

Unión Europea
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro

Contenido

1. Introducción 3

2. Objetivo del Programa 4

3. Características generales del Programa 6

3.1 Destinatarios 6

3.2 Número de participantes 6

3.3 Duración 6

4. Metodología 7

6. Contenidos. 9

6. Coherencia con las políticas comunitarias. 11

6.1 Crecimiento y empleo 11

6.2 Medio ambiente y desarrollo sostenible 11

6.3 Igualdad de Oportunidades 11

6.4 Compromiso de confidencialidad y protección de datos personales. 11

7. Formación Complementaria Online 12

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, 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

y en el **Pacto europeo para la juventud** que introduce 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

2. Objetivo del Programa

El Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación edificatoria, y la regeneración y renovación urbanas, 2013-2016

El Real Decreto 233/2013, de 5 de abril, constituye el marco normativo por el que se regula el Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación edificatoria y la regeneración y renovación urbanas, 2013-2016.

Aparece como un factor básico para apoyar un Desarrollo Sostenible que llegue más y mejor a todos los ámbitos de la sociedad por las implicaciones de tipo social que además presenta sobre la calidad de vida de la población. Por ello no va a ser suficiente la Certificación de la Eficiencia Energética para edificios de nueva construcción, tal y como expresaba el RD 47/2007, sino que se pretende con la nueva legislación obligar a cualquier edificio existente a disponer de este Certificado para su venta o alquiler. Esta etiqueta energética para viviendas va a suponer otra base para la reactivación del sector de la construcción e inmobiliario junto al fomento del ahorro y la eficiencia energética de las viviendas. Para ello, el Gobierno piensa emplear 627 millones de € para ayudar al cumplimiento de este requisito. Objetivos generales: o Dar las pautas para aprovechar la oportunidad de negocio presentada con la nueva legislación en el ámbito de la Reforma y la Rehabilitación o Consolidar a las empresas participantes mediante el desarrollo de líneas estratégicas basadas en la Reforma y Rehabilitación

Los objetivos del Plan son, en síntesis:

- Adaptar el sistema de ayudas a las necesidades sociales actuales y a la escasez de recursos disponibles, concentrándolas en dos ejes (fomento del alquiler y el fomento de la rehabilitación y regeneración y renovación urbanas).

- Contribuir a que los deudores hipotecarios para la adquisición de una vivienda protegida puedan hacer frente a las obligaciones de sus préstamos hipotecarios.

- Reforzar la cooperación y coordinación interadministrativa, así como fomentar la corresponsabilidad en la financiación y en la gestión.

- Mejorar la calidad de la edificación y, en particular, de su eficiencia energética, de su accesibilidad universal, de su adecuación para la recogida de residuos y de su debida conservación. Garantizar, asimismo, que los residuos que se generen en las obras de rehabilitación edificatoria y de regeneración y renovación urbanas se gestionen adecuadamente, de conformidad con el Real Decreto 105/2008, de 1 de febrero, por el que se regula la producción y gestión de los residuos de construcción y demolición.

- Contribuir a la reactivación del sector inmobiliario, desde los dos elementos motores señalados: el fomento del alquiler y el apoyo a la rehabilitación de edificios y a la regeneración urbana.

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.

- Dar las pautas para aprovechar la oportunidad de negocio presentada con la nueva legislación en el ámbito de la Reforma y la Rehabilitación.
- Dar a conocer y desarrollar la idea de la Eficiencia Energética en la edificación como una oportunidad de negocio.
- Reflejar dichos factores clave en el proyecto desarrollado durante el Programa para cada participante.

Del mismo modo pretende mostrar la Eficiencia Energética como una oportunidad de negocio a la par que un medio para facilitar la Sostenibilidad, haciéndole consciente de que la Construcción Sostenible es un proceso en el que se incluyen todas las variables económicas, ambientales, funcionales y de calidad para producir y renovar edificios y su entorno aportadas por los diferentes stakeholders (Administración, Arquitectos y Aparejadores, Constructores y promotores, Ingenieros, Proveedores, Propietarios,...) tal y como especifica el documento Communication from the commission to the council, the european parliament, the European economic and social committee and the committee of the regions - Towards a thematic strategy on the urban environment.

3. Características generales del Programa

3.1 Destinatarios

Este Programa nace como un instrumento de ayuda para cualquier Empresario y/o Emprendedor que quiera aprovechar la nueva reorientación del sector inmobiliario desde el mercado de vivienda nueva hacia el de la rehabilitación, facilitando su adaptación de la forma menos costosa en términos económicos y no económicos, y que permita mejorar su competitividad dentro de un mercado que se enfrenta a nuevos retos, pero que a su vez cuenta con nuevos apoyos.

El Programa va dirigido también a cualquier stakeholder relacionado/interesado en la Rehabilitación, Reforma y la Eficiencia Energética en la Edificación: o Profesionales del Sector de la Construcción y la Edificación (Arquitectos, Ingenieros, Aparejadores,..) o Empresas Constructoras, Promotoras o de Reformas o Personal Técnico que desarrolle su actividad en el Sector como Directores de Proyecto o Consultores o Profesionales responsables de la Gestión de Comunidades de Propietarios, como Gestores o Administradores de Fincas. o Profesionales implicados en la compraventa de inmuebles, como Notarios y Registradores de la Propiedad

En general:

- **Emprendedores** que cuenten con una idea de negocio y deseen realizar un proyecto viable de creación de empresa para su posterior puesta en marcha.
- **Empresarios/as** que quieran consolidar su negocio, mejorar la rentabilidad de su empresa o evaluar otras alternativas de expansión. Se trata con estas acciones de promover el éxito empresarial entre los participantes, a través de nuevas oportunidades de crecimiento y la creación de actitudes empresariales.

3.2 Número de participantes

Una media de 20-25 participantes.

3.3 Duración

7 semanas consecutivas modalidad Blended (la primera y la última semana la formación es presencial y el resto de las semanas es en formato streaming.)

4. Metodología

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 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.

El programa será impartido por personas con amplia experiencia profesional y docente, siendo todos ellos consultores homologados por la Fundación INCYDE como formadores

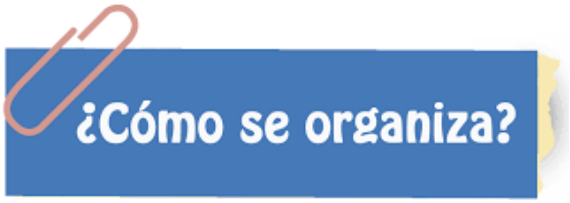
Se ha diseñado una estructura común de programa formativo a modo de itinerario, conformado por sesiones grupales, tutorías individualizadas, formación on-line complementaria.

INCYDE cuenta con una metodología propia (INCYNCO), holística y de eficacia demostrada por la experiencia en años de trabajo en emprendimiento, que está encaminada a definir, desarrollar y validar modelos de negocio para los emprendedores, y que a la vez logra optimizar los flujos de información entre los agentes intervinientes en las distintas fases del proyecto.

Parte de una exposición inicial de cinco bloques que representan todas las áreas imprescindibles en el análisis de viabilidad, planificación, cuantificación, validación y gestión empresarial. A continuación, guía y tutoriza en la realización de un análisis pormenorizado de cada área y en las interacciones de los distintos elementos que configuran el plan de negocio, así como en la evolución lógica hacia el plan de gestión de sus empresas y negocios.

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.



b. Acciones de acompañamiento y consultoría individualizado

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.

c. Mentoring y seguimiento

En el programa se reserva un paquete de entre 40 horas de acompañamiento para el grupo, a distribuir entre aquellos participantes más avanzados en la creación de su negocio.

6. Contenidos.

Semana 1 Fundamentos. Eficiencia energética: presente y futuro. Dirección de Proyectos y Estrategia Empresarial

El consumo energético y la gestión eficiente de la energía: sistemas consumidores de energía vs sistemas pasivos y de recuperación. Medidas de ahorro y de eficiencia energética: operaciones de mantenimiento y alternativas energéticas (PARTE I).

Medidas de ahorro y eficiencia energética: operaciones de mantenimiento y alternativas energéticas (PARTE II).

Tendencias y nuevos modelos de negocio: industria conectada 4.0. Evolución del sector. Introducción al business plan en el sector de la eficiencia energética. Modelo Canvas y Análisis Externo.

Semana 2 Marketing sostenible y Estrategia Empresarial.

Diseño de un plan de marketing digital. Posicionamiento web, SEO y SEM**.**

Analítica web. Inbound marketing y branded content. Mobile marketing.

Dentro de este Plan de Marketing, y por el componente ambiental de la Eficiencia Energética, debe de tener un lugar destacado el Marketing Sostenible.

La razón de la existencia de este Marketing Sostenible está en lograr la satisfacción del consumidor mediante la minimización de los impactos negativos sobre el medio ambiente, alcanzando una diferenciación con respecto a la competencia donde la clave sea una gestión sostenible de la organización que sepamos hacer llegar a todos los stakeholders implicados, mediante su formación e información.

Toda empresa tiene que saber trasmitir el valor añadido ambiental, económico y social que le supone el desarrollo de Políticas Sostenibles en sus Procesos de Negocio, enfocándolo hacia el consumidor verde, aquel consumidor concienciado en la conservación y mejora del medio ambiente, y que por tanto va a buscar en el mercado productos y servicios percibidos como de menor impacto ambiental, aunque suponga un mayor precio a cambio de este valor añadido.

Temas como a qué segmentos de mercado dirigirnos, qué características definir de nuestro producto para hacerlo más atractivo, o qué políticas de comunicación debemos emplear, deben ser tratados entre otros desde el enfoque de la Eficiencia Energética para ser capaces de aprovechar la oportunidad de negocio.

Y siempre buscando la educación ambiental del consumidor, eliminando actuaciones negativas y promocionando actividades beneficiosas para el medio, con el fin último de integrar los valores sostenibles en la sociedad.

Semana 3 Instalaciones bioclimáticas: edificios 4.0. Auditorías energéticas

Alternativas energéticas. Las Smartcities y los edificios 4.0. Certificaciones voluntarias: BREEAM, LEED y VERDE. Instalaciones bioclimáticas: casos de éxito. Implantación de Sistemas de Gestión Energética (ISO 50001) y realización de Auditorías Energéticas (UNE-EN 16247-2:2014). Elaboración de un informe de auditoría.

Semana 4 Marco jurídico y normativo. Los ODS y la eficiencia energética:

Código Técnico de la Edificación, Reglamento de Instalaciones Térmicas y de los Edificios y RD 235/2013. Programas CE3X, LIDER-CALENER, CERMA.

Semana 5 Transformación digital aplicada a la eficiencia energética y a las energías renovables.

Data Analysis y gestión del Big Data. Aplicación práctica de IoT (Internet de las Cosas) y monitorización.

El sector energético ahora mismo está en una profunda transición hacia una transformación energética muy importante, y la digitalización es uno de los facilitadores clave para conseguir que ésta se cumpla.

Hace años, las empresas empezaron cambiando el uso de medidores analógicos a medidores digitales, contadores inteligentes etc., con el fin de mejorar la eficiencia del uso de energía.

Las tecnologías digitales hasta ahora se han usado para mejorar el proceso de gestión de la energía, pero es ahora cuando empiezan a utilizarlas para cambiar la forma en que se genera y distribuye ésta.

La digitalización actúa como palanca en el sector para combatir el cambio climático y optimizar procesos de generación de energía para que se reduzcan emisiones y se cumpla el objetivo de la descarbonización del modelo energético.

Semana 6 Finanzas para no financieros en la reforma, rehabilitación y eficiencia energética.

Formas jurídicas y fiscalidad para el autónomo y la pyme. Elaboración de un plan financiero para proyectos de eficiencia energética.

La introducción de nuevas estrategias basadas en la Reforma, Rehabilitación y Eficiencia Energética va a influir directamente en los estados financieros.

Es fundamental conocer las necesidades financieras de la empresa para poder alcanzar los nuevos objetivos planteados, y ser capaces de contestar a preguntas tan básicas como qué cantidad a invertir es precisa, o cuál es el punto de equilibrio para el nuevo proyecto.

Por tanto, en las Finanzas, y partiendo del estado financiero, se van a analizar y presentar todos los datos económicos que se precisan para determinar la viabilidad de la empresa al introducirse en el sector de la Reforma, Rehabilitación y Eficiencia Energética, ayudando a definir conceptos como Márgenes de Beneficio, Previsión de Ventas o Gastos de Estructura para esta nueva situación.

Semana 7 Dirección de Proyectos II. Gestión de proyectos. Lean Management. Introducción al PMO. Elaboración de un resumen ejecutivo. Comunicación y presentación eficaz de un proyecto. Pitch Deck.

Revisión final del plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras en producción de actividades complementarias.

6. Coherencia con las políticas comunitarias.

6.1 Crecimiento y empleo

Una de las directrices estratégicas comunitarias es "más empleos y de mejor calidad" y una de las vías sugeridas para conseguirlo es a través de la inversión en capital humano. El Proyecto promoverá la movilidad de las personas a partir de la mejora y adaptación de la formación para poder trabajar en diferentes escenarios. A su vez, contribuye a alcanzar los propósitos de las directrices integradas nº 17, 18 y 23 para el crecimiento y el empleo.

6.2 Medio ambiente y desarrollo sostenible

En consonancia con la Estrategia de Lisboa que apuesta por el crecimiento sostenible, en el marco del Proyecto; se ha querido contribuir a la sensibilización medioambiental, por lo que se promoverán conductas respetuosas con el medio ambiente en cada una de las acciones a desarrollar en el marco del proyecto

6.3 Igualdad de Oportunidades

La igualdad de oportunidades ha sido uno de los pilares básicos de la Estrategia Europea de Empleo; con el fin de contribuir a alcanzar el objetivo de la estrategia de Lisboa de incrementar la tasa de empleo femenina y a favorecer la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres. Las actuaciones del Proyecto serán coherentes con este principio aplicando aquellas medidas de acción positiva que sean pertinentes en las distintas fases del proyecto.

6.4 Compromiso de confidencialidad y protección de datos personales.

Tal y como exige todo trabajo donde se manejan bases de datos de personas u organizaciones, la Fundación INCYDE se compromete a observar confidencialidad sobre los hechos, informaciones, conocimientos, documentos y otros elementos que le hayan sido facilitados por las entidades y personas que participen en las actuaciones objeto del mismo. En este sentido, se mantendrá estricta confidencialidad sobre los datos que pueda conocer como consecuencia de las tareas previstas, utilizándolos única y exclusivamente para el desarrollo del proyecto concreto y específico adjudicado, no

pudiendo aplicarlos ni utilizarlos con fin distinto, ni comunicarlos en forma y momento algunos a otras personas, ya sean físicas o jurídicas, ni aun después de finalizada la relación contractual entre ambas partes.

En lo relativo a los datos personales, se rige por el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del consejo, de 27 de abril de 2016 relativo a la protección de datos de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.

7. Formación Complementaria Online

Las actividades presenciales del programa formativo se completaron con el acceso a los participantes a los siguientes contenidos específicos a través de la plataforma online de INCYDE, www.incydex.org:

- **Motivación personal para el emprendimiento**

Es un programa que ofrece una perspectiva diferente del fenómeno del emprendimiento, mucho más personal y motivadora que se apoya en factores intrínsecos, capacidades y talentos de los participantes buscando, además, la superación de los factores limitantes. Eso sí, siempre desde el reconocimiento, el análisis, la motivación. Motivación para el emprendimiento tiene como hilo conductor el aprendizaje permanente de nuevas habilidades y competencias fundamental en el área empresarial y en todos los ámbitos de la vida.

- **Claves de Inglés para los negocios**

Es una herramienta indispensable para cualquier emprendedor de hoy en día, tanto para aquellos que quieren expandirse internacionalmente como para aquellos que, aunque permanezcan en mercados locales, quieran optimizar su empresa aprovechando las ventajas que ofrece la economía global. El uso del idioma inglés en esos mercados globales se ha convertido en el código único de entendimiento entre los agentes intervinientes. Con un enfoque absolutamente práctico, INRHINKO está destinado a todos los niveles de emprendedores que les aporta conocimientos sobre conceptos habituales en la práctica empresarial internacional: condiciones de transporte, prácticas bancarias o asuntos fiscales internacionales son sólo algunos de los ejemplos con los que un emprendedor se encontrará y para los que no sirve una simple traducción.

- **Visión general de la empresa**

El programa pone al alcance de cualquier persona interesada en la gestión empresarial, una serie de conocimientos para asegurar el éxito de una empresa. Se trata de un curso con unos conocimientos generales, que resultarán de utilidad a todo tipo de personas, desde aquellas que se estén planteando crear una empresa, o las que busquen mejorar en su carrera profesional ya sea desde una Pyme a una gran empresa. El curso se ha desarrollado en colaboración con la competición de estrategia y gestión empresarial Global Management Challenge, con el objetivo de dotar al curso de una visión eminentemente práctica, y de invitar al alumno a participar en la simulación para afianzar conocimientos.

- **Introducción a creación de una startup**

A través de este programa, los alumnos aprenderán a identificar y definir los pasos esenciales que cualquier emprendedor debe dar en el proceso de creación de una startup.

Una vez finalizado el programa el alumno será capaz de conocer las principales características de las startups en comparación con las empresas tradicionales. Y aquellas personas que nunca han creado una empresa podrán hacerlo de forma organizada.

- **Soft skills**

El objetivo de este curso es dar a conocer las destrezas o características personales que permiten comunicarse e interactuar de manera efectiva con los socios, clientes, proveedores, adaptarse a los cambios, saber trabajar en equipo, asumir el liderazgo, motivar y colaborar con los demás.

Contenidos

- ¿Qué son las soft skills?. Capacidad de crecimiento
- Determinación y capacidad de compromiso
- Comunicación verbal y no verbal.
- Proyección y gestión de la atención
- Marca personal

- **Transformación digital y cambio**

El objetivo de este curso es que los alumnos entiendan el concepto de transformación digital y qué impactos puede tener en una organización y ser capaz de definir un programa de transformación digital, identificando y seleccionando iniciativas.

Contenidos

- ¿Qué es transformación digital?
- Business as usual is dead
- Era digital: Tecnologías emergentes
- Aspectos prácticos para la digitalización de negocios
- Transformación digital: Estrategias, Liderazgo y Desarrollo

○ **Posicionamiento web. SEO**

El objetivo que se persigue con este MOOC es ofrecer al alumno las pinceladas necesarias para que pueda adquirir una visión global sobre qué entendemos por posicionamiento orgánico en buscadores (SEO), identificando los principales elementos que componen una estrategia para ejecutar esta disciplina.

Contenidos

- ¿Qué entendemos por SEO? ¿Qué es el posicionamiento en buscadores?
- SEO OnPage
- SEO OffPage
- SEO Local

○ **Marketing en buscadores. SEM**

El objetivo del curso es iniciarse en una de las disciplinas con más inversión publicitaria en la actualidad. Para ello, se pondrá a disposición de los alumnos un completo listado de recursos que le permitirán conocer, de primera mano, qué entendemos por SEM, cuáles son las principales plataformas para la creación de campañas y cómo saber si se están resultando positivas para nuestro negocio.

Contenidos

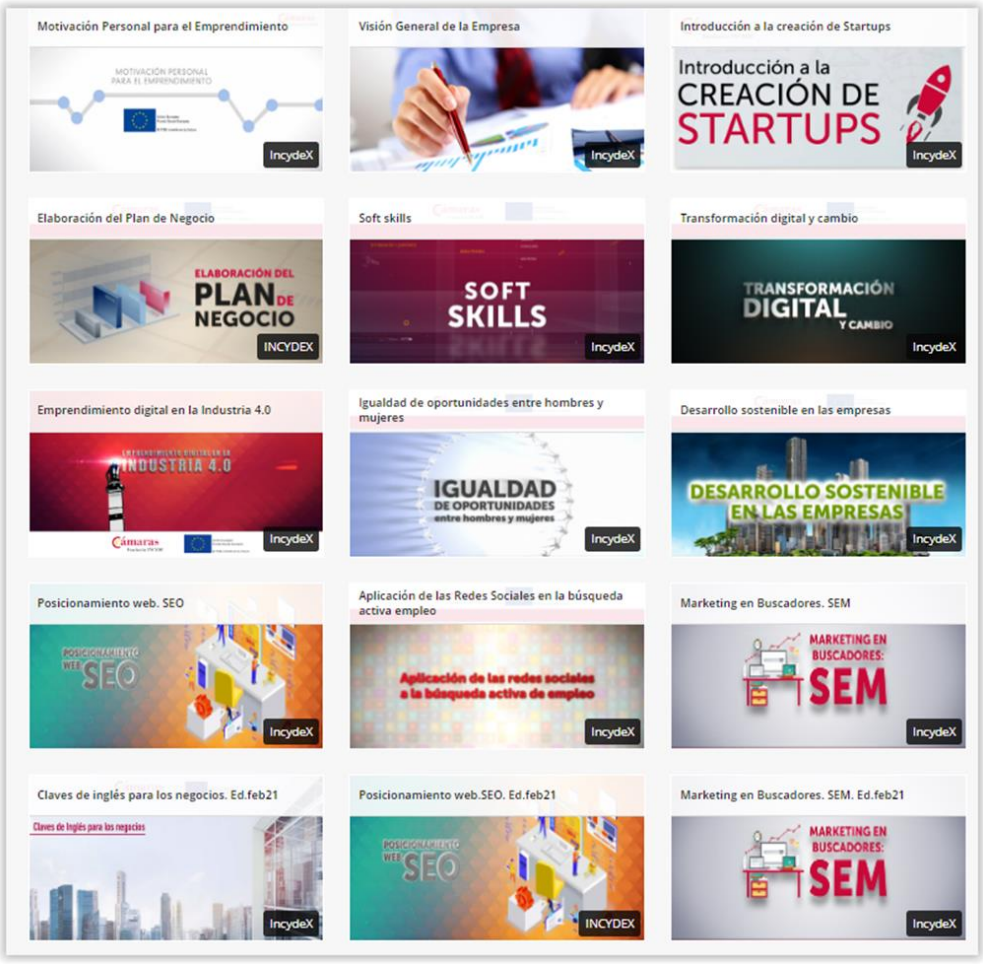
- Qué entendemos por SEM. Principales plataformas para hacer SEM
- Formatos de campaña SEM
- Claves para alcanzar el éxito en una campaña de Google Ads
- Cómo crear una campaña en Google Ads
- Cómo calcular el éxito de una campaña SEM

- **Aplicación de las redes sociales en la búsqueda activa de empleo.**

El objetivo del curso es dar a conocer y aprender a manejar las herramientas de la web imprescindibles para la búsqueda de empleo en un entorno global, que le permitan mejorar la empleabilidad y visibilidad del perfil profesional.

Contenidos

- Redes sociales y selección de personal. ¿Qué opinan los reclutadores?
- Aspectos positivos del uso de las redes sociales para la búsqueda de empleo
- Identidad Digital y Reputación Online
- Búsqueda de empleo en Linkedin
- Hay vida más allá de Linkedin



www.incyde.org

@FundacionIncyde

www.facebook.com/fundacionincyde

http://www.linkedin.com/company/fundaci-n-incyde

https://www.instagram.com/fundacionincyde