

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 INSCRIPCIÓNS: 981 596 800 · [WWW.CAMARACOMPOSTELA.COM](http://WWW.CAMARACOMPOSTELA.COM) · [WWW.INCYDE.ORG](http://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 enfrenta 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** (distribuídas ao 50% entre homes 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 endóxeos 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 adquiren esas mesmas facultades –competitividade e crecemento–, xerando máis empregos, ofertando máis produtos, expandindo os seus mercados, ....

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 servirle 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. Introducción 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 contén 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 intervinientes 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:



**Como se  
organiza?**

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 a xoves** en horario de **16.00 a 19.00 horas** ou de **16.30 a 18.30 horas**, segundo o día e 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.

- Introducción ao programa formativo.
  - a. As Institucións organizadoras
  - b. Obxectivos do Curso: xerais 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 evitalos
- 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). Introducción, 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 abrílles os ollos a posibles oportunidades de futuro.

- Introducción 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, construción, 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.

- Introducción 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 limitaciónes
  - 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 construción
  - e. Cálculo rápido do tempo de voo e custos
  - f. Exemplos de proxectos

- Diseño 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 construción dun dron propio Vs o alugueiro dun dron
  - b. Proporcionar recursos en liña para construír un dron propio
- Avances e límites actuais 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 Análise 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:

- Envolve de voo: o que un dron pode aguantar
  - a. Diferencias entre capacidades de varios tipos de drons
  - b. Introducción 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 estrutura e dos compoñentes
  - c. Capacidade de carga
  - d. O centro de gravidade
  - e. Estabilidade dunha aeronave
  - f. Caso práctico: diferenza 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. Introducción ao ruído: 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 modalidade 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. EMPRENDIMENTO E DRONS. SANTIAGO DE COMPOSTELA				
<b>LUNS</b> 28/06/2021	<b>MARTES</b> 29/06/2021	<b>MERCORES</b> 30/06/2021	<b>XOVES</b> 01/07/2021	<b>VENRES</b> 02/07/2021
Semana 1: Área de Dirección de Proxectos e Estratexia Empresarial - Experto/a: Ignacio de Alvear Fernández-Segade				
Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais
Sesión conxunta: 16:30 - 18:30	Sesión conxunta: 16:30 - 18:30	Sesión conxunta: 16:30 - 18:30	Sesión conxunta e Pilula: 16:00 - 19:00	Espazo para concertar tutorías individuais
<b>LUNS</b> 05/07/2021	<b>MARTES</b> 06/07/2021	<b>MERCORES</b> 07/07/2021	<b>XOVES</b> 08/07/2021	<b>VENRES</b> 09/07/2021
Semana 2: Área de Vehículos Aéreos non tripulados (Drons ou UAV), Introducción, aspectos legais e operacións. Para que serve o teu dron? - Experto/a: José Ignacio de Alvear Cárdenas				
Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais
Sesión conxunta e Pilula: 16:00 - 19:00	Sesión conxunta: 16:30 - 18:30	Sesión conxunta: 16:30 - 18:30	Sesión conxunta: 16:30 - 18:30	Espazo para concertar tutorías individuais
<b>LUNS</b> 12/07/2021	<b>MARTES</b> 13/07/2021	<b>MERCORES</b> 14/07/2021	<b>XOVES</b> 15/07/2021	<b>VENRES</b> 16/07/2021
Semana 3: Área de Dirección de Proxectos e Marketing - Experto/a: Ignacio de Alvear Fernández-Segade				
Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais
Sesión conxunta: 16:30 - 18:30	Sesión conxunta: 16:30 - 18:30	Sesión conxunta: 16:30 - 18:30	Sesión conxunta e Pilula: 16:00 - 19:00	Espazo para concertar tutorías individuais
<b>LUNS</b> 19/07/2021	<b>MARTES</b> 20/07/2021	<b>MERCORES</b> 21/07/2021	<b>XOVES</b> 22/07/2021	<b>VENRES</b> 23/07/2021
Semana 4: Área de Software e hardware. O teu dron en detalle. - Experto/a: Alejandro Daniel Noel				
Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais
Sesión conxunta: 16:30 - 18:30	Sesión conxunta: 16:30 - 18:30	Sesión conxunta: 16:30 - 18:30	Sesión conxunta e Pilula: 16:00 - 19:00	Espazo para concertar tutorías individuais
<b>LUNS</b> 26/07/2021	<b>MARTES</b> 27/07/2021	<b>MERCORES</b> 28/07/2021	<b>XOVES</b> 29/07/2021	<b>VENRES</b> 30/07/2021
Semana 5: Área de Que pode facer o teu dron?. Prestacións e servizos - Experto/a: Giulio Dacome				
Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais
Sesión conxunta: 16:30 - 18:30	Sesión conxunta: 16:30 - 18:30	Sesión conxunta: 16:30 - 18:30	Sesión conxunta e Pilula: 16:00 - 19:00	Espazo para concertar tutorías individuais
<b>LUNS</b> 02/08/2021	<b>MARTES</b> 03/08/2021	<b>MERCORES</b> 04/08/2021	<b>XOVES</b> 05/08/2021	<b>VENRES</b> 06/08/2021
Semana 6: Dirección de Proxectos e Finanzas - Experto/a: Ignacio de Alvear Fernández-Segade				
Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais	Espazo para concertar tutorías individuais
Sesión conxunta: 16:30 - 18:30	Sesión conxunta: 16:30 - 18:30	Sesión conxunta: 16:30 - 18:30	Sesión conxunta e Pilula: 16:00 - 19:00	Espazo para concertar tutorías 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 habilitarian 2 reunións semanais por grupo (3 h.clase grupal): a primeira ao comezo da semana e a segunda ao rematar.



