



Co-funded by the  
European Union

# YERAME

**Youth Entrepreneurship in Rural Areas in Mediterranean Countries**



**WP3: YOUTH RURAL ENTREPRENEURSHIP GUIDE**

**D3.5: Youth Rural Entrepreneurship Pilot Training**



Co-funded by the  
European Union



---

Acrónimo del Proyecto:	<b>YERAME</b>
Título del Proyecto:	Youth Entrepreneurship in Rural Areas In Mediterranean Countries
Número del Proyecto:	101093212
Fecha de Inicio:	19/08/2023
Número del Paquete de Trabajo:	WP3
Duración en Meses:	24
Número del Entregable:	3.5



## Contents

Introducción	5
<b>1. Fase Piloto</b>	<b>6</b>
Elementos clave y requisitos de la Formación Piloto	6
Datos generales de la formación piloto de Yerame	7
<b>2. Descripción de la Fase Piloto en Grecia</b>	<b>8</b>
Agenda	8
Datos y hora de la formación	9
Número de horas y sesiones	9
Lugar de la formación	9
Colaboraciones	9
Número de participantes y perfil	9
Satisfacción con la formación piloto	10
Fotos de la Fase Piloto Grecia	10
<b>3. Descripción de la Fase Piloto de Egipto</b>	<b>12</b>
Agenda	12
Datos y horario de la formación	12
Número de horas y sesiones	12
Lugar de la formación	12
Colaboraciones	12
Número de participantes y perfil	13
Satisfacción con la formación piloto	13
Fotos de la Fase Piloto de Egipto	13
<b>4. Descripción de la Fase Piloto en Palestina</b>	<b>15</b>
Agenda	15
Datos y duración de la formación	17
Número de horas y sesiones	17
Lugar de la formación	17
Colaboraciones	17
Número de participantes y perfil	18
Satisfacción con la formación piloto	18
Fotos de la Fase Piloto de Palestina	19
<b>5. Descripción de la Fase de Piloto Nacional en Túnez</b>	<b>21</b>
Agenda	21
Datos y horario de la formación	25
Número de horas y sesiones	25
Lugar de la formación	25
Colaboraciones	26



Número de participantes y perfil	26
Satisfacción con la Fase Piloto	27
Fotos de la Fase Piloto en Túnez	29
<b>6. Descripción de la Fase Piloto en Italia</b>	<b>30</b>
Agenda	30
Datos y hora de la formación	30
Número de horas y sesiones	30
Lugar de la formación	30
Colaboraciones	30
Número de participantes y perfil	30
Satisfacción con la formación piloto	31
Fotos de la Fase Piloto de Italia	32
<b>7. Descripción de la Fase Piloto en España</b>	<b>34</b>
Agenda	34
Datos y horario de la formación	37
Número de horas y sesiones	38
Lugar de la formación	38
Colaboraciones	38
Número de participantes y perfil	38
Satisfacción con la formación piloto:	40
Fotos de la Fase Piloto en España	43
Conclusión	45
<b>Anexos</b>	<b>47</b>
Anexo 1: Modelo de la Lista de Participantes	47
Anexo 2: Modelo de Certificado	48



## Introducción

### **Formación Piloto en Emprendimiento Rural Juvenil**

El desarrollo de la **Formación Piloto para Jóvenes Emprendedores Rurales** ha sido coordinado por DEFOIN siguiendo un enfoque de trabajo colaborativo con la contribución activa y equitativa de todo el consorcio.

Todos los socios han acordado y seguido la GUÍA para socios para implementar el Pilotaje de YERAME y los Informes (D3.5 Formación Piloto de Emprendimiento Rural Juvenil y D3.6 Informe Formación Piloto YERAME) un documento de 25 páginas con toda la información necesaria para preparar, planificar, implementar y evaluar las actividades de Pilotaje a nivel nacional y garantizar la calidad, los requisitos mínimos y el formato unificado para la implementación y la presentación de informes.

Los principales objetivos del WP3 Youth Rural Entrepreneurship Piloting son los siguientes:

- Probar el Curso de Emprendimiento desarrollado en el marco del proyecto YERAME;
- Aplicar el Marco EntreComp en la formación empresarial juvenil con las actividades adaptadas proporcionadas;
- Mejorar el apoyo a las iniciativas empresariales de las personas jóvenes;
- Fomentar y facilitar la iniciativa empresarial rural mediante la formación de jóvenes con menos oportunidades interesados en el tema.



# 1. Fase Piloto

## Elementos clave y requisitos de la Fase Piloto

**Participantes:** Todos los socios han cumplido los elementos clave del pilotaje y los requisitos mínimos de 10 jóvenes de entre 18 y 30 años de cada organización asociada (60 en total).

**Contenido de la formación:** Durante la formación, se han probado los contenidos del [curso de Emprendimiento](#) (14 unidades) y se han utilizado actividades desarrolladas en la [Guía EntreComp](#) para algunas sesiones como referencias. La formación ha proporcionado al grupo de participantes los conocimientos y procedimientos necesarios para poner en marcha su negocio. Al final de la formación, la mayoría de las personas jóvenes participantes habían desarrollado un borrador de plan de negocio y participarán en la tutoría y concurso de Iniciativa Empresarial del WP4.

### Requisitos mínimos:

1. La actividad debe desarrollarse entre el **26 de enero de 2024 y el 18 de abril de 2024**.
2. Debe haber un mínimo de 14 sesiones para completar las unidades (los socios pueden realizar más de una sesión en un día, pero deben cubrirse todas las unidades del Curso de Iniciativa Empresarial). Mínimo 15/16 horas\*.
3. Debe haber un mínimo de 10 participantes (entre 18 y 30 años) que completen todo el programa.
4. Los participantes con un 75% de finalización recibirán/podrán recibir una certificación del proyecto y un YouthPass.

### Selección de los participantes:

Los socios siguieron un criterio de selección acordado que se incluye en el documento interno llamado «Directrices de Pilotaje» que incluía un formulario de inscripción para participantes y una carta de motivación; algunos socios también firmaron un acuerdo de participantes.



Co-funded by the  
European Union



## Datos generales de la Fase Piloto de Yerame

La Fase Piloto se ha llevado a cabo en **6 países mediterráneos diferentes**: Grecia, Egipto, Palestina, Túnez, Italia y España.

Se han impartido **36 jornadas formativas** entre todos los socios

Se han impartido **142 horas de formación sincrónica** y unas **49 horas de actividades de formación asincrónica**.

Hemos impartido un total de **97 sesiones** de formación en emprendimiento (incluyendo el contenido del Curso de Emprendimiento Yerame y la Guía Yerame Entrecomp)

Un total de **89 jóvenes participantes** de entre 18 y 30 años han participado en la formación y **74 jóvenes participantes** han finalizado más del 75% del Curso de Emprendimiento para jóvenes en zonas rurales.



## 2. Descripción de la Fase Piloto en Grecia

### Agenda

**Youth Rural Entrepreneurship Training Course**  
YOUTH ENTREPRENEURSHIP IN RURAL AREAS AND MEDITERRANEAN COUNTRIES

**1st day of the pilot session**

- Presentation of the YERAME project
- Introduction of the concept Entrepreneurship
- Objectives and mission of the pilot session
- Fundamentals of Entrepreneurship
- Artificial Intelligence (AI) on Entrepreneurship Creativity
- Market Research
- Defining Your Target Audience
- Business Model Canvas

WEBSITE LINK <https://yerrame.info/project.eu>

Agenda Día 1

**Youth Rural Entrepreneurship Training Course**  
YOUTH ENTREPRENEURSHIP IN RURAL AREAS AND MEDITERRANEAN COUNTRIES

**2nd day of the pilot session**

- Sustainable Business Model Canvas
- Business Planning and Strategy
- Building your product or service
- Leadership and Team Building

WEBSITE LINK <https://yerrame.info/project.eu>

Agenda Día 2

**Youth Rural Entrepreneurship Training Course**  
YOUTH ENTREPRENEURSHIP IN RURAL AREAS AND MEDITERRANEAN COUNTRIES

**3rd day of the pilot session**

- Operation and executions
- Marketing and Branding
- What are the 4C's of Marketing?
- Finance
- Scaling and Growth Hacking Strategies

WEBSITE LINK <https://yerrame.info/project.eu>

Agenda Día 3

**Youth Rural Entrepreneurship Training Course**  
YOUTH ENTREPRENEURSHIP IN RURAL AREAS AND MEDITERRANEAN COUNTRIES

**4th day of the pilot session**

- Pitching and Investor Relations
- Communication Strategies: Elevator Pitch
- Innovation and Adaptability
- Legal and Regulatory Compliance
- Business structure and legal considerations in Greece
- Discussion and feedback

WEBSITE LINK <https://yerrame.info/project.eu>

Agenda Día 4



## Datos de la formación

- 9 de abril de 2024: 3 horas
- 12 de abril de 2024: 3 horas
- 15 de abril de 2024: 4 horas
- 16 de abril de 2024: 4 horas

## Número de horas y sesiones

14 horas de formación impartidas y 14 sesiones.

## Lugar de la formación

Innovation Hive implementó las sesiones piloto en formato online.

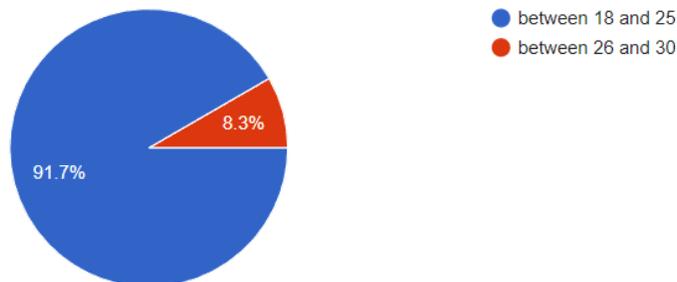
## Colaboraciones

A nivel nacional, Innovation Hive, organizó y llevó a cabo actividades en colaboración con la Universidad de Tesalia.

## Número de participantes y perfil

Número de participantes y perfil (datos de los formularios de registro): 12 inscritos en el formulario.  
En cuanto a sus perfiles:

My age  
12 responses

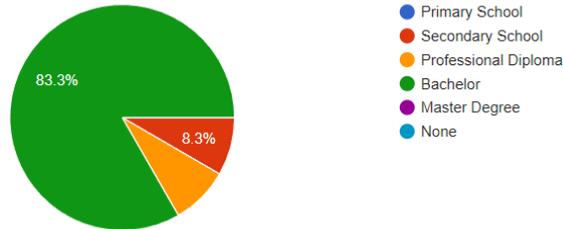




Co-funded by the  
European Union



My Education is...  
12 responses

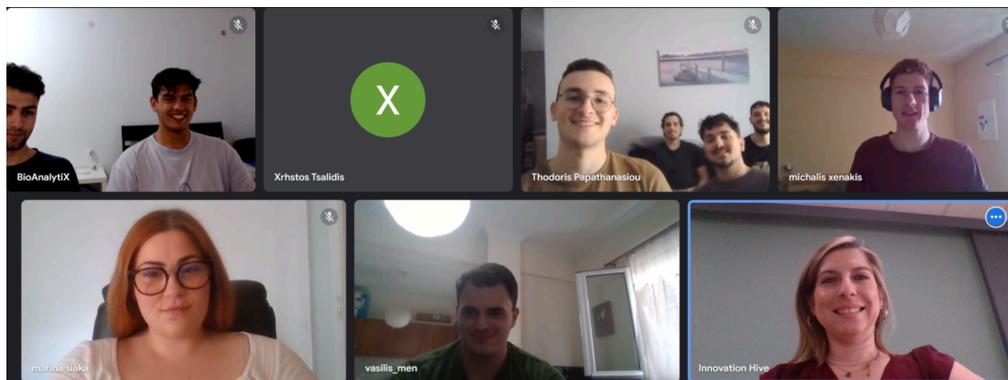


La mayoría de los participantes de Grecia tenían un nivel educativo de licenciatura.

## Satisfacción con la formación piloto

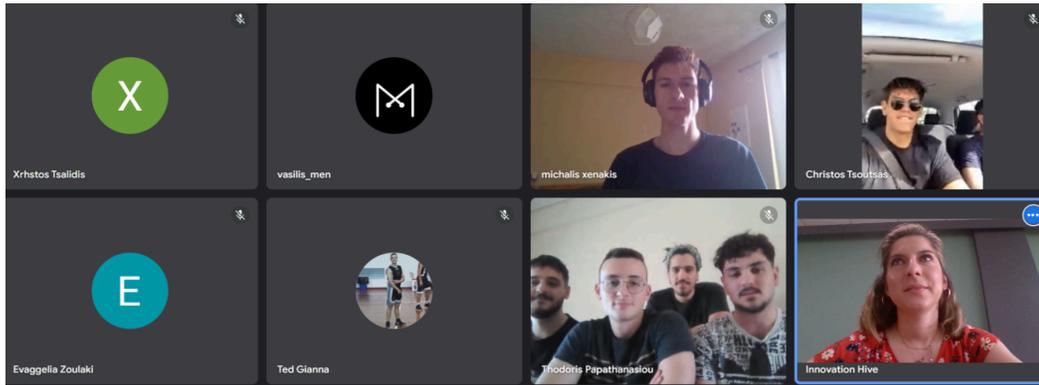
Los participantes han evaluado las sesiones piloto con comentarios positivos y para el formador ha sido una formación útil para garantizar la eficacia del material formativo, que debe cubrir las necesidades de los grupos destinatarios. Los participantes expresaron altos niveles de satisfacción y durante las sesiones mencionaron que las sesiones piloto cumplieron o superaron sus expectativas, y muchos participantes informaron de un importante crecimiento personal y profesional como resultado sobre el tema del espíritu empresarial.

## Fotos de la Fase Piloto de Grecia

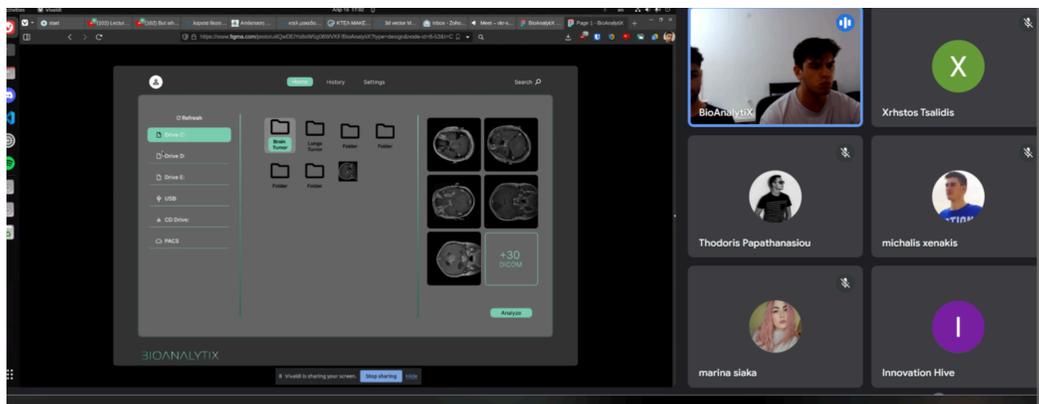
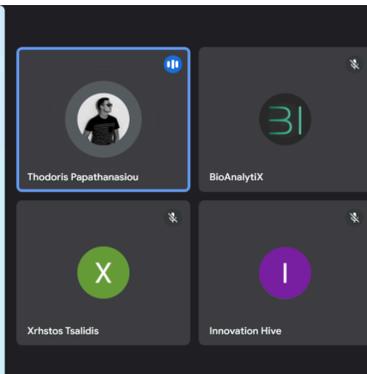




Co-funded by the European Union



Τα **YOGIPS** είναι chips γιαουρτιού πλούσια σε προβιοτικά, πρεβιοτικά και ισχυρά αντιοξειδωτικά.



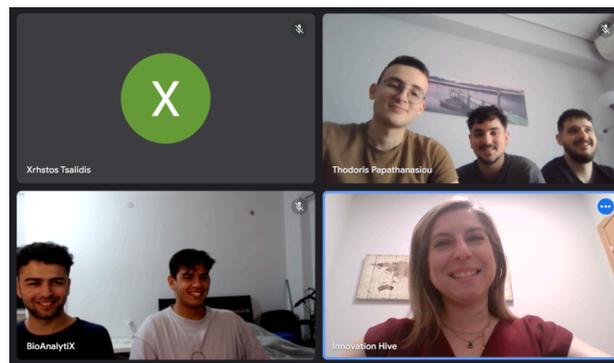
**Businesses:** alternatives. Digital storefronts. In addition to being part of the collective marketplace, they can manage their own digital storefronts. This feature allows businesses to have a personalized online presence, showcasing their unique products and values.

**Community Building:** A community that values and prioritizes environmentally conscious practices. By bringing together businesses, consumers, and environmental enthusiasts, the platform seeks to build a network of like-minded individuals working towards a greener and healthier future.

**Customers:** Sustainable Product Promotion. The platform actively promotes and markets goods that contribute to the reduction of environmental impact, encouraging businesses to adopt sustainable manufacturing processes.

**Our Mission and Vision**

At EcoPlus, we are dedicated to fostering a sustainable approach to commerce through our online platform, focusing on the promotion and sale of products from Greek, small and medium-sized enter; Page 11 / 27





### 3. Descripción de la Fase Piloto en Egipto

#### Agenda

- Sesión sobre la Unidad 1: Introducción al proyecto YERAME
- Sesión sobre la Unidad 2: Principios esenciales del espíritu empresarial
- Sesión sobre la Unidad 3: Comprender la investigación de mercado
- Sesión sobre la Unidad 4: Exploración del lienzo del modelo de negocio
- Sesión sobre la Unidad 5: Planificación y estrategia empresarial
- Sesión sobre la Unidad 6: Creación de su producto o servicio
- Sesión en la Unidad 7: Liderazgo y creación de equipos
- Sesión en la Unidad 8: Operaciones y ejecución
- Sesión de la Unidad 9: Marketing y marca
- Sesión en la Unidad 10: Finanzas
- Sesión en la Unidad 11: Escalado y estrategias de Growth Hacking
- Sesión en la Unidad 12: Pitching y relaciones con los inversores
- Sesión sobre la Unidad 13: Innovación y adaptabilidad
- Sesión sobre la Unidad 14: Cumplimiento legal y normativo

#### Datos de la formación

Del 22 al 25 de febrero de 2024 en El Cairo, Egipto.

Se adoptó un modelo híbrido para implementar la formación tanto offline como online en sesiones de seguimiento online. Se creó una agenda tentativa para lanzar la formación tanto offline como online. Las sesiones offline duraron **4 días** con una duración de unas **24 horas** para impartir indistintamente las unidades del curso de formación y las Actividades del Marco Guía EntreComp.

#### Número de horas y sesiones

24 horas de formación, 14 sesiones.

#### Lugar de la formación

Oficina nº 1, Edificio nº 2013, Calle Al-Eyadaat, Ciudad Zahraa Nasr, El Cairo, Egipto, 11528.

#### Colaboraciones

No hubo colaboración con otras organizaciones para la realización de este programa formativo.



## Número de participantes y perfil

Se reunió a 10 jóvenes de entre 18 y 29 años procedentes de zonas rurales de Egipto en un curso de 4 días sobre el tema de la iniciativa empresarial en las zonas rurales para ayudarles con los conocimientos necesarios para desarrollar sus negocios.

## Satisfacción con la formación piloto

Al final de la Formación, el grupo de jóvenes participantes desarrollaron sus planes de negocio que incluían todas las características para participar en el concurso de Iniciativa Empresarial en la siguiente fase y en base a su asistencia y participación activa, el grupo con un 75% de finalización de la formación recibieron un certificado.

En resumen, tanto los formadores como los participantes disfrutaron y se beneficiaron de la formación, pero necesitaban una mayor implicación en el proceso a través de la participación activa y práctica en el espíritu empresarial, con empresarios de éxito que tienen sus propios negocios sobre el terreno, y probablemente a través de la realización de próximas formaciones y de los siguientes pasos posteriores en lugares abiertos y diferentes visitas sobre el terreno.

## Fotos de la Fase Piloto de Egipto





Co-funded by the  
European Union





## 4. Descripción de la Fase Piloto en Palestina

### Agenda

Fecha	Temas tratados	Formador	Herramientas y técnicas de formación	Contenido y desarrollo
27/2/2024	Unidad 1: Introducción al proyecto	Husam Zakareh	Evaluación de las necesidades del grupo Llegada y bienvenida, introducción y resumen del orden del día, feedback y evaluación	- ¿Quiénes somos? Presentación general del equipo de formación y su experiencia. - El marco EntreComp: Explicación de sus componentes e importancia. - Visión general de la «Agenda»: Programa detallado del período de formación. - Contexto de la iniciativa empresarial rural: Comprensión de los retos y oportunidades únicos de las zonas rurales. - Importancia del proyecto: Explicación de por qué la formación es esencial. - Expectativas de los participantes: Establecer las expectativas de los participantes. - Actividad para romper el hielo: Actividad atractiva para fomentar las conexiones. - Introducción a los materiales y recursos de formación: Visión general de los materiales y herramientas. - Evaluación previa o encuesta: Recopilación de opiniones de los participantes. - Preguntas y respuestas y recapitulación: Resumen y transición a la siguiente sesión.
29/2/2024	Unidad 2: Fundamentos del espíritu empresarial	Husam Zakareh	Evaluación de las necesidades del grupo Llegada y bienvenida, Introducción y resumen del orden del día, Comentarios y evaluación	- Significado del espíritu empresarial y de las empresas de nueva creación. - Diferencia entre iniciativa empresarial y administración de empresas. - Pensamiento de diseño: Introducción e importancia. - Comprensión de la mentalidad emprendedora: Características y rasgos. - Creación de ideas y reconocimiento de oportunidades: Generación y reconocimiento de ideas de negocio. - Retos de las startups: Retos comunes a los que se enfrentan las startups. - Casos de éxito inspirados: Ejemplos del mercado. - Mapeo del ecosistema: Comprender el ecosistema de las startups. - Diferencia entre metas y objetivos: Explicación de los criterios SMART. - Diferencia entre misión y visión: Importancia y ejemplos. - Razones del fracaso de las startups: Razones comunes del fracaso de las startups. - Inteligencia artificial y emprendimiento: Papel de la IA en las startups.
3/3/2024	Unidad 3: Investigación de mercados	Husam Zakareh	Actividades, Vídeos	- Cómo validar tu idea. - Mapa de empatía: Entender las necesidades del cliente. - Lean UX: Principios del diseño de la experiencia del usuario. - Definir el tamaño del mercado y la cuota de mercado. - Investigación y validación del mercado: Técnicas y métodos. - Competencia y ventaja competitiva: Análisis de la competencia. - Análisis de la competencia: Herramientas y marcos. - Análisis DAFO: Evaluación de puntos fuertes, puntos débiles, oportunidades y amenazas. - Recursos adicionales: The Lean Startup de Eric Ries, Entrepreneur (entrepreneur.com), Founders at Work: Historias de Startups.
5/3/2024	Unidad 4: Lienzo de modelo de negocio	Husam Zakareh	Cnvizers	- Lienzo del modelo de negocio y principios de Lean Startup. - Propuesta de valor: Identificar y comunicar un valor único. - Análisis de las partes interesadas: Identificación de las partes interesadas clave. - Modelos de ingresos: Exploración de diferentes fuentes de ingresos.
7/3/2024	Unidad 5: Planificación y estrategia empresarial	Husam Zakareh		- Elaboración de un plan de empresa convincente. - Planificación estratégica y fijación de objetivos: Fijación de objetivos y estrategias. - Análisis de la competencia y posicionamiento: Análisis de la competencia en el mercado. - Modelización financiera y estrategias de financiación: Creación de proyecciones financieras y búsqueda de financiación.
9/3/2024	Unidad 6: Construir su producto o servicio (Proyectos técnicos)	Husam Zakareh	MVP	- Diferencia entre prototipo y MVP. - Creación de un prototipo: Uso de herramientas técnicas como Figma, Adobe XD, Photoshop, Illustrator. - Creación de un MVP: Uso de herramientas técnicas como Bubble.com. - Elección del nombre de dominio: Consideraciones para proyectos técnicos. - Proceso de registro de derechos de autor: Protección de la propiedad intelectual. - Desarrollo de productos y creación de prototipos: Proceso de desarrollo iterativo. - Design Thinking y diseño centrado en el usuario: Principios de diseño para proyectos técnicos. - Desarrollo iterativo y bucles de retroalimentación: Proceso de mejora continua.



25/3/2024	Unidad 7: Liderazgo y creación de equipos	Husam Zakareh	Trabajo en equipo	- Habilidades de liderazgo efectivo: Cualidades y rasgos de liderazgo. - Creación y gestión de equipos de alto rendimiento: Estrategias para la gestión de equipos. - Comunicación y resolución de conflictos: Técnicas de comunicación efectiva y estrategias de resolución de conflictos. - Creación de una cultura organizativa positiva: Fomento de un entorno de trabajo positivo. - Trabajo en equipo «Co-fundadores»: Trabajo en equipo colaborativo para el éxito empresarial. - Habilidades de creación de equipos para la empresa: Actividades para mejorar la cohesión del equipo.
25/3/2024	Unidad 8: Operaciones y ejecución	Fathi abu fareh		- Proceso de producción: Comprensión de los procesos y operaciones de fabricación. - Gestión de la cadena de suministro: Gestión del flujo de bienes y servicios. - Customer Journey «experiencia de usuario»: Mejorar la experiencia del cliente a lo largo del proceso de compra. - Recursos Humanos «Plan de empleo»: Gestión de la plantilla y estrategias de contratación. - Indicadores de rendimiento «KPIs & OKRS»: Seguimiento y medición del rendimiento empresarial. - Los riesgos previstos y cómo gestionarlos: Identificación y gestión de los riesgos operativos. - Establecimiento de operaciones eficientes: Implantación de procesos y sistemas eficientes. - Control de calidad y ampliación: Garantizar la calidad del producto o servicio y escalar las operaciones. - Integración tecnológica para pequeñas empresas: Aprovechar la tecnología para la eficiencia operativa.
19/3/2024	Unidad 9: Marketing y Marca	Fathi abu fareh		- Las 4 C y las 9 P: Comprensión del marketing mix y ampliación del marketing mix. - Comprador persona: identificación de los clientes objetivo. - Estrategia de marketing: Desarrollo de planes y estrategias de marketing. - Estrategias de marketing digital: Utilización de los canales digitales para el marketing. - Branding y Storytelling: Creación de identidad de marca y comunicación de la historia de la marca. - Adquisición y retención de clientes: Atracción y retención de clientes. - IA para contenidos creativos: Aprovechamiento de la IA para contenidos creativos de marketing.
20/3/2024	Unidad 10: Finanzas	Amina Qutaia		- Estructura de costes: Comprensión de los componentes de los costes. - Proyección de ingresos y punto de equilibrio: Estimación de ingresos y determinación del umbral de rentabilidad. - Cuenta de resultados: Análisis del rendimiento financiero. - Estado de tesorería: Gestión de los flujos de caja. - Balance de situación: Evaluación de la situación financiera. - Fiscalidad y cumplimiento: Comprender las obligaciones fiscales y los requisitos de cumplimiento.
26/3/2024	Unidad 11: Estrategias de escalado y Growth Hacking	Husam Zakareh		- Estrategias para escalar su negocio: Planificación y ejecución de estrategias de crecimiento. - Diversificación y expansión de mercados: Exploración de nuevos mercados y diversificación de productos. - Asociaciones y colaboración: Formación de alianzas estratégicas para el crecimiento. - Gestión de los problemas del crecimiento: Afrontar los retos asociados al crecimiento empresarial.
27/3/2024	Unidad 12: Pitching y relaciones con los inversores	Husam Zakareh		- Estrategias de presentación: Elaboración de presentaciones eficaces para los inversores. - Tipos de inversores: Diferentes tipos de inversores. - En qué se fijan los inversores: Saber qué buscan los inversores en las startups. - Oportunidades de financiación: Explorar diversas fuentes de financiación. - Elaboración de un discurso convincente: Desarrollar un pitch deck persuasivo. - Relación con inversores y captación de fondos: Establecer relaciones con inversores y recaudar fondos. - Sala de datos: Organización y presentación del material de diligencia debida. - Diligencia debida y negociación: Comprender el proceso de diligencia debida y las tácticas de negociación. - Asegurar la inversión para el crecimiento: Cierre de acuerdos de inversión y obtención de financiación para el crecimiento.
28/3/2024	Unidad 13: Innovación y adaptabilidad	Husam Zakareh		- Navegar por el cambio y la incertidumbre: Adaptarse a los cambios y las incertidumbres del mercado. - Identificar nuevas oportunidades: Reconocer y capitalizar las tendencias emergentes. - Estrategias de innovación continua: Fomentar una cultura de innovación y mejora continua. - Preparar su empresa para el futuro: Anticiparse a los retos y oportunidades del futuro. - Concepto de pivote: Saber cuándo y cómo pivotar las estrategias empresariales. - Ágil como concepto: Implantar metodologías ágiles para el desarrollo y la gestión empresarial.
28/3/2024	Unidad 14: Cumplimiento legal y normativo			- Estructura empresarial y consideraciones legales: Tipos de estructuras empresariales y obligaciones legales. - Protección de la propiedad intelectual y contratos: Protección de los activos intelectuales. - Navegación por la normativa local e internacional: Cumplimiento de leyes y reglamentos.



## Datos de la formación

12 días de formación:

- 21/2/2024 Reunión
- 27/2/2024 Presencial
- 29/2/2024 Presencial
- 3/3/2024 Presencial
- 5/3/2024 Presencial
- 7/3/2024 Presencial
- 9/3/2024 Presencial
- 11/3/2024 Presencial

Además de realizar 14 - 19 - 20 - 25 / 03/ 2024

## Número de horas y sesiones

Los participantes han realizado un total de 33 horas adicionales, además de la visita sobre el terreno.

Durante los 7 días de formación presencial, 9 participantes estuvieron físicamente presentes, mientras que 3 se unieron a distancia desde diferentes regiones (Nablus, Ramallah, Qalqila) de las zonas rurales.

A lo largo del programa de formación se impartieron 21 sesiones en las que se trataron diversos contenidos.

## Lugar de la formación

Las sesiones presenciales se celebraron en el PCS, Jenin, 6ª planta, edificio Al Bareq.

Además, utilizamos el Programa FCC.

## Colaboraciones

Se forjaron colaboraciones a nivel local con diversas instituciones para garantizar la participación de jóvenes de zonas rurales en nuestra formación. Estas colaboraciones se basaron en acuerdos con organizaciones e instituciones locales que no sólo proporcionan lugares para nuestras actividades, sino que también ayudaron en los esfuerzos de divulgación. En particular, PCS cuenta con la Incubadora IDEA y mantiene numerosos acuerdos tanto con el sector público como con el privado, lo que amplía su alcance e impacto en la comunidad.



## Número de participantes y perfil

El programa contó con un total de 12 participantes, 9 de los cuales asistieron a sesiones presenciales y 3 participaron online. El perfil de los participantes fue variado, abarcando a personas de diversas procedencias, incluidos estudiantes, licenciados y empresarios.

## Satisfacción con la formación piloto

El 53,8% de los participantes consideraron que las actividades se ajustaban a sus expectativas o incluso las superaban. Esto indica una respuesta positiva por parte de estos participantes, ya que consideraron que las actividades estaban bien diseñadas, eran atractivas y contribuyeron eficazmente a su experiencia de aprendizaje. El 69,2% de los participantes consideró que las actividades estaban bien adaptadas a su nivel de competencia. Esto sugiere que las actividades se adaptaron adecuadamente a las habilidades, conocimientos y capacidades de los participantes, asegurando que no fueran ni demasiado exigentes ni demasiado básicas. Esta adecuación entre las actividades propuestas y los niveles de competencia contribuyó probablemente a una experiencia de aprendizaje más atractiva y eficaz para la mayoría de los participantes.

El 53,8% de los participantes estuvo totalmente de acuerdo en que la formación se ajustaba a lo establecido en la convocatoria; esto indica que una parte moderada de los participantes consideraba que el programa de formación se ajustaba bien a las expectativas establecidas en la convocatoria.

El 61,5% de los participantes consideró que la presentación de las unidades y actividades era innovadora y atractiva. Esto sugiere que el programa de formación utilizó enfoques creativos para impartir los contenidos, manteniendo a los participantes interesados e implicados a lo largo de las sesiones.

El 76,9% de los participantes se sintieron valorados y atendidos durante la formación. Esto sugiere que el programa de formación tuvo en cuenta los diversos intereses y capacidades de los participantes.

El 61,5% de los participantes se sintieron motivados y capaces de participar activamente en las sesiones de formación. Esto sugiere que los participantes estaban entusiasmados con su implicación en la formación y se comprometieron a participar activamente en el proceso de aprendizaje.

El 53,8% de los participantes se sintió inspirado y animado por las actividades para persistir en sus esfuerzos empresariales. Esto indica que las actividades proporcionaron valiosos conocimientos, recursos o experiencias que alimentaron la motivación y el compromiso de los participantes con su viaje empresarial. Aunque no hubo unanimidad, la respuesta positiva de estos participantes pone de relieve la eficacia de las actividades para fomentar la motivación y apoyar a los participantes en su empeño empresarial. El 69,2% de los participantes se mostraron muy satisfechos con la actuación de los formadores. Esto sugiere que los participantes consideraron que los formadores tenían conocimientos, experiencia y eran accesibles, lo que permitió una experiencia de aprendizaje positiva.



El alto nivel de acuerdo con esta afirmación refleja positivamente la capacidad de los formadores para transmitir información de forma eficaz, proporcionar apoyo y establecer una buena relación con los participantes, lo que contribuye al éxito general del programa de formación.

El 53,8% de los participantes consideró que las instrucciones proporcionadas durante las actividades eran claras y fáciles de seguir. Es esencial abordar las áreas en las que los participantes puedan haber encontrado las instrucciones poco claras para mejorar la claridad general y la eficacia de las actividades futuras.

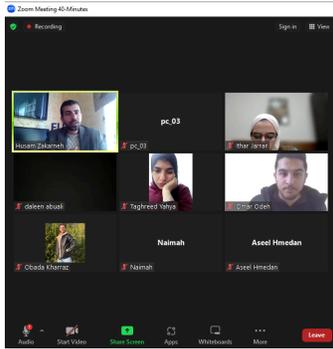
Finalmente 53.8% de los participantes percibieron un efecto beneficioso para sus compromisos en las actividades.

### Fotos de la Fase Piloto de Palestina





Co-funded by the  
European Union





## 5. Descripción de la Fase de Piloto Nacional en Túnez

### Agenda

Fecha	Temas tratados	Formador	Herramientas y técnicas de formación	Contenido y desarrollo
28/3/2024	Unidad 1: Introducción al proyecto	Akrem Kachai	A warm welcome from the trainer or facilitator, highlighting the importance of the training and expressing appreciation for participants' attendance.	<p>A lo largo de esta unidad, se presentó a los participantes el Proyecto Yerame, con una visión general en profundidad de su estructura, calendario y países participantes. También obtuvieron información valiosa de una encuesta sobre los retos y oportunidades a los que se enfrentan los jóvenes emprendedores en las zonas rurales, mejorando su comprensión y compromiso con el Ecosistema de Emprendimiento Rural Juvenil.</p> <p>Al término de esta unidad, los participantes habían adquirido una comprensión básica del Proyecto Yerame, incluidos su identificación, objetivos, organizaciones asociadas, grupo demográfico destinatario y estructura del plan operativo. Además, habían adquirido conocimientos fundamentales sobre el espíritu empresarial.</p>
28/3/2024	Unidad 2: Fundamentos del espíritu empresarial	Akrem Kachai	Interviews: One-on-one or group interviews with key stakeholders to understand	<p>Al término de esta unidad, los participantes habían adquirido conocimientos básicos sobre el proyecto Yerame, como su identificación, objetivos, organizaciones asociadas, población destinataria y estructura del plan operativo. Además, habían adquirido conocimientos fundamentales sobre el espíritu empresarial.</p> <p>La sesión comenzó con una orientación sobre los objetivos básicos, que allanó el camino para sesiones de inmersión en la generación de ideas y ejemplos reales de empresas rurales de éxito. A lo largo del programa, los participantes se involucraron activamente en un sinnúmero de actividades dinámicas, como talleres, estudios de casos, sesiones de generación de ideas, presentaciones de ponentes invitados, ejercicios de simulación, sesiones de pitching, excursiones sobre el terreno, proyectos de grupo, simulaciones de juegos de rol y sesiones de reflexión, todas ellas encaminadas a reforzar los principios fundamentales y fomentar las competencias prácticas.</p>
30/3/2024	Unidad 3: Investigación de mercados	Akrem Kachai	Activities, Vídeos	<p>La sesión comenzó con una orientación sobre los objetivos básicos, que allanó el camino para sesiones de inmersión en la generación de ideas y ejemplos reales de empresas rurales de éxito. A lo largo del programa, los participantes se involucraron activamente en un sinnúmero de actividades dinámicas, como talleres, estudios de casos, sesiones de generación de ideas, presentaciones de ponentes invitados, ejercicios de simulación, sesiones de pitching, excursiones sobre el terreno, proyectos en grupo, simulaciones de juegos de rol y sesiones de reflexión, todo ello con el fin de reforzar los principios fundamentales y fomentar las competencias prácticas.</p>



30/3/2024	Unidad 4: Lienzo de modelo de negocio	Akrem Kachai	Cnvizers	<p>- La Unidad 4 introdujo a los estudiantes en el ámbito del Business Model Canvas, un instrumento esencial para dar forma a los anteproyectos empresariales. Equipados con una comprensión de su marco y componentes básicos, los estudiantes se embarcaron en el viaje de la formulación de sus planes de negocio utilizando esta herramienta versátil.</p> <p>Al finalizar este segmento, los estudiantes no sólo comprendieron las complejidades del Business Model Canvas, sino que también comenzaron la fase de redacción de sus planes de negocio. La sesión profundizó en varias facetas del Lienzo del Modelo de Negocio, como su definición, sus ventajas inherentes, los nueve elementos fundamentales, su contexto histórico, su trayectoria evolutiva y su aplicabilidad en diversos paradigmas empresariales. Además, los estudiantes exploraron adaptaciones como el Lienzo de Modelo de Negocio Social y el Lienzo de Modelo de Negocio Sostenible, ampliando sus horizontes conceptuales.</p> <p>Un aspecto central del discurso fue el reconocimiento del Lienzo del Modelo Empresarial como instrumento estratégico meticulosamente elaborado para diseccionar y amalgamar visualmente los modelos empresariales, mejorando así las perspectivas de éxito. Compuesto por nueve elementos interconectados, como los segmentos de clientes, la propuesta de valor, los canales y la estructura de costes, el lienzo ofrece una visión sucinta de la empresa prevista. Entre los atributos dignos de mención de la metodología del lienzo figuran su practicidad, su atractivo visual, su capacidad para fomentar la colaboración y su adaptabilidad a la dinámica cambiante de los proyectos.</p> <p>La actividad central de la Unidad 4, titulada «Idea de emprendimiento rural», se inspiró en el «Plan de negocio de emprendimiento rural» de la Guía EntreComp. Los participantes aprovecharon el poder del modelo Canvas para iniciar la articulación de sus conceptos empresariales. Guiados por las características de su negocio, los participantes identificaron el modelo más adecuado y recibieron comentarios constructivos y recomendaciones para reforzar su desarrollo.</p>
5/4/2024	Unidad 5: Planificación y estrategia empresarial	Akrem Kachai	We use Padlet as tool for this unit	<p>La Unidad 5 subrayó la importancia fundamental de elaborar un sólido plan empresarial y aplicar metodologías de planificación estratégica para garantizar un éxito sostenido a largo plazo. Los participantes adquirieron los conocimientos y competencias necesarios para elaborar planes empresariales persuasivos, definir objetivos estratégicos, realizar evaluaciones exhaustivas de la competencia y formular modelos financieros y estrategias de financiación.</p> <p>A lo largo de esta sesión, los participantes fueron capacitados para embarcarse en el viaje de la excelencia empresarial armados con las herramientas necesarias para navegar por las complejidades de la planificación empresarial. Entre los componentes esenciales se incluía una orientación detallada sobre la estructuración de planes empresariales completos, el establecimiento de objetivos estratégicos SMART (específicos, medibles, alcanzables, pertinentes y sujetos a plazos), la ejecución de meticulosos análisis competitivos para obtener información práctica y la elaboración de intrincados modelos financieros junto con astutas estrategias de financiación.</p> <p>Al adoptar el espíritu de la planificación estratégica, los participantes se prepararon para navegar por el panorama empresarial con confianza y previsión, sentando las bases de un éxito duradero. Armados con un profundo conocimiento de los matices que intervienen en la elaboración de planes de negocio convincentes y la aplicación de metodologías eficaces de planificación estratégica, los participantes estaban preparados para embarcarse en sus viajes empresariales con claridad y convicción.</p>
5/4/2024	Unidad 6: Construir su producto o servicio (Proyectos técnicos)	Akrem Kachai	Social Media Listening Tools	<p>La Unidad 6 marcó la transición a la fase de aplicación práctica de los proyectos, en la que los estudiantes se dividieron en dos grupos -tecnológicos y no tecnológicos- para adentrarse en el terreno de los prototipos y los Productos Mínimos Viables (PMV). Estas herramientas indispensables permiten evaluar las necesidades y demandas de los clientes antes de desarrollar productos o servicios a gran escala.</p> <p>Al término de esta unidad, los participantes habían perfeccionado su capacidad de discernir entre MVP y prototipos, utilizando plataformas</p>



				<p>técnicas como Figma, Adobe XD, Photoshop e Illustrator para la creación de prototipos. Además, utilizaron hábilmente recursos gratuitos como Bubble y WordPress para la creación de MVP y el desarrollo de sitios web, junto con una hábil selección de nombres de dominio y la estructuración de planes de negocio completos. Se dieron vida a los bocetos iniciales de los prototipos de los proyectos, conceptualizados inicialmente en papel.</p> <p>Se esclareció el marco de un plan de empresa, que incluye secciones esenciales como el resumen ejecutivo, la descripción de la empresa, los productos y servicios, los hitos del proyecto, el plan de marketing, el equipo directivo y los datos financieros.</p> <p>Un aspecto destacado de esta unidad fue el reconocimiento de los MVP y prototipos como potentes instrumentos para poner a prueba conceptos empresariales de forma económica y rápida. Al facilitar la evaluación de las ideas centrales, las capacidades técnicas y la viabilidad de mercado, estas herramientas refuerzan las probabilidades de éxito y proporcionan información inestimable para orientar eficazmente la trayectoria de desarrollo.</p>
6/4/2024	Unidad 7: Liderazgo y creación de equipos	Akrem Kachai	Team working	<p>La sesión subrayó el papel fundamental del liderazgo y la creación de equipos como elementos clave del triunfo empresarial, que guían a las empresas a través de paisajes dinámicos hacia un crecimiento duradero. Al navegar por estos principios fundamentales en nuestro viaje empresarial, descubrimos las vías para nutrir equipos resistentes, catalizar la innovación y forjar una trayectoria hacia el éxito en un entorno empresarial en constante evolución.</p> <p>La sesión sobre liderazgo y creación de equipos exploró el terreno del liderazgo eficaz y la dinámica de equipo, dotando a los empresarios de las herramientas necesarias para inspirar, guiar y tomar decisiones estratégicas. A través de estudios de casos reales y sesiones interactivas, los participantes perfeccionaron sus habilidades para liderar con autenticidad, adaptabilidad y perspicacia estratégica. Los ejercicios de creación de equipos y los proyectos de colaboración fomentaron el desarrollo de equipos cohesionados y sinérgicos, preparados para el logro colectivo.</p> <p>Los participantes participaron activamente en actividades de autoevaluación para discernir sus estilos de liderazgo y explorar la aplicación de diversos modelos. Los ejercicios prácticos de creación de equipos facilitaron la colaboración y el fomento de la confianza, complementados por talleres centrados en la comunicación eficaz y la resolución de conflictos, herramientas prácticas para fomentar una cultura de equipo positiva. La sesión hizo hincapié en la creación de una cultura organizativa propicia y profundizó en la dinámica del trabajo en equipo entre cofundadores, mejorando la destreza práctica de los participantes en la creación de equipos para contextos empresariales del mundo real.</p>
7/4/2024	Unidad 8: Operaciones y ejecución	Mohamed amine kouki		<p>La sesión subrayó el papel fundamental del liderazgo y la creación de equipos como elementos esenciales del triunfo empresarial, que guían a las empresas a través de paisajes dinámicos hacia un crecimiento duradero. Al navegar por estos principios fundamentales en nuestro viaje empresarial, descubrimos las vías para nutrir equipos resistentes, catalizar la innovación y forjar una trayectoria hacia el éxito en un entorno empresarial en constante evolución.</p> <p>La sesión de Liderazgo y Creación de Equipos exploró el terreno del liderazgo eficaz y la dinámica de equipo, dotando a los empresarios de las herramientas necesarias para inspirar, guiar y tomar decisiones estratégicas. A través de estudios de casos reales y sesiones interactivas, los participantes perfeccionaron sus habilidades para liderar con autenticidad, adaptabilidad y perspicacia estratégica. Los ejercicios de creación de equipos y los proyectos de colaboración fomentaron el desarrollo de equipos cohesionados y sinérgicos, preparados para el logro colectivo.</p> <p>Los participantes participaron activamente en actividades de autoevaluación para discernir sus estilos de liderazgo y explorar la aplicación de diversos modelos. Los ejercicios prácticos de creación de equipos facilitaron la colaboración y el fomento de la confianza, complementados por talleres centrados en la comunicación eficaz y la resolución de conflictos,</p>



				<p>herramientas prácticas para fomentar una cultura de equipo positiva. La sesión hizo hincapié en la creación de una cultura organizativa propicia y profundizó en la dinámica del trabajo en equipo entre cofundadores, mejorando la destreza práctica de los participantes en la creación de equipos para contextos empresariales del mundo real.</p>
7/4/2024	Unidad 9: Marketing y Marca	Mohamed amine kouki		<p>La sesión subrayó el papel fundamental del liderazgo y la creación de equipos como elementos clave del triunfo empresarial, que guían a las empresas a través de paisajes dinámicos hacia un crecimiento duradero. Al navegar por estos principios fundamentales en nuestro viaje empresarial, descubrimos las vías para nutrir equipos resistentes, catalizar la innovación y forjar una trayectoria hacia el éxito en un entorno empresarial en constante evolución.</p> <p>La sesión sobre liderazgo y creación de equipos exploró el terreno del liderazgo eficaz y la dinámica de equipo, dotando a los empresarios de las herramientas necesarias para inspirar, guiar y tomar decisiones estratégicas. A través de estudios de casos reales y sesiones interactivas, los participantes perfeccionaron sus habilidades para liderar con autenticidad, adaptabilidad y perspicacia estratégica. Los ejercicios de creación de equipos y los proyectos de colaboración fomentaron el desarrollo de equipos cohesionados y sinérgicos, preparados para el logro colectivo.</p> <p>Los participantes participaron activamente en actividades de autoevaluación para discernir sus estilos de liderazgo y explorar la aplicación de diversos modelos. Los ejercicios prácticos de creación de equipos facilitaron la colaboración y el fomento de la confianza, complementados por talleres centrados en la comunicación eficaz y la resolución de conflictos, herramientas prácticas para fomentar una cultura de equipo positiva. La sesión hizo hincapié en la creación de una cultura organizativa propicia y profundizó en la dinámica del trabajo en equipo entre cofundadores, mejorando la destreza práctica de los participantes en la creación de equipos para la cooperación empresarial en el mundo real.</p>
7/4/2024	Unidad 10: Finanzas	Mohamed amine kouki		<p>Esta sesión profundizó en los aspectos básicos de la gestión financiera, fundamentales para los aspirantes a empresarios de diversos sectores. Abarcó un examen exhaustivo de las estructuras de costes, las proyecciones de ingresos, el análisis del punto de equilibrio y la comprensión de los estados de ingresos y de flujo de caja, todos ellos fundamentales para fomentar la sostenibilidad y el crecimiento de las iniciativas empresariales.</p> <p>Al término de la sesión, los participantes habían adquirido destreza en estrategias de fijación de precios, cálculo de costes de establecimiento y funcionamiento, determinación de los puntos de equilibrio y comprensión de los formatos de las cuentas de resultados, los balances y los estados de flujo de caja. También distinguieron entre beneficio bruto y beneficio neto.</p> <p>Se hizo hincapié en la estructura de costes, dilucidando la importancia de categorizar todos los gastos en que se incurre al iniciar y explotar una empresa, incluidos los costes fijos (como el alquiler) y los costes variables (que fluctúan con la producción). Este desglose sirve de brújula para la toma de decisiones.</p>
7/4/2024	Unidad 11: Estrategias de escalado y Growth Hacking	Akrem Kachai		<p>La unidad sobre «Estrategias de escalado y pirateo del crecimiento» se embarcó en un viaje transformador destinado a abordar los retos únicos que se plantean en las zonas rurales. Dotó a los participantes de un sólido conjunto de herramientas diseñadas para impulsar a las empresas de las regiones rurales a nuevas cotas a través de la escalada efectiva y el pirateo del crecimiento, en perfecta consonancia con el contexto más amplio del desarrollo rural. La exploración profundizó en estrategias y técnicas indispensables para fomentar la expansión empresarial, divididas en seis módulos que abarcaban aspectos críticos de la ampliación y la piratería del crecimiento. Los participantes se sumergieron en una experiencia de aprendizaje exhaustiva, que combinaba a la perfección conocimientos teóricos con aplicaciones prácticas para obtener resultados tangibles..</p>



7/4/2024	Unidad 12: Pitching y relaciones con los inversores	Mohamed amine kouki		El taller «Pitching y relaciones con los inversores» comenzó con la presentación por parte del moderador de su objetivo: despertar la creatividad, priorizar las ideas y destacar el valor de los conceptos innovadores en la iniciativa empresarial rural para ganar la confianza de los inversores. Los participantes se dedicaron a generar ideas, seguidas de presentaciones individuales y ejemplos reales de empresas rurales de éxito. La actividad «Subasta de ideas» animó a los participantes a aportar ideas empresariales relacionadas con las comunidades rurales. El uso de dinero ficticio para «pujar» por ideas fomenta la creatividad y los debates sobre conceptos innovadores para la iniciativa empresarial rural.
8/4/2024	Unidad 13: Innovación y adaptabilidad	Akrem Kachai		El objetivo de la sesión de formación era dotar a los jóvenes empresarios rurales de las habilidades y herramientas esenciales necesarias para sortear con destreza los cambios, aprovechar las oportunidades y cultivar la innovación y la adaptabilidad en sus empresas. A través de una armoniosa combinación de aprendizaje teórico y actividades prácticas, los participantes pudieron adquirir conocimientos de valor incalculable, enriqueciendo así su trayectoria empresarial y reforzando su capacidad de éxito.
8/4/2024	Unidad 14: Cumplimiento legal y normativo			Comprender las diferentes estructuras empresariales y sus implicaciones legales. Explorar el proceso de constitución de diversas entidades, como empresas unipersonales, sociedades colectivas, sociedades anónimas y sociedades de responsabilidad limitada. Abordar las obligaciones legales asociadas a cada estructura empresarial.

## Datos de la formación

### Presencial:

- 28 de marzo 14:00-20:00 (F2F)
- 30 de marzo 14:00-20:00 (F2F)
- 5 de abril 10:00-18:00 (F2F)
- 7 de abril 10:00-18:00 (F2F)

### Online:

- 6 de abril 10:00-14:00
- 8 de abril 10:00-14:00

## Número de horas y sesiones

En total se impartieron 28 horas de formación sincrónica más 8 horas de formación asincrónica.

- Ambas sesiones de formación duraron 5 días. En total se impartieron 7 días de formación entre participantes presenciales (4 días) y participantes en línea (1 día en línea).
- Sesiones: 17 sesiones por curso distribuidas en 1 sesión de presentación de formadores, participantes y fundamentos del curso, 1 de objetivos y expectativas de la formación, 14 sesiones (1 por unidad) y 1 sesión de evaluación.

## Lugar de la formación

- Presencial: «Hotel África», Túnez
- Online: Equipos Microsoft

## Colaboraciones

Las sesiones piloto presenciales se impartieron en el corazón de Túnez, en una zona céntrica que sirve de centro neurálgico para las regiones circundantes. La iniciativa de formación se benefició de la colaboración de las autoridades locales y las partes interesadas, que facilitaron la provisión de instalaciones de formación y apoyaron la promoción del curso dentro de la comunidad.

## Número de participantes y perfil

El programa contó con un total de 15 participantes, 5 de los cuales asistieron a cursos presenciales. El perfil de los participantes era variado, y abarcaba a personas de diversas procedencias, como estudiantes, licenciados y profesionales del sector. Nuestra estrategia de comunicación está diseñada para garantizar una difusión eficaz de la información y el compromiso con las partes interesadas a lo largo del programa de formación. Empleamos un enfoque polifacético que abarca diversos canales y tácticas para llegar a nuestro público objetivo y facilitar una interacción significativa.

Do you have experience in entrepreneurship?

7 réponses

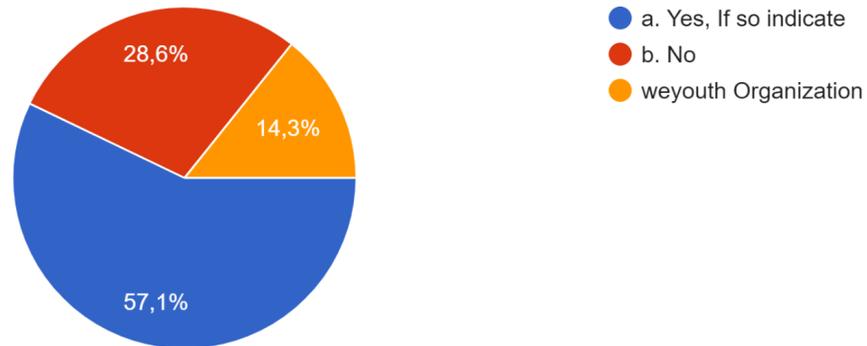


El 85,7% de los participantes ha recibido formación empresarial anteriormente.



## 2. Have you received Entrepreneurial training before?

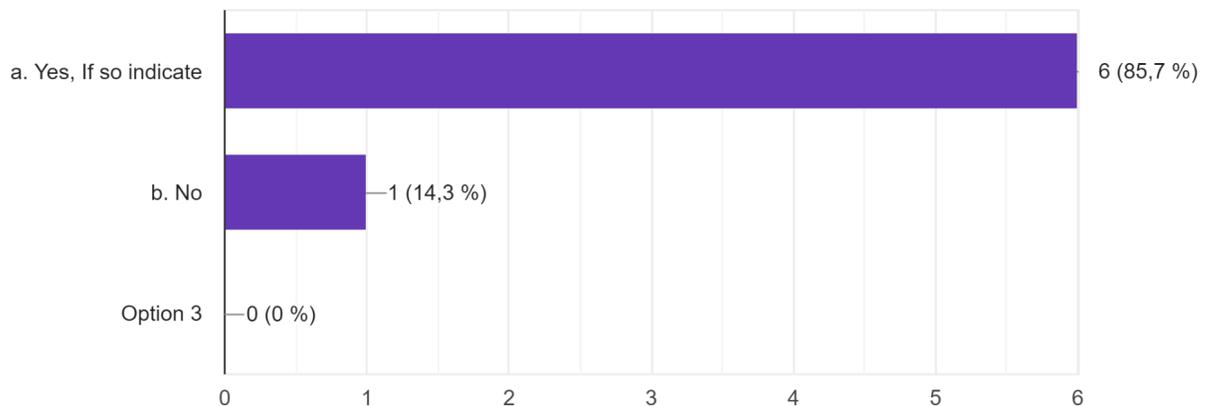
7 réponses



El 71,4% de los participantes ha recibido antes ayuda financiera para crear una empresa.

## 4. Have you heard of EntreComp Framework?

7 réponses



## Satisfacción con la Fase Piloto

Un significativo 58,6% de los participantes se mostraron satisfechos, ya que cumplieron o superaron sus expectativas en relación con las actividades de formación. Este sentimiento positivo sugiere que las actividades estaban bien estructuradas, eran atractivas y mejoraban eficazmente su experiencia de aprendizaje. Además, una mayoría sustancial (72,4%) consideró que las actividades se ajustaban adecuadamente a su nivel de conocimientos, lo que indica un enfoque adaptado y propicio para un aprendizaje eficaz sin ser excesivamente exigente o simplista. Es probable que esta adecuación contribuyera a aumentar el compromiso y la competencia de la mayoría de los participantes.



Además, una parte considerable (58,6%) estaba totalmente de acuerdo en que el programa de formación se ajustaba a las expectativas descritas en la invitación. Esto indica un consenso moderado en cuanto a la fidelidad del programa a las promesas iniciales, lo que fomenta un sentimiento de fiabilidad y confianza entre los participantes. Además, la mayoría (65,5%) consideró que la presentación de las unidades y las actividades era innovadora y cautivadora, lo que implica que se emplearon métodos creativos de impartición, que mantuvieron el interés y la participación de los participantes.

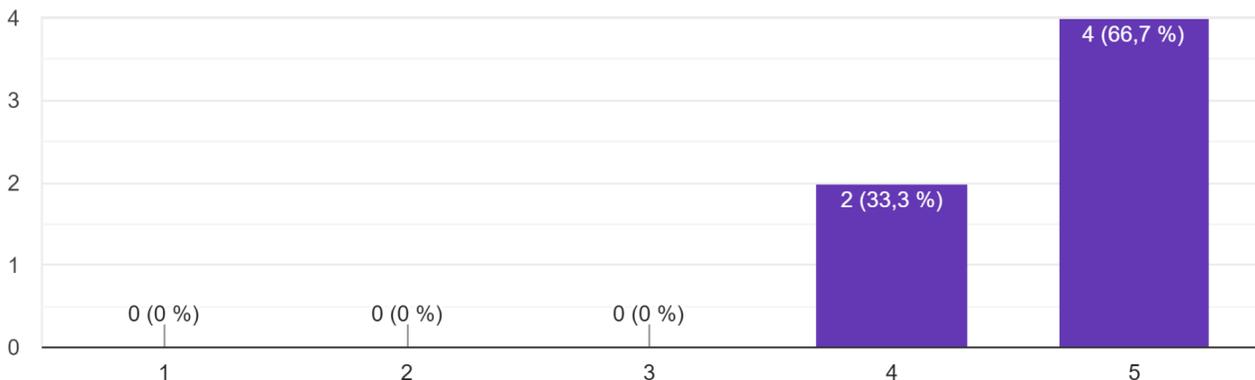
Los comentarios también destacan la sensación de valor e inclusión de los participantes durante la formación, ya que el 79,3% manifestó sentirse valorado y acomodado. Este reconocimiento sugiere que el programa reconoció y atendió las diversas necesidades e intereses de los participantes, mejorando su satisfacción y compromiso general. Además, el 65,5% afirmó sentirse motivado y participar activamente durante las sesiones, lo que indica un alto nivel de entusiasmo y compromiso con el proceso de aprendizaje.

En cuanto a los esfuerzos empresariales, el 58,6% se sintió inspirado y animado por las actividades para persistir en sus esfuerzos. Esto subraya la eficacia de la formación a la hora de proporcionar valiosos conocimientos y recursos que refuerzan la motivación y dedicación de los participantes a su viaje empresarial. Del mismo modo, la mayoría (72,4%) se mostró muy satisfecha con la actuación de los formadores, afirmando su competencia, accesibilidad y contribución a un entorno de aprendizaje positivo.

Por último, el 58,6% consideró que las instrucciones proporcionadas durante las actividades eran claras y fáciles de seguir. Abordar cualquier área de ambigüedad en las instrucciones es crucial para mejorar la claridad general y la eficacia en futuras actividades. En general, una proporción significativa (58,6%) percibió un impacto beneficioso de su participación en las actividades, lo que refleja positivamente la eficacia y relevancia del programa de formación.

1) The activities carried out met my expectations.

6 réponses

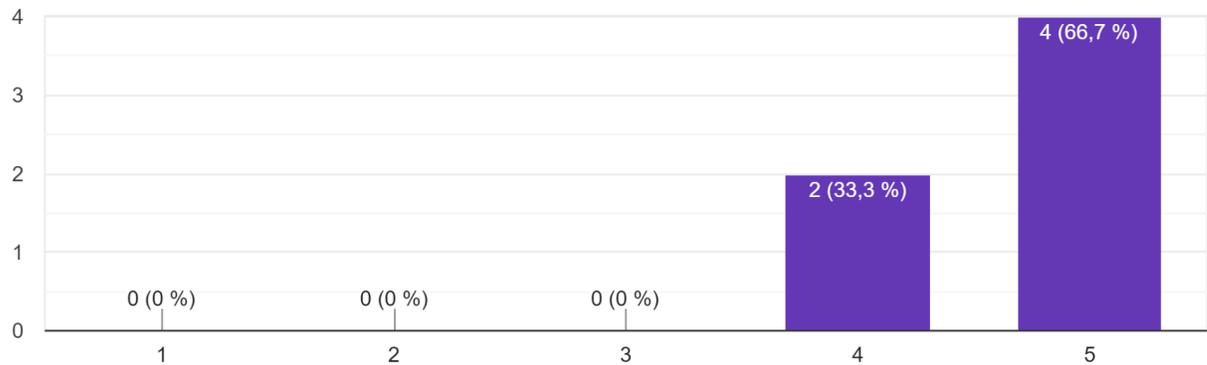




Los participantes consideraron que las actividades se ajustaban a sus expectativas o incluso las superaban.

11) Participation in the activities and sessions has had a positive impact on my training.

6 réponses



El 66.7% de los participantes sintió que las actividades se ajustaban bien a su nivel de competencia.

## Fotos de la Fase Piloto de Túnez





## 6. Descripción de la Fase Piloto en Italia

### Agenda

Giorno 1 17 aprile 2024	
Tempo	Argomento
9.00-9.15	Presentazioni
9.15-10.15	Unità 1 – Introduzione al progetto
10.15-11.15	Unità 2- Fondamenti di imprenditorialità
11.15-11.30	Pausa
11.30-12.30	Unità 3 – Ricerche di mercato
12.30-13.30	Unità 4 – Canvas del modello di business
13.30-14.30	Pranzo
14.30-15.30	Unità 5 – Pianificazione e strategia aziendale
15.30-16.30	Unità 6 – Costruire il tuo prodotto o servizio
16.30 – 17.30	Unità 7 – Leadership e Team Building

Agenda Día 1

Giorno 2 18 aprile 2024	
Tempo	Argomento
9.00-10.00	Unità 8 – Operazioni ed esecuzioni
10.00-11.00	Unità 9 – Marketing e marchio
11.00-11.15	Pausa
11.15-12.15	Unità 10 – Finanza
12.15-13.15	Unità 11 – Strategie di scalabilità e growth hacking
13.15 – 14.15	Pranzo
14.15-15.15	Unità 12 – Presentazione e relazioni con gli investitori
15.15-16.15	Unità 13 – Innovazione e adattabilità
16.15-17.15	Unità 14 – Conformità legale e normativa
17.15 – 17.30	Conclusioni

Agenda Día 2

### Datos de la formación

17 - 18 de abril de 2024, de 9.00 a 17.30 horas

### Número de horas y sesiones

Número de horas 16 Sesiones: 14

### Lugar de la formación

Online

### Colaboraciones

A efectos de esta formación piloto, CEIPES ha contactado con organizaciones locales que trabajan en el ámbito de la juventud y la empresa rural, así como con Ayuntamientos de zonas rurales.

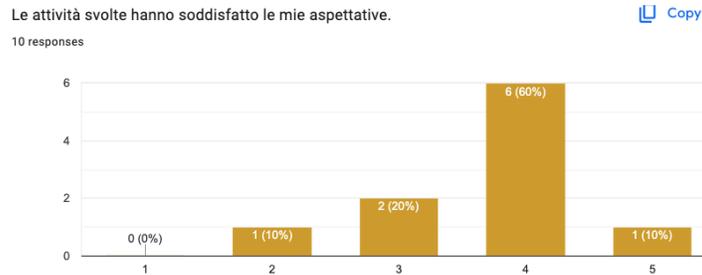
### Número de participantes y perfil

17 personas se inscribieron en la formación, en su mayoría de edades comprendidas entre los 26 y los 30 años. Su nivel educativo era principalmente de secundaria.

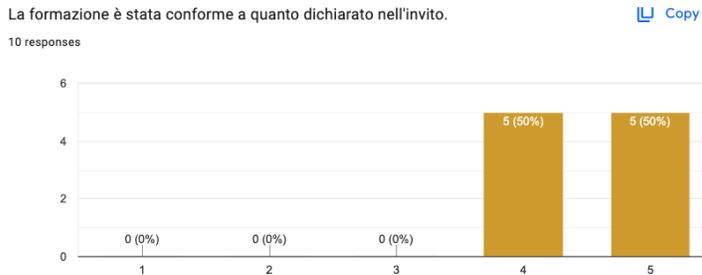


## Satisfacción con la formación piloto

Las expectativas de los participantes se han cumplido en su mayoría y el nivel de satisfacción puede calificarse de bueno, situándose la mayoría de las respuestas entre 3,4 y 5:



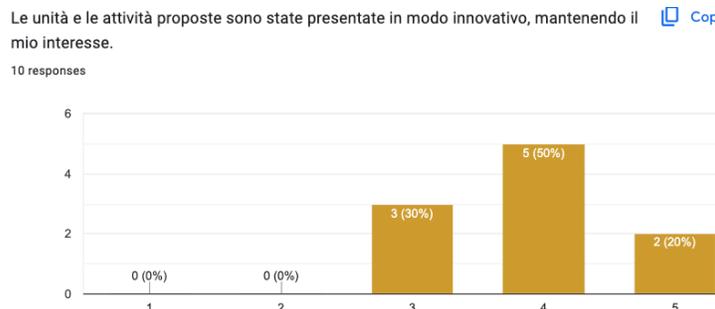
Los participantes también encontraron que el training fuese coherente con lo que se había anunciado:



La mayoría de participantes estaban satisfechos en cuanto a la correspondencia con sus intereses y necesidades personales en el ámbito del espíritu empresarial:



La metodología utilizada y el formador han sido evaluados como buenos:



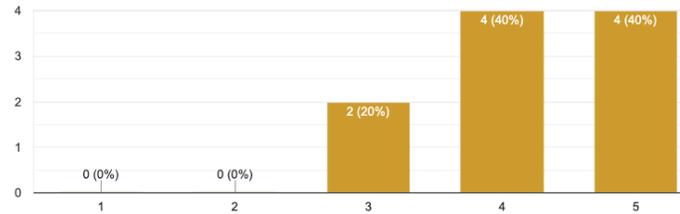


Co-funded by the European Union



I formatori hanno soddisfatto le mie aspettative in termini di esperienza e vicinanza trasmessa. [Copy](#)

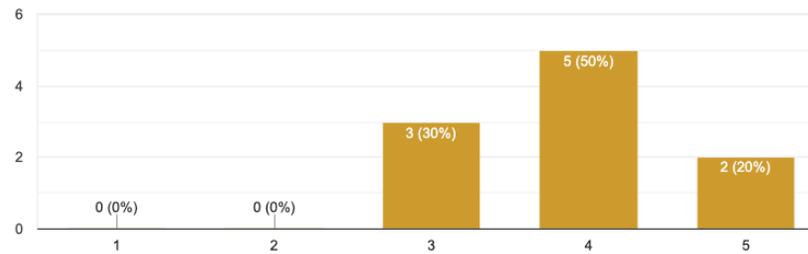
10 responses



Por último, en cuanto al impacto, todos los participantes respondieron de forma positiva:

La participación en las actividades y sesiones ha tenido un impacto positivo en mi formación. [Copy](#)

10 responses



## Fotos de la Fase Piloto de Italia





Co-funded by the European Union



DP GS MM MM LP F ML

Daniela Pa... Giorgia Sa... Maria Pia... maria clar... Loredana... Fausto (U... Malia Lup...

ActivityView

Training Course - Protected... - Saved to My PC

File Home Insert Draw Design Transitions Animations Slide Show Record Review View Help

67

68

69

70

71

72

### Key Activities: fare, vendere e supportare

Il blocco delle **Key Activities** comprende tutte le **attività necessarie per la creazione di una proposta di valore**.

A queste, si affiancano i processi più efficienti per raggiungere il target, mantenere le relazioni con i clienti e, ovviamente, generare ricavi. Le attività chiave possono essere distinte in tre tipologie: produttive, di problem solving, di manutenzione o sviluppo.

### Key Partners, le alleanze strategiche

A popolare il blocco dei Key Partners è la **rete di fornitori e partners con cui l'azienda collabora** per creare valore da offrire al cliente. Un'impresa, infatti, non è una struttura autosufficiente, quanto piuttosto un sistema che agisce all'interno di un contesto più ampio, supportato da attori esterni. Stringere alleanze strategiche risponde alle necessità aziendali di ridurre i costi, diminuire i rischi della concorrenza e acquisire particolari risorse ed attività.

CEIPES

Claudia Blu

Maria Pia Di Marco (Unverified)

Gabriela Ursò

Loredana Pace (Unverified)

Daniela Pace (Unverified)

Malia Lupo (External)

Stefania Pulvino (Unverified)

GS

Giorgia Saccheri (Unverified)

F

Fausto (Unverified)

## 7. Descripción de la Fase Piloto en España

### Agenda

#### Día 1: Viernes 22 de Marzo

Tiempo	Contenido y desarrollo
5'	Llegada de los participantes
5'	Presentación del equipo de formación
10'	Presentaciones del grupo de participantes
5'	<b>Unidad 1: Presentación del proyecto</b>
10'	Marco EntreCOMP + explicación de las competencias
5'	Necesidades del grupo
5'	Contenido de la sesión y división del trabajo
25'	Análisis de necesidades de las zonas rurales: <ul style="list-style-type: none"> <li>● Análisis conjunto de necesidades en grupos, Nichos de mercado</li> <li>● Puesta en común de información y actividad de lupa</li> </ul>
	<b>Unidad 2 - Introducción</b>
25'	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Diferencia entre empresario y emprendedor <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Tiempo de dibujo individual, Presentación de las características Definición según el marco</li> </ul> </li> </ul>
10'	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Tipos de espíritu empresarial - breve explicación de los mismos</li> <li>● Design Thinking + mentalidad emprendedora <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Charla sobre el pensamiento lateral para la propuesta de soluciones</li> </ul> </li> </ul>
30'	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mapeo del ecosistema + ejercicio práctico <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Casos prácticos de empresas exitosas y no exitosas: aplicar el pensamiento de diseño</li> </ul> </li> </ul>
10'	Conclusiones, preguntas y respuestas y clausura

#### Día 1. Actividades asíncronas: (2 horas):

- Expectativas más detalladas.
- Investigación y análisis de casos de éxito en su área - (identificación de factores de éxito, propuesta de valor añadido). y justificación del porqué.
- Reflexión sobre tu lupa / idea de negocio (reflexionar sobre competencias, factores).
- Lectura de contenidos

## Día 2: Lunes 25 de Marzo

Tiempo	Contenido y desarrollo
	Llegada de los participantes
10-15'	Comentarios y resolución de dudas con los ejercicios asíncronos
45'	Presentación de ideas de negocio al equipo (LUPA)
5'-1h	<b>Unidad 3 - Estudio de mercado (10')</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Análisis DAFO: Análisis del mercado</li> <li>● Tipos de análisis: clientes - Buyer Persona + ejercicio práctico: identificar mi Buyer Persona</li> <li>● Objetivos SMART: Análisis de la competencia</li> <li>● AI en la empresa - añadir valor</li> </ul>
DESCANSO	
30'	<b>Unidad 4 - Business Model Canvas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Explicación del Business Model Canvas</li> <li>● Añadir el enfoque de sostenibilidad + ODS - Estrategia de alcance</li> <li>● Análisis del modelo (ejemplo)</li> </ul>
30'10'	<b>Unidad 5 - Planificación y estrategia empresarial</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Plan de empresa + práctica en grupo</li> <li>● Breve presentación y preguntas</li> </ul>
10' 20'	<b>Unidad 6 - Crear su producto o servicio</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Explicación del MVP + casos de éxito</li> <li>● Prototipo vs. MVP</li> <li>● Práctica - diseño de un MVP</li> </ul>
10'	Conclusiones, preguntas y respuestas y clausura

Día 2. Actividades asíncronas: (2 horas):

- Idea de negocio con objetivos SMART
- Ejercicio práctico de Business Model Canvas



### Día 3: Martes 26 de Marzo

Tiempo	Contenido y desarrollo
	Llegada de los participantes
15'	<b>Unidad 7 - Liderazgo</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● El buen líder, pinta un monigote con todas las características relevantes + explicación en grupo.</li> <li>● Liderazgo - definición + características según el manual</li> <li>● Creación de grupos y resolución de conflictos. Problemas que pensamos que pueden ocurrir y cómo los resolveríamos + Casos prácticos de cómo resolver situaciones - Role Play</li> </ul>
15'	
20'	
5'	<b>Unidad 8 - Operaciones</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Breve introducción</li> <li>● Juego de eficacia (Girona) + presentación de conclusiones</li> <li>● Explicación de la eficacia - KPI</li> <li>● Metodología Agile &amp; Lean y Six Sigma</li> <li>● Por qué es importante el liderazgo en esta unidad</li> </ul>
15'	
10'	
20'	
10'	
DESCANSO 10'	
10'	<b>Unidad 9 - Marketing</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Presentación de YG sobre Branding e Identidad Corporativa</li> <li>● Estrategia de marketing vs. Plan de marketing + ejemplos</li> <li>● Buyer Persona + ejercicio: identificar mi Buyer persona</li> <li>● Storytelling en Marketing (vídeo de Amazon Polonia)</li> <li>● Estrategias de marketing y marketing digital</li> <li>● Explicación de las 4c y las 9p del marketing</li> </ul>
5'	
15'	
10'	
10'	
5'	
	<b>Unidad 10 - Finanzas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Estructura de costes</li> <li>● Proyección de ingresos y punto de equilibrio</li> <li>● Cuenta de pérdidas y ganancias y estado de flujos de caja</li> </ul>
10'	Conclusiones, Q&A y cierre

Día 3. Actividades asíncronas: (1 hora):

- Diseñar nombre/logotipo
- Financiación (estimación de los costes iniciales)



#### Día 4: 27 de Marzo

Tiempo	Contenido y desarrollo
5'	Llegada de los participantes
10' 20'	<b>Unidad 11- Estrategia de crecimiento</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Plan de ejecución estratégica</li> <li>● Medición del rendimiento (KPI) Análisis de casos prácticos.</li> <li>● Tarea de tutoría: Desarrollo de un plan integral de escalado y hacking de crecimiento</li> </ul>
5' 10' 10' 30'	<b>Unidad 12- Pitching y relaciones con inversores</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Teoría: Elevator Pitch (elementos clave)</li> <li>● Genera tu pitch</li> <li>● Speed dating y reflexión</li> <li>● Actividad práctica: Subasta de ideas</li> </ul>
	DESCANSO
20' 15' 20'	<b>Unidad 13- Innovación y adaptabilidad</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Navegar por el cambio y la incertidumbre + práctica</li> <li>● Estrategias para fomentar la innovación</li> <li>● Gestión ágil del cambio + práctica</li> <li>● Afrontar el «fracaso»</li> </ul>
10' 20' 10'	<b>Unidad 14- Cumplimiento legal y normativo</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Unidad 14- Cumplimiento legal y normativo</li> <li>● Pasos para crear una empresa</li> <li>● Redes nacionales de apoyo</li> <li>● PAE y CIRCE</li> </ul>
10'	Conclusiones, Q&A y cierre
20'	Evaluación y cierre

Día 4. Actividades asíncronas: (3 horas):

- Revise, complete y envíe todas las tareas del curso (las que ya ha completado y las que aún no ha empezado/completado).
- Defina 2 ó 3 estrategias de escalado que desee utilizar.
- Mejorar el Elevator Pitch
- Lea los contenidos de las unidades 11, 12, 13 y 14.

### Datos de la formación

Curso de formación presencial:

- 7 de marzo 16:00-20:00 (F2F)
- 8 de marzo 16:00-19:00 (F2F)
- 14 de marzo 16:00-20:00 (F2F)



- 27 de marzo\* 10:00-14:00 (en línea)

Curso de formación en línea:

- 22, 25, 26 y 27 de marzo\* 10:00-14.00 (Online)

\*El 27 de marzo reunimos a los participantes de los cursos presencial y en línea.

### Número de horas y sesiones

En total DEFOIN impartió 27 horas de formación sincrónica más 8 horas en formación asincrónica.

- Curso de formación presencial: 15 horas sincronicas más 8 asincronicas
- Curso de formación en línea: 16 horas sincronicas más 8 asincronicas.

Ambas formaciones (la presencial y la online) han tenido una duración de 4 días. En total se realizaron 7 jornadas de formación entre participantes presenciales (3 días más 1 online) y participantes online (4 días online).

Sesiones: 17 sesiones por curso distribuidas en 1 sesión de presentación de formadores, participantes y fundamentos del curso, 1 de objetivos y expectativas de la formación, 14 sesiones (1 por unidad) y 1 sesión de evaluación.

### Lugar de la formación

Presencial: «La casa del Mar» en San Juan de la Arena, Asturias.

Online: Equipos Microsoft .

### Colaboraciones

DEFOIN impartió la Fase Piloto presencialmente en San Juan de la Arena, un pueblo rural (considerado en alto riesgo de despoblación en Asturias) y contó con la colaboración del ayuntamiento de Soto del Barco (del que depende San Juan de la Arena).

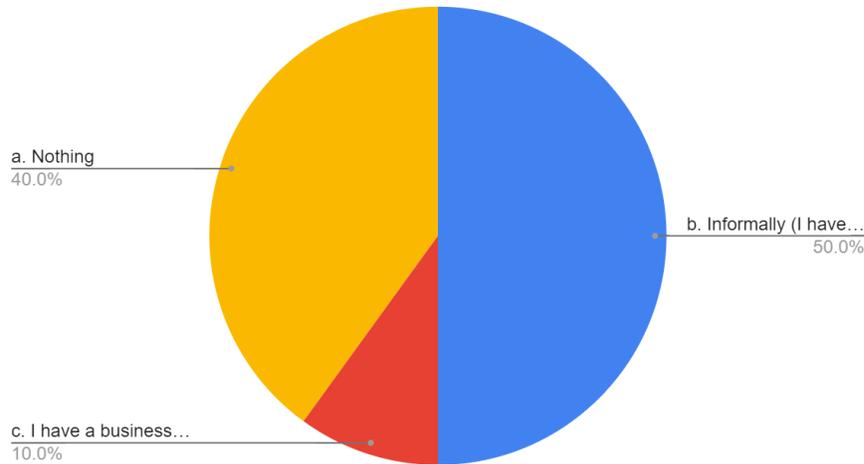
El espacio de formación se facilitó desde el ayuntamiento y también los concejales y algunas otras partes interesadas apoyaron la difusión del curso de formación.

### Número de participantes y perfil

En total hubo 10 participantes (4 presenciales y 6 online).

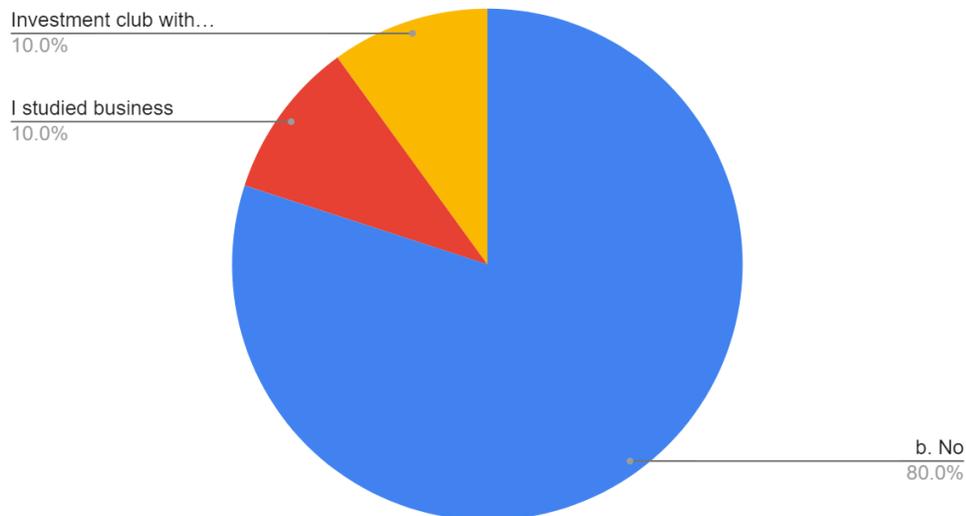


Do you have entrepreneurial experience?



Sólo 1 de los 10 participantes tenía experiencia previa e incluso había desarrollado un plan de negocio. 5 participantes tenían experiencia informal y 4 de ellos ninguna.

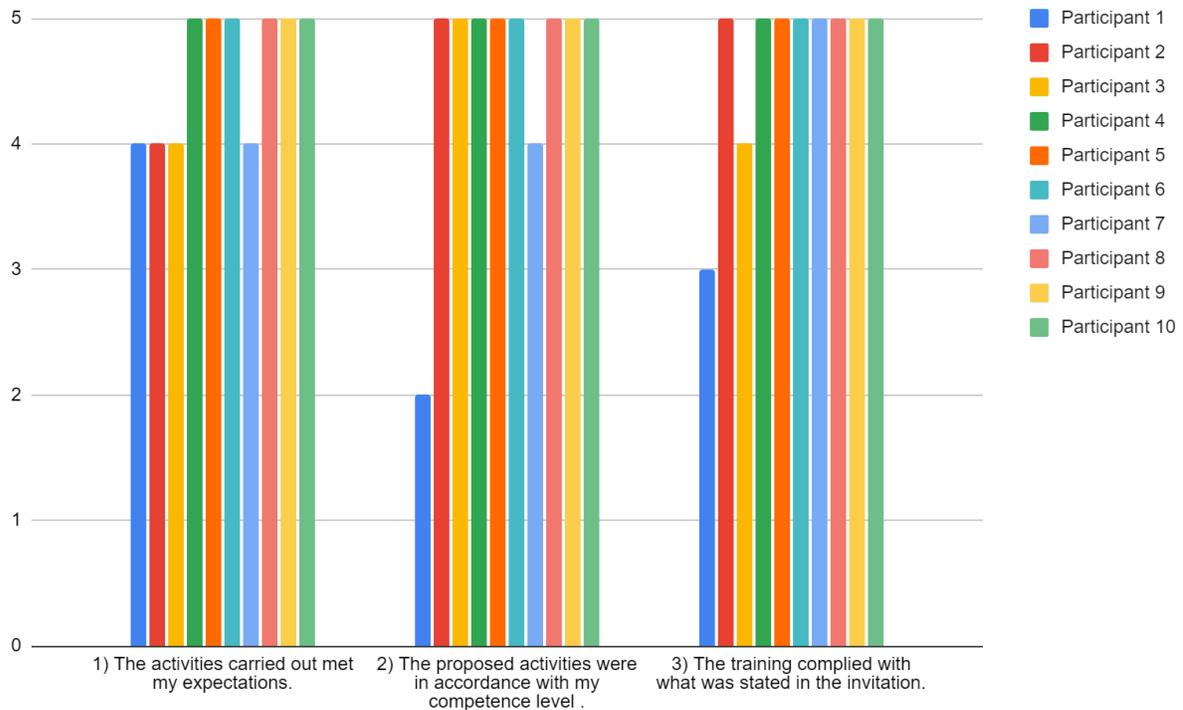
Have you received business training before?



Sólo 2 participantes habían recibido formación previa uno de una licenciatura en empresariales y otro de un club específico sobre emprendimiento e inversión. Sin embargo el 80% no había recibido ninguna formación antes.



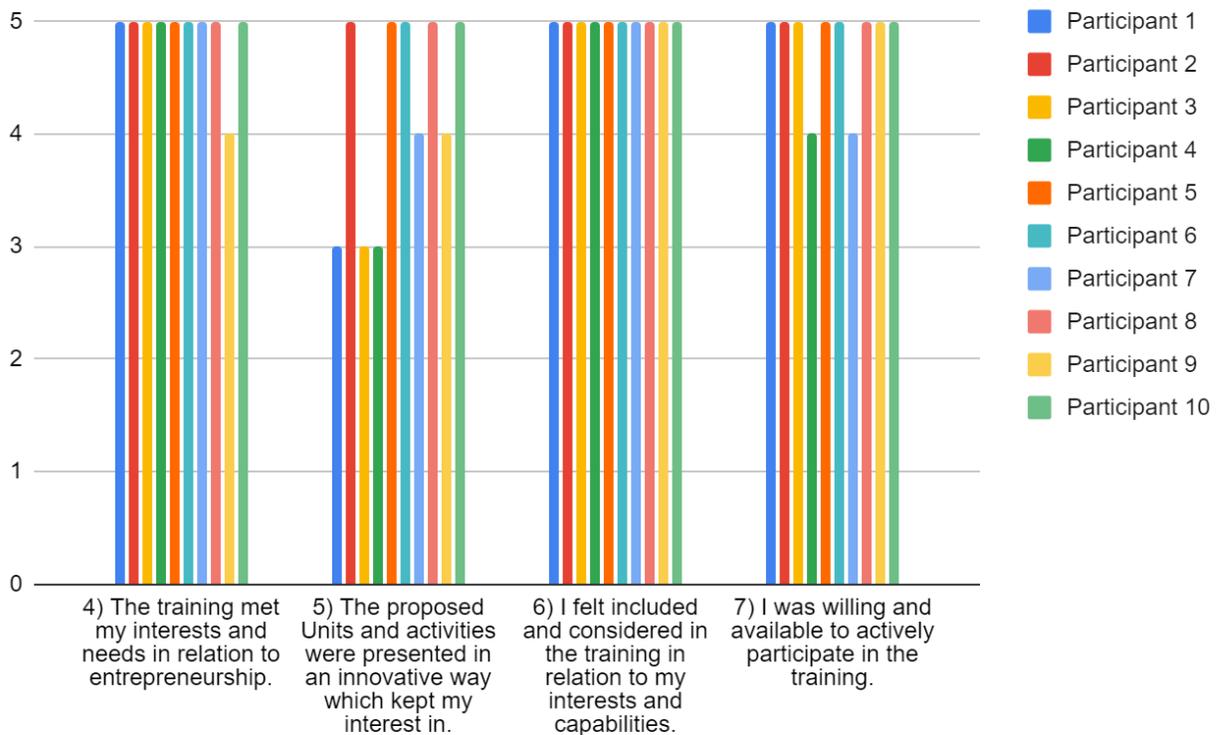
### Satisfacción con la formación piloto:



Expectativas: El 100 % mencionó que sus expectativas se habían cumplido/se habían cumplido en gran medida, con una puntuación de 4 participantes de acuerdo y 6 muy de acuerdo.

Según la evaluación, el 90% confirmó que el contenido estaba en consonancia con su nivel de competencia, probablemente la persona que no estuvo de acuerdo es la que tiene experiencia y un borrador de plan de negocio ya desarrollado. Intentamos adaptarnos a todos los niveles, pero la mayoría eran principiantes y una persona tenía un nivel avanzado, por lo que probablemente fue un poco simple.

La formación se ajustó a lo indicado en la invitación. El 90% estuvo totalmente de acuerdo.

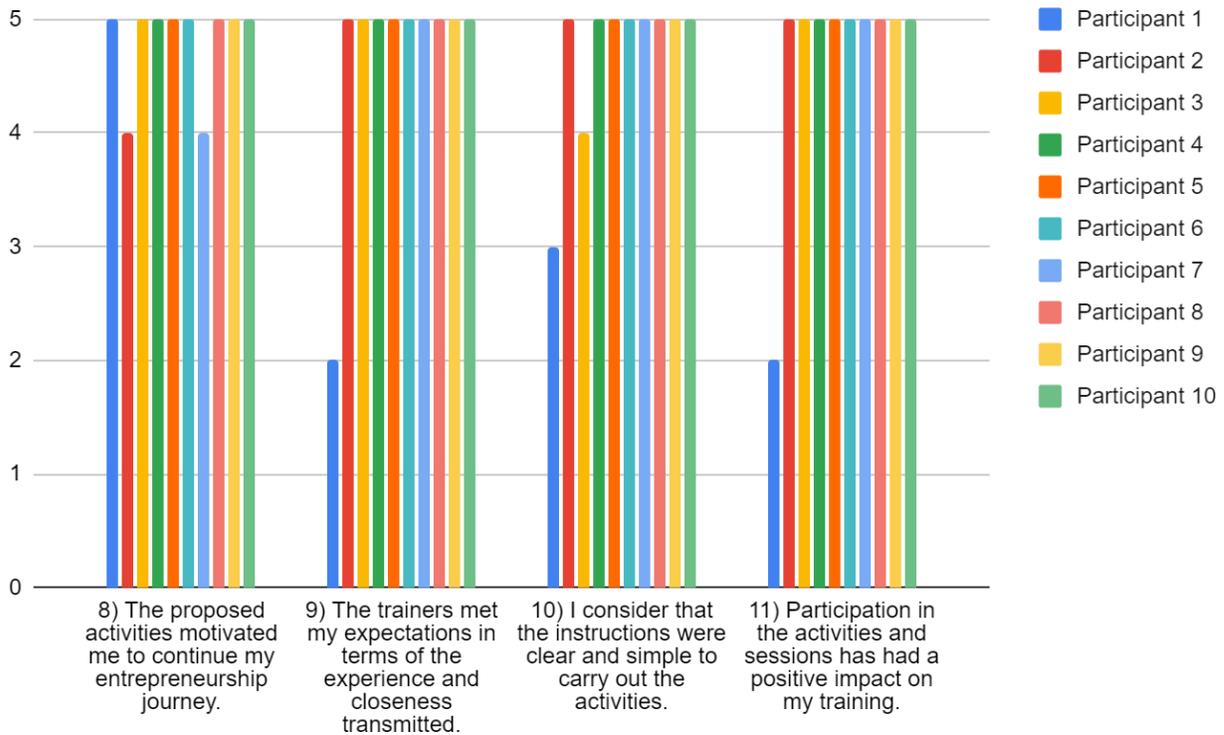


Intereses y necesidades: El 100 % de los participantes consideró que la formación respondía plenamente a sus intereses y necesidades.

Innovación del material de formación: en cuanto a la innovación, tenemos un poco más de variedad, aunque el 70% de los participantes consideraron que el contenido de la formación se presentó de forma innovadora. El 30 % de los participantes puntuaron con un 3 a esta pregunta, por lo que podemos leer que no fue tan innovador para ellos. Por nuestra parte, habríamos podido mejorar este aspecto.

Inclusión: el 100% de los participantes consideraron que sus intereses y capacidades se tuvieron en cuenta durante la formación. Esto es interesante porque incluso para la persona cuyas competencias eran superiores a la media del curso, el participante se sintió considerado en este sentido.

Participación: el 20 % estuvo de acuerdo y el 80 % muy de acuerdo en que su aptitud y su voluntad de participar activamente estaban presentes



Motivación: todos los participantes consideraron que el programa de formación y las actividades les han motivado para continuar su viaje empresarial, el 80 % de ellos se sienten muy motivados.

Formadores: El 90 % de los participantes se mostraron muy satisfechos con la experiencia de los formadores y la cercanía transmitida.

Claridad: El 90 % de los participantes consideraron que las instrucciones eran claras y sencillas para llevar a cabo las actividades.

Impacto: 9 participantes consideraron que este curso de formación tuvo un impacto muy positivo en su formación, obteniendo la máxima puntuación. 1 participante no se sintió impactado positivamente.



Co-funded by the  
European Union



## Fotos de la Fase Piloto en España

### Formación presencial en «La casa del Mar» en San Juan de la Arena, Asturias







## Conclusión

«Las sesiones piloto fueron evaluadas positivamente por los participantes y están deseando que empiece el programa de tutoría. Tras la presentación de la unidad para el lienzo empresarial, prepararon los primeros borradores de sus ideas y el siguiente paso es centrarse más en cada idea y analizar cada aspecto. Por último, pero no menos importante, según los participantes también prefieren las sesiones presenciales para poder realizar más actividades de interacción. « INNOHIVE

“El programa de formación ha logrado sus objetivos de mejorar las competencias de los participantes y fomentar su crecimiento como empresarios y los participantes se han beneficiado significativamente del programa, demostrando mejoras en varias áreas clave como el desarrollo de habilidades, el aumento de la confianza y la creación de redes.

En general, los participantes han expresado un alto nivel de compromiso y satisfacción con el programa, citando su pertinencia, eficacia e impacto en sus trayectorias empresariales.

Los formadores han desempeñado un papel crucial en el éxito del programa, impartiendo una instrucción impactante, proporcionando una valiosa orientación y fomentando un entorno de aprendizaje de apoyo.

El programa de formación ha tenido un impacto positivo en la reputación y credibilidad de la organización, posicionándola como líder en educación empresarial e iniciativas de capacitación». FHIRD

Según CEPES Feedback «La Formación Piloto en Italia ha revelado que en las zonas rurales, nociones europeas como el Marco EntreComp pueden no formar parte del glosario cotidiano. Los participantes encontraron en el Marco EntreComp una herramienta muy útil también para la autoevaluación y el seguimiento del crecimiento profesional. Según las respuestas a los cuestionarios, la formación ha contribuido sin duda a aumentar sus competencias empresariales y les ha proporcionado nuevos conocimientos útiles. Tres participantes expresaron verbalmente su interés por seguir participando en las próximas actividades de YERAME (programa de tutoría y participación en el concurso final).

El equipo de formación de DEFOIN consideró que ha sido un reto implementar la formación Piloto en las zonas rurales, ya que hay pocos jóvenes que viven en zonas rurales con tiempo y motivación para inscribirse en un viaje empresarial. Nos hemos dado cuenta de que existe la percepción de que no hay muchas oportunidades y de que no es un viaje profesional seguro. Hay más adultos jóvenes mayores de 30 años con educación y experiencia laboral que están más dispuestos a tomar esta opción como carrera profesional. Sin embargo podemos concluir que el curso de formación ha sido útil para los participantes, ha motivado y actualizado a todos ellos. El contenido de la formación y las actividades son adecuados, todavía se puede mejorar y la duración del curso debería ampliarse para obtener mejores resultados.



Los participantes destacaron como principales aspectos positivos la muy buena relación entre los participantes, los amplios conocimientos de los formadores, las presentaciones claras y bien estructuradas, las actividades prácticas y la gran cantidad de herramientas proporcionadas, incluyendo el poder acceder al contenido de la formación de forma asíncrona.

«En conclusión, el programa de formación empresarial ha sido un éxito significativo, con resultados positivos tanto para los participantes como para los formadores y la organización. Los participantes mejoraron sus aptitudes empresariales, aumentaron su confianza, ampliaron sus redes de contactos y accedieron a valiosos recursos, lo que les permitió alcanzar el éxito en sus iniciativas empresariales. Los formadores demostraron excelencia en la facilitación de experiencias de aprendizaje impactantes, contribuyendo al crecimiento y desarrollo de los participantes como empresarios. Para la organización, el programa no sólo ha capacitado a una nueva generación de empresarios rurales, sino que también ha mejorado su reputación y credibilidad como líder en educación empresarial y desarrollo comunitario. De cara al futuro, el impacto sostenible del programa y su compromiso permanente con el apoyo a la iniciativa empresarial rural seguirán impulsando el crecimiento económico y mejorando los medios de subsistencia de las comunidades rurales.» PCS

«En resumen, tanto los formadores como los participantes disfrutaron mucho de la formación y se beneficiaron de ella, pero necesitaban una mayor implicación en el proceso a través de una participación activa y práctica en el espíritu empresarial, con empresarios de éxito que tienen sus propias empresas sobre el terreno, y probablemente a través de la realización de próximas formaciones y de los siguientes pasos posteriores en lugares abiertos y diferentes visitas sobre el terreno». MYF



# Anexos

## Anexo 1: Modelo de la Lista de Participantes



### YOUTH ENTREPRENEURSHIP IN RURAL AREAS OF MEDITERRANEAN COUNTRIES (YERAME)

Entrepreneurship Piloting for Young People. **COUNTRY DATE PARTNER** Project number: 101093212

Based on the GDPR (Regulation (EU) 2016/679 of the European Parliament and Council from 27 April 2016 on protection of individuals in relation to processing of personal data and free circulation of such data, and on revocation of Directive 95/46/EZ) by which I undersigned below, give my voluntary and explicit consent to YERAME partners, as the leaders of processing, to collect and process personal data with the purpose of publishing on: (1) official internet site of the project, organization and on the sites of the project, (2) social media of the project and the project partners and (3) in digital publications of the project partners. For the above purposes, the organization collects: name and surname, e-mail, photograph, audio and video recordings and author's texts.

Num	Name and Surname	Institution	E-mail	(1) internet sites	(2) social media	(3) digital publications	Signature <input type="text"/>
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							
6.							
7.							
8.							
9.							
10.							

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.



Co-funded by the European Union



## Anexo 2: Modelo de Certificado

# Certificate of Completion



YOUTH ENTREPRENEURSHIP IN RURAL AREAS AND MEDITERRANEAN COUNTRIES

This certifies that

**Participant Name**

has successfully completed the YERAME Entrepreneurship Training in **CITY, COUNTRY, DATES**

**f** **ig** **in**

WEBSITE LINK <https://yerame.infoproject.eu>



Co-funded by the European Union | European Commission

\*The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.\*