Como emprender nas novas tecnoloxías?
Apúntate xa a unha profesión cun futuro de altura!
EMPRENDEMENTO E
DRONS
INICIO: 28 DE XUÑO
DURACIÓN 6 SEMANAS
DIRIXIDO A MENORES DE 30 ANOS
FORMACIÓN EN STREAMING
INFORMACIÓN E INSCRICIÓNS: 981 596 800 · WWW.CAMARACOMPOSTELA.COM · WWW.INCYDE.ORG
GRATUÍTO

Contido

1.- Introdución

2.- Contexto

3.- A empresa cultural e creativa

4.- Obxectivos

5.- Características do Programa

6.- Programa formativo: Contido dos módulos

7.- Forma de realización

8.- Formalización e inscricións

9.- Calendario de execución

Introdución

O **Fondo Social Europeo** (FSE), creado en 1957, é o instrumento financeiro da Unión Europea máis importante para a promoción do emprego. O FSE apoia as políticas e prioridades destinadas a alcanzar o pleno emprego e a mellorar a calidade e a produtividade no traballo, a mobilidade xeográfica e profesional dos traballadores da Unión, os sistemas de educación e formación, así como a inclusión social, contribuíndo deste xeito a fomentar a cohesión territorial, económica e social.

O maior desafío ao que se enfronta España e ao que, pola súa complexidade e intensidade terá que facer fronte nos próximos anos, é o da recuperación do emprego. Para reducir o desemprego caben distintas aproximacións e fomentar o autoemprego, así como as iniciativas empresariais a través da mellora da capacitación empresarial é unha delas.

Nunha economía cada vez máis global e cambiante os postos de traballo están en constante transformación e faise necesaria a adaptación da formación á realidade do mercado. O cambio de modelo produtivo en España require a adecuación dos perfís e as competencias profesionais e unha continua adaptación aos cambios, entre eles, os vinculados aos avances nas tecnoloxías de información e comunicación.

Reactiva o teu futuro é un proxecto que se desenvolve en diferentes rexións do territorio español e que está enmarcado dentro dos Itinerarios de **Emprendemento Xuvenil. Programa Operativo de Emprego Xuvenil 2014 – 2020** de FSE que a Comisión Europea ha aprobado para España. O seu principal obxectivo é reducir o desemprego xuvenil en España, especialmente entre os menores de 30 anos non ocupados e non integrados nos sistemas de educación ou formación.
Para o período 2014-2020, a Fundación INCYDE, fixou como meta:

- apoiar a máis de **7.000 persoas mozas** no seu proceso de incorporación ao mercado laboral incrementando os seus coñecementos e habilidades emprendedoras e empresariais.
- traballar con **15.000 persoas desempregadas** (distribuidas ao 50% entre hombres e mulleres) e conseguir que, polo menos, 3.000 se inserten laboralmente.

Contexto

A redución do desemprego xuvenil constitúe un dos retos máis importantes na actualidade. Por esa razón, en España contamos cun Programa Operativo de Emprego Xuvenil cofinanciado polo Fondo Social Europeo para o período 2014-2020.

A Fundación INCYDE participa a través do Programa de Itinerarios de Emprendemento Xuvenil (POEJ), que ten como obxectivo incorporar ao mercado laboral pola vía do emprendemento a mozos e mozas de toda España non ocupados/as e non integrados/as nos sistemas de educación ou formación.

Por tanto, se apoiará e acompañará a estas persoas na súa transición desde a súa situación actual de desemprego ata a actividade laboral.

Este programa enmárcase dentro do programa Operativo de Emprego Xuvenil cofinanciado polo Fondo Social Europeo para o período 2014-2020. De igual xeito o programa conta coa cofinanciación do **Concello de Santiago de Compostela** a través dun convenio de colaboración coa Cámara de Comercio de Santiago**.**

A empresa cultural e creativa

Para a UNESCO, as Industrias Culturais e Creativas pódense definir como os sectores cuxa actividade organizada ten como obxectivo a produción, a promoción, a difusión e a comercialización de bens, servizos e actividades de contido cultural, artístico ou patrimonial.

O termo industria creativa refírese a aquelas industrias que combinan a creación, a produción e a comercialización de contidos creativos que sexan intanxibles e de natureza cultural. Estes contidos están normalmente protexidos por copyright e poden tomar a forma dun ben ou servizo.

A globalización da economía, as comunicacións e a cultura, así como a revolución dixital e a reorientación produtiva cara a unha economía de servizos, concederon un papel central ás industrias culturais e creativas (ICC).

A súa materia prima é a capacidade para imaxinar e innovar, abarcando bens e servizos que transmiten significados simbólicos cuxa produción implica o uso da creatividade, e que xeran gran cantidade de activos de propiedade intelectual.

As industrias culturais inclúen xeralmente os sectores editoriais, multimedia, audiovisual, fonográfico, producións cinematográficas, artesanía e deseño e clasifícanse da seguinte maneira (Fonte: Informe de Economía Creativa. UNCTAD).

Estas industrias están a converterse nun sector estratéxico para o desenvolvemento produtivo, a competitividade e o emprego, ademais de contribuír á cohesión social, a promoción da diversidade cultural, a circulación de información e coñecementos, e a xeración de valores.

Obxectivos

O sector dos Drons está a ter un crecemento exponencial nos últimos anos, existindo importantes posibilidades de actividade e negocio en ámbitos tan dispares como a agricultura, o medio ambiente, a vixilancia e as reparacións industriais, entre outras.

Non hai, con todo, un desenvolvemento adecuado dos coñecementos destas tecnoloxías nin de persoas preparadas para poder acometer o aumento de demandas de emprego, tanto por conta allea como por conta propia.

A cubrir estas carencias de forma altamente especializadas dedícase este programa de Drons. Nun contexto económico complicado como é o actual, é fundamental aproveitar os recursos endóxenos dos territorios para garantir a actividade económica cun enfoque de sustentabilidade. Ademais, a competitividade e o crecemento das rexións pasa por que as súas empresas adquiran esas mesmas facultades –competitividade e crecemento-, xerando máis empregos, ofertando máis produtos, expandindo os seus mercados, etc.

Este programa ten en conta estas premisas e ten como finalidade contribuír a desenvolver a competitividade dos novos proxectos derivados da implementación de novas tecnoloxías, neste caso, da plataforma dron.

O **obxectivo** fundamental do curso é proporcionar unha visión global das distintas áreas funcionais da empresa para poder determinar oportunidades de mercado e desenvolver o Plan de Empresa / Plan de Mellora, sempre coa axuda das ferramentas de xestión para favorecer a súa posta en marcha.

A promoción dun novo negocio non é unicamente un proceso intuitivo, inspirado na mera observación dos cambios da contorna. Nel deben mesturarse abundantes doses de intuición, ilusión e decisión, ademais da capacidade técnica, financeira e de xestión suficientes para o que se vai a emprender e/ou consolidar, e unha certa dose de estudo e planificación, co fin de reducir os posibles niveis de incerteza.

Con este programa facilítase a elaboración dun **Proxecto de Empresa / Plan de Mellora** desenvolvido e completo, que pode utilizarse polo/a promotor/a non só como guía de referencia para a posta en marcha e/ou consolidación do seu negocio, senón que pode servirlle ademais como medio de argumentación da súa viabilidade #ante entidades públicas e financeiras.

De forma máis específica, lograranse os seguintes **obxectivos:**

- Coñecer as tendencias, novos retos e oportunidades do sector dos drons e as súas aplicacións, relacionadas coa creación de empresas e o autoemprego.

- Analizar modelos de negocio punteiros que utilizan as ferramentas dos drons, desde un punto de vista estratéxico, financeiro e de comunicación, empregando intelixencia estratéxica. Introdución á xestión de empresas.

- Desenvolvemento en equipos dun modelo de negocio completo a escoller, polos participantes, entre as seguintes áreas:
    - **AGRODRON**: sector agrario e gandeiro
    - **VIGIDRON**: sector vixilancia e seguridade
    - **OCIODRON**: sector lecer e deporte
    - **INSPECTODRON**: sector industrial
    - **MARKETODRON**: sector fotografía e vídeo

- Aprender a realizar un business plan financeiro, un plan de márketing dixital e un business plan comercial (Canvas, DAFO e validación do modelo de negocio). Comprender a importancia dunha correcta planificación de operacións e dun control de custos adecuado.

- Asesorar de forma individual a cada un dos participantes, co fin de que poida contar cun diagnóstico afinado da situación actual do seu proxecto persoal, nas súas diversas áreas ou departamentos.

- Asesorar de forma individual a cada un dos participantes, co fin de que poida contar cun plan realista de mellora das potencialidades e da competitividade do seu proxecto en relación co mercado actual.

- Familiarizarse coa historia, do mesmo xeito que o marco xurídico e normativo vixente relacionado cos usos e aplicacións dos drons en España e Europa.

- Coñecer empresas punteiras no sector e as direccións de investigación que levarán á aparición de novas.

- Coñecer os usos da plataforma Dron, cunha perspectiva xeral e en detalle, desenvolvendo un modelo de Informe Técnico que nos permita escoller o dron de acordo cos parámetros dos servizos e as distintas misións a realizar, dentro do contexto do negocio que se quere poñer en marcha.

- Coñecer en detalle as partes que conforman un dron e os seus sistemas de control.

- Entender os factores determinantes no rendemento de voo dun dron e como afectan a misión de voo.

- Familiarizarse con temas de discusión ética e de impacto social relacionados co voo de drons.

Características

1.- Destinatarios

O programa está orientado a:

- ***Moz@s menores de 30 anos, inscrit@s no Sistema Nacional de Garantía Xuvenil, e que, por tanto, non participan nos sistemas de educación ou formación vinculados ao mundo cultural e que queiran emprender ou empregarse en actividades que utilicen os drons como ferramenta de traballo, permitíndolles incrementar a súa calidade profesional e mellorar a súa empregabilidade.***

- ***Emprendedores/as que conten cunha idea de negocio e desexen realizar un proxecto viable de creación de empresa cultural para a súa posterior posta en marcha.***

2.- Número de participantes

Un mínimo de vinte moz@s emprendedores/as e un máximo de vinte e cinco.

3.- Duración do Programa

Do 28 de xuño ao 6 de agosto de 2021 *(6 semanas na modalidade en liña e unha semana de traballo de campo)*, coa seguinte distribución de contidos:

4.- Estructura de contidos

Deseñouse unha estrutura común de programa formativo a modo de itinerario, conformado por sesións grupais, titorías individualizadas e formación en liña complementaria. INCYDE conta cunha metodoloxía propia (INCYNCO), holística e de eficacia demostrada pola experiencia en anos de traballo en emprendemento, que está encamiñada a definir, desenvolver e validar modelos de negocio para os emprendedores, e que á vez logra optimizar os fluxos de información entre os axentes intervenientes nas distintas fases do proxecto.

Parte dunha ***exposición inicial de seis bloques que representan tódalas áreas imprescindibles na análise de viabilidade, planificación, cuantificación, validación e xestión empresarial.*** A continuación, guía e tutoriza na realización dunha análise pormenorizada de cada área e nas interaccións dos distintos elementos que configuran o plan de negocio, así como na evolución lóxica cara ao plan de xestión das súas empresas e negocios.

a. Sesións de formación conxunta:

Nestas sesións conxuntas impartiranse os contidos xerais do programa, co fin de proporcionar os coñecementos, ferramentas e habilidades esenciais en cada unha das áreas de coñecemento e promover as sinerxias e intercambios de experiencia entre os participantes no mesmo (duración aproximada 4-6 horas).

b. Accións de acompañamento e consultoría individualizada

Coa consigna da maior flexibilidade e adaptación a cada un dos alumnos/as participantes, desenvólvense actuacións de formación individualizada nos que se orienta a cada alumn@ en función do seu perfil profesional e da actividade de cada proxecto empresarial, no proceso de aplicación e implementación dos contidos xerais abordados ás sesións conxuntas de formación.

c. Mentoring e seguimento

En cada programa resérvase un paquete de horas de acompañamento para o grupo, a distribuír entre aqueles participantes máis avanzados na creación do seu negocio.

5.- Horario

a) Sesións de formación conxunta:

Luns, mércores e xoves en horario de **10.00 a 13.00 horas**, de acordo co calendario de sesións que figura ao final do documento.

b) Accións de acompañamento e consultoría individualizada

No horario que **acorden o alumn@ e o consultor**.

Programa formativo: contido dos módulos

Módulo I: Dirección de proxectos e introducción. Modelo de negocio e estratexia empresarial

A definición do proxecto empresarial supón a primeira idea do emprendedor ou empresario. Recóllese a información máis relevante da idea do proxecto que ten en mente para poder ter un primeiro coñecemento do mesmo, do mercado ao que se dirixe e das necesidades de financiamento que pode conformar a posta en marcha da súa iniciativa empresarial.

As ideas de negocio teñen que xurdir dunha necesidade ou un problema para resolver no novo mercado. Para dar unha resposta firme e contrastada a esta primeira cuestión, oriéntase e asesora aos participantes na análise da situación do mercado e na observación do macroentorno, microentorno, hábitos de consumo, tendencias e competencia que lles permita determinar as necesidades xeradoras de demanda coas que desenvolver unha oferta que logre introducirlles no mercado con éxito. Conseguir dar resposta a esta pregunta constitúe o principal filtro inicial de todo emprendemento e permitirá seguir desenvolvendo a idea.

A globalización é unha condición que está plenamente asentada no macroentorno e que temos que coñecer e asumir, pero a internacionalización é unha posible estratexia, non é a única, nin moitas veces a máis conveniente ou sequera posible nestes momentos. É unha decisión do empresario, que toma despois dunha análise da súa situación actual, respondendo as preguntas relacionadas coa motivación e implicación da empresa (quere?) e unha análise de capacidades (pode?) e un coñecemento da contorna exterior (debe?).

Semellante situación en canto a empresas xa existentes, onde é conveniente revisar e diagnosticar a súa situación actual e revisar o seu modelo de negocio.

Achegarase unha ferramenta que permita describir, analizar e deseñar modelos de negocio, usando a metodoloxía CANVAS, pola que imos describir as bases sobre as que unha empresa crea, proporciona e capta valor e que constitúe a base estratéxica sobre a que a empresa definirá as súas decisións nas que se apoiará o seu crecemento sostible e equilibrado.

Debemos ser capaces de extraer cal será a vantaxe competitiva, a nosa proposta de valor que debe ser apreciada nos potenciais novos mercados aos que imos tratar de penetrar.

- Introdución ao programa formativo.
    a. As Institucións organizadoras
    b. Obxectivos do Curso: xenerais e específicos
    c. Metodoloxía
    d. Os actores: presentación do equipo de expertos e dos alumnos
    e. Outras consideración e resolución de dúbidas
- Como xerar a túa propia idea de negocio. Técnicas de xeración de ideas
- Algúns erros do emprendedor e como evitarlos
- A empresa e a contorna
    a. Definición operativa da empresa e consecuencias estratéxicas
    b. A contorna: características principais e panorama estratéxico
- O Plan de empresa.
    a. A planificación, concepto e importancia
    b. A información económica
    c. A intelixencia nas empresas
    d. O proceso da planificación
    e. Elaboración do Plan de Empresa: concepto e consideracións iniciais
    f. Contido do Plan de Empresa: índice

- O Modelo de Negocio.
    a. Concepto e orixe
    b. O lenzo
    c. Os módulos
- A cultura empresarial
    a. Que é e por que é tan importante?
    b. Cal é o problema coa cultura da empresa?
    c. A Misión
    d. A Visión
    e. Os Valores

Módulo II. Vehículos aéreos non tripulados (drons ou UAV). Introdución, aspectos legais e operación.

Para que serve o teu dron? Introducirémonos no mundo dos drons, para coñecer as súas diferentes aplicacións, do mesmo xeito que os seus límites e deberes legais. Ademais, presentaranse aspectos xerais de loxística e custos cun caso práctico. A semana conclúe informándonos de compañías e os avances máis punteiros no sector coa intención de abrirlles os ollos a posibles oportunidades de futuro.

- Introdución aos drons. Que os fai unha opción atractiva?
    a. Historia dos drons
    b. Comparación entre sistemas aeronáuticos convencionais e drons
    c. Tipos de drons: multi-rotor, á fixa, híbrido. Vantaxes e desvantaxes. (Explicación do caso da start-up AVY)

- Usos actuais: lecer, servizos, militar, agricultura, construcción, vixilancia, etc.
    a. Proxectos empresariais e servizos.
    b. Comparación con servizos ofrecidos de xeito convencional con aeronaves tripuladas.
- Aspectos legais dos drons. Coñecer as limitacións existentes á hora de montar o teu proxecto
    - Historia da regulación dos drons en España
    - 3 categorías de operacións
    - Pilotos vs. operadoras
    - Regulación de teu dron
    - Casos prácticos
    - Mención de problemas recentes con drons e consecuencias
    - Medidas de prevención
- Loxística de drons: “a unión fai a forza”
    a. U-Space: operacións no espazo aéreo europeo
    b. Múltiples drons: Tecnoloxía de enxame
    c. Como afectan as operación ao tipo de dron?
    d. Caso práctico: explicación dun sistema de envío de paquetes por dron.
- Exemplos de compañías líderes no sector e aplicacións dos seus drons: un bo punto de partida
- Avances punteiros no sector. Oportunidades ilimitadas: “The sky is not the limit”.
    a. Tipos de drons novedosos
    b. Capacidades de novos drons
    c. Novos modelos de negocios
    d. Liñas de investigación actual a nivel nacional e internacional
    e. Futuros perigos

Módulo III: Software e Hardware. O teu dron en detalle.

Entraremos en detalles de cales son as partes que conforman un dron e o sistema de control remoto. Empezando polos sistemas básicos e introducindo consideracións de seguridade e finalmente unha introdución ao control autónomo. Ao final desta semana, teremos os coñecementos necesarios para tomar unha decisión informada á hora de elixir un sistema adecuado, mantelo e poder operalo con seguridade.

- Introdución ás partes dun dron
    a. Compoñentes da aeronave
    b. Compoñentes da estación de terra
    c. Como conecta todo?
- Enxeñería de sistemas
    a. Que é un sistema?
    b. Que é a enxeñería de sistemas, importancia?
    c. Identificación de partes interesadas, requisitos e limitaciones
    d. O proceso iterativo de enxeñería de sistemas
    e. Exemplo dun proxecto
- Estimacións e deseño preliminar
    a. Ideación e selección de tipo de dron
    b. Concepto inicial e boceto técnico
    c. Baterías e motores: tipos, selección e consideracións
    d. Materiais e construcción
    e. Cálculo rápido do tempo de voo e custos
    f. Exemplos de proxectos

- Deseño detallado: sistema electrónico e de control
  a. Controladora de voo
     - Como se estabiliza o dron
     - Modos de operación (horizontal, acrobático, autónomo, etc.)
     - Outras funcionalidades e prestacións
     - Exemplos comerciais
  b. Control remoto; interfaces analóxicas e dixitais
  c. Sistemas de video
     - Sistemas de seguridade e redundancia
     - Complementos para aplicacións específicas (e.x., fumigación autónoma)
     - Misións autónomas
  d. Outros sistemas
     - Sistemas de seguridade e redundancia
     - Complementos para aplicación específicas (e.x., fumigación autónoma)
     - Misións autónomas
- Aspectos avanzados
  a. Cámaras técnicas (fpv, cinema, infravermellas, hiperespectrales, event-based camera)
  b. Software de análisis e reconstrucción 3D
  c. Configuración de sensibilidade de control e estabilización
  d. Sistemas anti-colisións
  e. Simulacións para adestramento
- Gastos xerais. División de custos de adquisición, mantemento e operación da plataforma dron
  a. Drons en venda Vs a construcción dun dron propio Vs o alugueiro dun dron
  b. Proporcionar recursos en liña para construir un dron propio
- Avances e límites actuáis en automatización. Que está por vir?

Módulo IV. Dirección de proxectos e marketing

Saber a quen vai destinada a acción é clave en todo propósito, pero máis aínda na actividade empresarial que trata de satisfacer a necesidade ou solucionar un problema concreto de clientes para que se produza o encontro esperado entre a demanda e a oferta coa consecuente transacción. Para dar resposta a esta cuestión, trabállase cos emprendedores nos factores que lles permitirán identificar o segmento ou segmentos de clientes e receptores, coñecer o seu tamaño, os seus hábitos, a súa capacidade e a súa evolución para poder optimizar os recursos e deseñar con precisión a oferta.

Transmitirase a importancia da internet como ferramenta clave de xestión e promoción nunha contorna global, así como dotar de ferramentas prácticas no ámbito do márketing dixital ás empresas participantes no programa.

Achega de metodoloxía para a elaboración dun estudo básico de viabilidade e plan de negocio destinado ás novas iniciativas emprendedoras en produción de actividades complementarias á produción e comercialización.
Tamén se pechará o modelo de negocio e, segundo o caso, os plans de acción de cada participante. Aquí é moi importante ter en conta os coñecementos previos dos participantes, garantindo que a información fornecida é a adecuada a cada caso.

- A Análisise Estratéxica: Que é e por que é tan importante?
- Ferramentas de análise estratéxica
- A análise interna e externa:
    a. Concepto
    b. O Macroentorno: análise PEST
    c. Microentorno: sector de actividade (Porter)
    d. Microentorno: mercado
    e. A análise interna
    f. Matriz DAFO

- Liñas estratéxicas básicas:
    a. A matriz de ANSOFF
    b. As tres opción xenéricas
    c. A búsqueda de vantaxes competitivas
- Formulación práctica de estratexias: especial incidencia na estratexia de internacionalización
- Liñas estratéxicas para desenvolver: as derivadas das análises anteriores e da análises CAME
- Plans de acción e Tomas de decisións

Semana V. Que pode facer o teu dron? Prestacións e servizos

Aprenderemos que parámetros afectan o rendemento en voo dun dron, xunto a aspectos de sustentabilidade ecolóxica e social. Coñecer estes aspectos xerais permite unha visión crítica á hora de seleccionar o tipo de plataforma aérea máis apropiada para cada proxecto e contorna. Máis especificamente:

- Envolvente de voo: o que un dron pode aguantar
    a. Diferencias entre capacidades de varios tipos de drons
    b. Introdución de conceptos de mecánica de voo
    c. Conceptos básicos de aerodinámica e física do voo
- Peso dun dron e estabilidade: “dame un punto de apoio e moverei o mundo”
    a. Búsqueda da minimización do peso
    b. Peso da estructura e dos compoñentes
    c. Capacidade de carga
    d. O centro de gravidade
    e. Estabilidade dunha aeronave
    f. Caso práctico: diferencia entre dron de gasolina e eléctrico

- Perfil típico dunha misión operada por un dron
    a. Fases de voo
    b. Consideracións de capacidades operativas entre tipos de drons
    c. Marxes operativos
    d. Caso práctico: estimación do alcance dun dron
- Factores de risco
    a. Ley de Murphy: “todo o que poda pasar, pasará”.
    b. Mapa de risco
    c. Protocolos de emerxencia (perda de control remoto ou motor, fin de batería)
    d. Caso práctico: análises dunha misión
- Impacto ecolóxico. Factores a ter en conta ao mercar un dron
    a. Mantenimiento dun dron
        - Causas do desgaste
        - Mantemento de sistemas eléctricos
        - Mantemento sistemas mecánicos
        - Mantemento de software
    b. Reciclaxe do dron e dos seus compoñentes
- Ruído. Que pase desapercibido
    a. Introdución ao ruido: como se mide?
    b. Requisitos legais
    c. Parámetros que máis afectan o son producido por unha aeronave
    d. Caso práctico
- Sustentabilidade social e impacto sobre a prestación dun servizo
    a. Privacidade
    b. Requisitos legais en tema de protección de datos
    c. Como afecta a misión dun dron?

- Consideracións éticas
    a. Diferencia entre actuación e programación
    b. De quién é a responsabilidade?
    c. Riscos relacionados á automatización
    d. Interacción persoa-ordenador (HCI)
- O factor humano
    a. O erro humano
    b. Factores externos
    c. Casos prácticos
    d. Requisitos legais
    e. Parámetros que máis afectan o son producido por unha aeronave
    f. Caso práctico

Módulo VI . Dirección de proxectos e finanzas

Neste bloque facilítanse as ferramentas necesarias para determinar con maior precisión os estados económicos e financeiros utilizando a información obtida noutros bloques e ampliándoa con variables financeiras e indicadores adaptados ao perfil do participante e do seu proxecto. Aquí é moi importante ter en conta os coñecementos previos dos participantes, garantindo que a información fornecida é a adecuada a cada caso.

Todo empresario e emprendedor, ten a necesidade de tomar decisións continuamente sobre o seu negocio ou proxecto empresarial e unha ferramenta fundamental é o coñecemento fiel da realidade económica e financeira da súa empresa e as proxeccións de futuro. Sen esta visión queda minguado nas súas facultades para unha toma de decisións correcta e fiable sobre a marcha da unidade económica.

Por iso, o obxectivo que nos expomos con este programa é impartir unhas nocións financeiras e xurídico/fiscais mínimas que permitan levar correctamente as contas e sacarlles o máximo partido posible, como base das estratexias futuras e corrección de situacións actuais.

- Conceptos previos. A empresa e a información económica. Delimitación e deslinde da actividade persoal e da actividade empresarial.
- O patrimonio empresarial: concepto e elementos. Diferenciación respecto ao patrimonio persoal ou familiar non afecto al negocio
- O rexistro dos feitos económicos.
- O Balance de situación: significado. O valor patrimonial da empresa. O Fondo de Comercio.
- Consecuencias e obrigacións mercantís, contables e fiscais da forma xurídica baixo a que se realice a actividade empresarial.
- Réxime fiscal da actividade empresarial. Obrigacións e consecuencias en materia contable, segundo réxime tributario
- O Beneficio: Marxe x Rotación; Ingresos – Gastos. A conversión en liquidez e a esixibilidade.
- A conta de Pérdidas e Gañancias: o núcleo duro.
- O prezo de venda, a marxe comercial, a marxe bruta e o custo. El escandallo de custos. Rexímenes de liquidación do I.V.E. e as súas consecuencias
- As rebaixas e os descontos. Os seus efectos na marxe bruta e a rendabilidade do negocio
- A conta de Pérdidas e Ganancias: gastos de explotación. Beneficio
- Os custos fixos e os custos variables. O punto de equilibrio. Cálculo e significado. A estimación de vendas.
- O Fondo de Maniobra e o período medio de maduración.
- A análises de viabilidade do negocio: análise patrimonial dinámica e estático, análise por cocientes e análises de rendabilidade
- A valoración da empresa. Valor e prezo

Unha vez analizados os bloques anteriores, o método orienta a establecer conclusións que sexan capaces de desenvolver un proceso de toma de decisións que defina a estratexia para seguir nos plans de acción, a súa cuantificación e calendario, entre outras variables.

Conseguirá:

- Apoio e seguimento para a elaboración dos plans de mellora da competitividade, no mercado da produción e comercialización do sector correspondente.
- Coordinación, apoio e seguimento para a elaboración dun estudo básico de viabilidade e plan de negocio destinado ás novas iniciativas emprendedoras, @teniendo en cuenta a produción de actividades complementarias ás inicialmente propostas.

- Tamén se pechará o modelo de negocio dos equipos e, segundo o caso, os plans de acción de cada participante. Aquí é moi importante ter en conta os coñecementos previos dos participantes, garantindo que a información fornecida é a adecuada a cada caso.

Formato de realización

Como consecuencia da pandemia provocada pola Covid-19, o programa impartirase na modalidad en liña, facilitándose aos participantes seleccionados o enlace á plataforma a cal deben conectarse para o correcto seguimento da acción formativa.

Formalización de inscricións

Pódese formalizar a inscrición a través da páxina web da Fundación Incyde no seguinte enlace:

Calendario

PROGRAMA DE INNOVACIÓN - REACTIVA O TEU FUTURO. EMPRENDEMENTO E DRONS. SANTIAGO DE COMPOSTELA				
LUNS 28/06/2021	MARTES 29/06/2021	MÉRCORES 30/06/2021	XOVES 01/07/2021	VENRES 02/07/2021
Semana 1: Área de Dirección de Proxectos e Estratexia Empresarial - Experto/a: Ignacio de Alvear Fernández-Segade				
Sesión conxunta: 10:00-13:00 Espazo para concertar titorías individuais	Espazo para concertar titorías individuais Espazo para concertar titorías individuais	Sesión conxunta: 10:00-13:00 Espazo para concertar titorías individuais	Sesión conxunta e píluia: 10:00-13:00 Espazo para concertar titorías individuais	Espazo para reunións de equipo e titorías individuais Espazo para concertar titorías individuais
LUNS 05/07/2021	MARTES 06/07/2021	MÉRCORES 07/07/2021	XOVES 08/07/2021	VENRES 09/07/2021
Semana 2: Área de Vehículos Aéreos non tripulados (Drons ou UAV). Introdución, aspectos legais e operacións. Para que serve o teu dron? - Experto/a: José Ignacio de Alvear Cárdenas				
Sesión conxunta e Píluia: 10:00-13:00 Espazo para concertar titorías individuais	Espazo para reunións de equipo e titorías individuais Espazo para concertar titorías individuais	Sesión conxunta: 10:00-13:00 Espazo para concertar titorías individuais	Sesión conxunta : 10:00-13:00 Espazo para concertar titorías individuais	Espazo para reunións de equipo e titorías individuais Espazo para concertar titorías individuais
LUNS 12/07/2021	MARTES 13/07/2021	MÉRCORES 14/07/2021	XOVES 15/07/2021	VENRES 16/07/2021
Semana 3: Área de Dirección de Proxectos e Márketing - Experto/a: Ignacio de Alvear Fernández-Segade				
Sesión conxunta: 10:00-13:00 Espazo para concertar titorías individuais	Espazo para reunións de equipo e titorías individuais Espacio para concertar titorías individuais	Sesión conxunta: 10:00-13:00 Espacio para concertar titorías individuais	Sesión conxunta e Píluia: 10:00-13:00 Espacio para concertar titorías individuais	Espazo para reunións de equipo e titorías individuais Espazo para concertar titorías individuais
LUNS 19/07/2021	MARTES 20/07/2021	MÉRCORES 21/07/2021	XOVES 22/07/2021	VENRES 23/07/2021
Semana 4: Área de Software e hardware. O teu dron en detalle. - Experto/a: Laura Jou Ferrer				
Sesión conxunta: 10:00-13:00 Espazo para concertar titorías individuais	Espazo para reunións de equipo e titorías individuais Espazo para concertar titorías individuais	Sesión conxunta: 10:00-13:00 Espazo para concertar titorías individuais	Sesión conxunta e píluia: 10:00-13:00 Espazo para concertar titorías individuais	Espazo para reunións de equipo e titorías individuais Espazo para concertar titorías individuais
LUNS 26/07/2021	MARTES 27/07/2021	MÉRCORES 28/07/2021	XOVES 29/07/2021	VENRES 30/07/2021
Semana 5: Área de Que pode facer o teu dron?. Prestacións e servizos - Experto/a: Giulio Dacome				
Sesión conxunta: 10:00-13:00 Espazo para concertar titorías individuais	Espazo para reunións de equipo e titorías individuais Espazo para concertar titorías individuais	Sesión conxunta: 10:00-13:00 Espazo para concertar titorías individuais	Sesión conxunta e píluia: 10:00-13:00 Espazo para concertar titorías individuais	Espazo para reunións de equipo e titorías individuais Espazo para concertar titorías individuais
LUNS 02/08/2021	MARTES 03/08/2021	MÉRCORES 04/08/2021	XOVES 05/08/2021	VENRES 06/08/2021
Semana 6: Dirección de Proxectos e Finanzas - Experto/a: Ignacio de Alvear Fernández-Segade				
Sesión conxunta: 10:00-13:00 Espacio para concertar titorías individuais	Espazo para reunións de equipo e titorías individuais Espazo para concertar titorías individuais	Sesión conxunta: 10:00-13:00 Espacio para concertar titorías individuais	Sesión conxunta e Píluia: 10:00-13:00 Espazo para concertar titorías individuais	Espazo para reunións de equipo e titorías individuais Espazo para concertar titorías individuais
SESIÓN CONXUNTA	As consultorías individuais: a conveniencia segundo axenda do experto e do participante e fóra do horario das sesións conxuntas. Ademais faranse varios equipos, para os que se habilitarían 2 reunións semanais por grupo (3 h.clase grupal): a primeira ao comezo da semana e a segunda ao rematar.			