



Autoempleo y Consolidación Empresarial. Programa de Emprendimiento y Eficiencia Energética.

Fundación INCYDE



INDICE

1. Introducción.....	3
2. Objetivo del Programa.....	5
3. Características generales del programa.....	7
3.1 Destinatarios.....	7
3.2 Número de participantes.....	7
3.3 Duración.....	7
4. Metodología del Programa.....	8
4.1 Metodología formativa.....	8
5. Propuesta de contenidos, desarrollo de los trabajos.....	9

1. Introducción

El Fondo Social Europeo (FSE), creado en 1957, es el instrumento financiero de la Unión Europea más importante para la promoción del empleo.

Respalda las políticas y prioridades destinadas a alcanzar el pleno empleo y a mejorar la calidad y la productividad en el trabajo, la movilidad geográfica y profesional de los trabajadores de la Unión, los sistemas de educación y de formación, así como la inclusión social, contribuyendo de este modo a fomentar la cohesión territorial, económica y social.

El mayor desafío al que se enfrenta España y al que, por su complejidad e intensidad tendrá que hacer frente en los próximos años, es el de la recuperación del empleo. Para reducir el desempleo caben distintas aproximaciones y fomentar el autoempleo, así como las iniciativas empresariales a través de la mejora de la capacitación empresarial es una de ellas.

En una economía cada vez más global y cambiante los puestos de trabajo están en constante transformación y se hace necesaria la adaptación de la formación a la realidad del mercado. El cambio de modelo productivo en España requiere la adecuación de los perfiles y las competencias profesionales y una continua adaptación a los cambios, entre ellos, los vinculados a los avances en las tecnologías de información y comunicación.

Teniendo en cuenta lo anterior, el Programa Operativo de Empleo, Formación y Educación 2014-2020 del Fondo Social Europeo (POEFE), favorece las acciones de apoyo al emprendimiento destinadas al impulso de iniciativas empresariales y su consolidación y sostenibilidad, especialmente en el campo del emprendimiento inclusivo.

Metas y objetivos

Para el periodo 2014-2020, la Fundación INCYDE se ha fijado como meta trabajar con 15.000 personas desempleadas (distribuidas al 50% entre hombres y mujeres) y lograr que, al menos, 3.000 se inserten laboralmente.

Para ello se llevarán a cabo proyectos que de forma integrada:

Fomenten el emprendimiento como uno de los factores clave en una economía del conocimiento, debido a su aportación de creatividad e innovación.

Desarrollen competencias emprendedoras que:

Ayuden a las personas desempleadas a superar los obstáculos, desarrollar confianza en sí mismos y adquirir autonomía.

Ayuden al desarrollo de oportunidades profesionales cuando la oferta laboral no se corresponda con la oferta formativa.

Contribuyan a la viabilidad y sostenibilidad de las nuevas empresas.

2. **Objetivo del Programa**

En un contexto económico complicado como es el actual, es fundamental aprovechar los recursos endógenos de los territorios para garantizar la actividad económica con un enfoque de sostenibilidad. Además, la competitividad y el crecimiento de las regiones pasa por que sus empresas adquieran esas mismas facultades – competitividad y crecimiento-, generando más empleos, ofertando más productos, expandiendo sus mercados,

Este programa tiene en cuenta estas premisas y tiene como finalidad contribuir a desarrollar la competitividad de las empresas agroalimentarias.

El **objetivo** fundamental del curso es proporcionar una visión global de las distintas áreas funcionales de la empresa para poder determinar oportunidades de mercado y desarrollar el Plan de Empresa / Plan de Mejora, siempre con la ayuda de las herramientas de gestión para favorecer su puesta en marcha.

La promoción de un nuevo negocio no es únicamente un proceso intuitivo, inspirado en la mera observación de los cambios del entorno. En él deben mezclarse abundantes dosis de intuición, ilusión y decisión, además de la capacidad técnica, financiera y de gestión suficientes para lo que se va a emprender y/o consolidar, y una cierta dosis de estudio y planificación, con el fin de reducir los posibles niveles de incertidumbre.

Con este programa se facilita la elaboración de un **Proyecto de Empresa / Plan de Mejora** desarrollado y completo, que puede utilizarse por el/la promotor/a no sólo como guía de referencia para la puesta en marcha y/o consolidación de su negocio, sino que puede servirle además como medio de argumentación de su viabilidad ante entidades públicas y financieras.

De forma más específica, se lograrán los siguientes objetivos:

- Conocer las tendencias, nuevos retos y oportunidades del sector de la eficiencia energética relacionadas con la creación de empresas y el autoempleo: industrias 4.0.
- Analizar los modelos de negocio desde un punto de vista estratégico, financiero y de comunicación, empleando inteligencia estratégica. Introducción a la gestión de empresas.
- Aprender a realizar un business plan financiero, un plan de marketing digital y un business plan comercial (Canvas, DAFO y validación del modelo de negocio). Comprender la importancia de una correcta planificación de operaciones y de un control de costes adecuado
- Asesorar de forma individual a cada uno de los participantes, con el fin de que pueda contar con un diagnóstico afinado de la situación actual de su empresa en sus diversas áreas o departamentos.
- Asesorar de forma individual a cada uno de los participantes, con el fin de que pueda contar con un plan realista de mejora de las potencialidades y de la competitividad de su empresa en relación al mercado actual.
- Estudiar las novedades relacionadas con la transformación digital, la monitorización y la IoT en un contexto de eficiencia energética. Conocer herramientas de gestión de instalaciones y de gestión en la nube, predicción y gestión de datos.
- Familiarizarse con el marco jurídico y normativo internacional y nacional relacionado con la eficiencia energética, la economía circular y el cumplimiento de los ODS.
- Entender la importancia de la certificación energética y de la normativa relacionada. Introducción a los programas de certificación energética.
- Conocer aspectos novedosos sobre la arquitectura bioclimática y su importancia en el campo de la eficiencia energética.

3. Características generales del programa

3.1 Destinatarios

- Empresarios del sector de la eficiencia energética o que quieran integrar el concepto de eficiencia energética en sus proyectos de negocio.
- Personas que quieran emprender o emplearse en dichas actividades o en actividades relacionadas con el sector.

3.2 Número de participantes

- Veinte participantes mínimos.

3.3 Duración

- 7 semanas consecutivas:
 - a. **Sesiones de formación conjunta:**

En estas sesiones conjuntas se impartirán los contenidos generales del programa, con el fin de proporcionar los conocimientos, herramientas y habilidades esenciales en cada una de las áreas de conocimiento y promover las sinergias e intercambios de experiencia entre los participantes en el mismo.

- b. **Acciones de tutorías individualizadas**

Con la consigna de la mayor flexibilidad y adaptación a cada uno de los alumnos participantes, se desarrollan actuaciones de tutorización individualizado en los que se orienta a cada uno en función de su perfil personal, profesional y de la actividad de cada empresa, en el proceso de aplicación e implementación de los contenidos generales abordados a las sesiones conjuntas de formación.

4. Metodología del Programa.

4.1 Metodología formativa

Los programas serán impartidos por personas con amplia experiencia profesional y docente, siendo todos ellos consultores homologados por la Fundación INCYDE como formadores.

La mejora de competencias de los participantes se trabaja mediante dos vías complementarias:

- **Formación genérica** que se imparte en sesiones de asistencia conjunta y
- **Formación específica y a “la medida”** durante la consultoría semanal mantenida con cada participante en las instalaciones o, si fuera necesario, en su propia empresa.

Tanto los contenidos teóricos como los prácticos de la formación conjunta se adaptarán a la formación previa y a los conocimientos de los participantes, de manera flexible y fomentando la participación, el debate y la búsqueda conjunta de soluciones y el desarrollo de casos prácticos. El planteamiento de experiencias e iniciativas en los distintos ámbitos de las empresas participantes permitirán examinar y discutir diferentes alternativas, analizando proyectos de éxito y las posibles causas de otros que han fracasado o no han alcanzado sus principales objetivos.

El trabajo en las tutorías individuales abordará el entorno en el que se enmarca el proyecto empresarial y las características específicas del mismo, abriendo vías de desarrollo y consolidación de la actividad realizada por el empresario, gestor profesional o emprendedor.

En las tutorías se aplicarán a cada caso individual los contenidos de los distintos módulos, enlazándolos con las herramientas y técnicas que los participantes deberán aplicar a sus respectivas situaciones y proyectos.

5. Propuesta de contenidos, desarrollo de los trabajos.

DIRECCIÓN DE PROYECTOS E INTRODUCCIÓN. MODELO DE NEGOCIO Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL

La definición del proyecto empresarial supone la primera idea del emprendedor o empresario. Se recoge la información más relevante de la idea del proyecto que tiene en mente para poder tener un primer conocimiento del mismo, del mercado al que se dirige y de las necesidades de financiación que puede conformar la puesta en marcha de su iniciativa empresarial.

Las ideas de negocio tienen que surgir de una necesidad o un problema a resolver en el nuevo mercado. Para dar una respuesta firme y contrastada a esta primera cuestión, se orienta y asesora a los participantes en el análisis de la situación del mercado y en la observación del macroentorno, microentorno, hábitos de consumo, tendencias y competencia que les permita determinar las necesidades generadoras de demanda con las que desarrollar una oferta que logre introducirles en el mercado con éxito. Conseguir dar respuesta a esta pregunta constituye el principal filtro inicial de todo emprendimiento y permitirá seguir desarrollando la idea.

La globalización es una condición que está plenamente asentada en el macroentorno y que tenemos que conocer y asumir, pero la internacionalización es una posible estrategia, no es la única, ni muchas veces la más conveniente o siquiera posible en estos momentos. Es una decisión del empresario, que toma después de un análisis de su situación actual, respondiendo a las preguntas relacionadas con la motivación e implicación de la empresa (¿quiere?) y un análisis de capacidades (¿puede?) y un conocimiento del entorno exterior (¿debe?).

Similar situación en cuanto a empresas ya existentes, donde es conveniente revisar y diagnosticar su situación actual y revisar su modelo de negocio.

Se aportará una herramienta que permita describir, analizar y diseñar modelos de negocio, usando la metodología CANVAS, por la que vamos a describir las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor y que constituye la base estratégica sobre la que la empresa definirá sus decisiones en las que se apoyará su crecimiento sostenible y equilibrado.

6.- ASOCIACIONES CLAVE 	7.- ACTIVIDADES CLAVE 	1.- PROPUESTA DE VALOR 	3.- RELACIÓN CON LOS CLIENTES 	2.- SEGMENTOS DE MERCADO 																																
8.- RECURSOS CLAVE 		4.- CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN 																																		
9.- ESTRUCTURA DE COSTES			5.- FUENTES DE INGRESOS																																	
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Año - 2017 - Bº 0</th> <th>%</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>→ Ventas.....</td> <td>100,0%</td> </tr> <tr> <td>→ Costes variables.....</td> <td>0,0%</td> </tr> <tr> <td>→ Margen Bruto.....</td> <td>100,0%</td> </tr> <tr> <td>→ Costes Fijos.....</td> <td>0,0%</td> </tr> <tr> <td>→ Bº antes de impuestos....</td> <td>100,0%</td> </tr> </tbody> </table>		Año - 2017 - Bº 0	%	→ Ventas.....	100,0%	→ Costes variables.....	0,0%	→ Margen Bruto.....	100,0%	→ Costes Fijos.....	0,0%	→ Bº antes de impuestos....	100,0%	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Año - 2017 - Ventas: 0</th> <th>%</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>→ Familia 1.....</td> <td>0,0%</td> </tr> <tr> <td>→ Familia 2.....</td> <td>0,0%</td> </tr> <tr> <td>→ Familia 3.....</td> <td>0,0%</td> </tr> <tr> <td>→ Familia 4.....</td> <td>0,0%</td> </tr> <tr> <td>→ Familia 5.....</td> <td>0,0%</td> </tr> <tr> <td>→ Familia 6.....</td> <td>0,0%</td> </tr> <tr> <td>→ Familia 7.....</td> <td>0,0%</td> </tr> <tr> <td>→ Familia 8.....</td> <td>0,0%</td> </tr> <tr> <td>→ Familia 9.....</td> <td>0,0%</td> </tr> <tr> <td>→ Familia 10.....</td> <td>0,0%</td> </tr> </tbody> </table>	Año - 2017 - Ventas: 0	%	→ Familia 1.....	0,0%	→ Familia 2.....	0,0%	→ Familia 3.....	0,0%	→ Familia 4.....	0,0%	→ Familia 5.....	0,0%	→ Familia 6.....	0,0%	→ Familia 7.....	0,0%	→ Familia 8.....	0,0%	→ Familia 9.....	0,0%	→ Familia 10.....	0,0%
Año - 2017 - Bº 0	%																																			
→ Ventas.....	100,0%																																			
→ Costes variables.....	0,0%																																			
→ Margen Bruto.....	100,0%																																			
→ Costes Fijos.....	0,0%																																			
→ Bº antes de impuestos....	100,0%																																			
Año - 2017 - Ventas: 0	%																																			
→ Familia 1.....	0,0%																																			
→ Familia 2.....	0,0%																																			
→ Familia 3.....	0,0%																																			
→ Familia 4.....	0,0%																																			
→ Familia 5.....	0,0%																																			
→ Familia 6.....	0,0%																																			
→ Familia 7.....	0,0%																																			
→ Familia 8.....	0,0%																																			
→ Familia 9.....	0,0%																																			
→ Familia 10.....	0,0%																																			

Diseñado por: ignaciodealvear@gmail.com

CANVAS

Debemos ser capaces de extraer cuál será la ventaja competitiva, nuestra propuesta de valor que debe ser apreciada en los potenciales nuevos mercados a los que vamos a tratar de penetrar.

Contenido:

- Introducción a la eficiencia energética. Presente y futuro
 - a. Presente y futuro
 - b. Tendencias y nuevos modelos de negocio
- Cómo generar tu propia idea de negocio. Técnicas de generación de ideas

- Algunos errores del emprendedor y cómo evitarlos
- La empresa y el entorno
 - a. Definición operativa de la empresa y consecuencias estratégicas
 - b. El entorno: características principales y panorama estratégico
- El Plan de empresa.
 - a. La planificación, concepto e importancia
 - b. La información económica
 - c. La inteligencia en las empresas
 - d. El proceso de la planificación
 - e. Elaboración del Plan de Empresa: concepto y consideraciones iniciales
 - f. Contenido del Plan de Empresa: índice
- El Modelo de Negocio.
 - a. Concepto y origen
 - b. El lienzo
 - c. Los módulos
- La cultura empresarial
 - a. ¿Qué es y por qué es tan importante?
 - b. ¿Cuál es el problema con la cultura de la empresa?
 - c. La Misión
 - d. La Visión
 - e. Los Valores

ÁREA DE PLAN DE MARKETING DIGITAL. ESTRATEGIA DIGITAL

La transformación digital está creando unas nuevas “reglas del juego”: el comportamiento del consumidor ha cambiado y la forma de hacer llegar nuestros mensajes, productos y servicios ha evolucionado. El marketing se ha convertido en un nuevo marketing digital con estrategias diferentes.

El objetivo de esta área es aprender qué estrategias digitales podemos utilizar para aplicar en nuestra idea de negocio y realizar un plan de marketing digital. Además, conoceremos cómo integrar el marketing sostenible en nuestra estrategia y cómo las tecnologías emergentes pueden ayudarnos a impulsar nuestro negocio, como, por ejemplo, con la realidad virtual y aumentada.

Contenido:

- Marketing digital
 - a. Terminología básica en marketing digital
 - b. El nuevo cliente digital
 - c. Inbound marketing
 - d. ¿Qué hace el cliente digital cuando quiere comprar?
 - e. Actividad: Customer Journey (Viaje del cliente)
 - f. ¿Por qué es importante el marketing digital?
 - g. Marketing tradicional Vs. Digital
 - h. Actividad: Buyer persona
 - i. Las 4 P’s del marketing
 - j. El plan de Marketing: preguntas CLAVE
 - k. ¿Cómo deben ser los Objetivos?
 - l. ¿Qué son los KPI’s?
 - m. Cómo elaborar un Plan de marketing digital
 - n. Actividad: Creación de un mapa de posicionamiento
- Estrategias de marketing digital
 - a. Canales digitales

- b. Generación de contenido
- c. Redes sociales
- d. Web corporativa / Tienda online
- e. Google my business
- f. SEO y SEM
- g. Google analytics
- h. Innovación en marketing: Uso de realidad virtual y aumentada –
Ejemplo y demostración con gafas de realidad virtual
- o. Marketing sostenible
 - a. Contexto actual
 - Algunos datos de interés
 - ¿Qué es sostenibilidad?
 - ¿Deben las empresas ocuparse de la “sostenibilidad”?
 - ¿Por qué afecta a los profesionales del marketing?
 - ¿Es necesaria la sostenibilidad o es una moda?
 - ¿Se está implementando la sostenibilidad?
 - ¿Por qué también es una oportunidad?
 - b. ¿Qué es el marketing sostenible?
 - El problema
 - ¿Qué es el marketing sostenible?
 - Del marketing tradicional al marketing sostenible
 - Excusas habituales
 - ¿Qué podemos hacer desde el marketing?
 - El cliente está cambiando...
 - Claves para convertir desafíos en ventajas
 - Implicación y compromiso AUTÉNTICO
 - c. Estudios de casos prácticos
 - Marketing sostenible en Apple
 - Marketing sostenible en Ikea
 - Marketing sostenible en BBVA
 - Actividad práctica: Sony, Amazon, Google



- d. Pasar a la acción: Claves para la elaboración del plan de marketing sostenible
 - Pasos para la creación de un plan
 - Definir objetivos
 - Principios del marketing sostenible
 - ¿Qué acciones podemos incluir en el plan?
- o Greenwashing
 - a. ¿Qué es el “lavado verde” o greenwashing?
 - b. 7 malas prácticas de greenwashing a evitar

AREA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y EFICIENCIA ENERGÉTICA

Los avances en eficiencia energética están estrechamente vinculados a la evolución de la tecnología hacia una industria 4.0. El Internet de las Cosas (IoT) y la transformación digital son claves en un entorno digital, hoy en día muy orientado hacia la minimización del impacto en el medio ambiente de las actividades energéticas, lo que se traduce en medidas de ahorro y de mejora en eficiencia.

Veremos en este módulo casos de éxito relacionados con la transformación digital, el IoT y la eficiencia energética, sin olvidar el uso de energías renovables. Además, nos acercaremos al universo de la normalización centrándonos en la implantación de sistemas de gestión energética y en la realización de auditorías energéticas.

Contenido:

- La economía digital. Un cambio de paradigma para los emprendedores. La cultura digital en la organización.
- ¿Cómo se han transformado las empresas tradicionales? Casos de éxito.
- Principales soluciones tecnológicas para la mejora de la eficiencia energética en un contexto de transformación digital y de IoT.
- Las energías renovables y su relación con la eficiencia energética. Situación actual.
- ¿Cómo abordar un plan de transformación digital?
- Caso: The Washington Post.
- Introducción a la industria 4.0. Retos y casos de éxito.
- El consumo energético. Mercados energéticos.
- Buenas prácticas para la gestión eficiente de la energía.
- Medidas de ahorro y de eficiencia.
- La certificación. ¿Cómo implantar un sistema de gestión energética? Pasos a seguir.
- La auditoría energética. Informe

AREA DE FINANZAS

Bloque donde se facilitan las herramientas necesarias para determinar con mayor precisión los estados económicos y financieros utilizando la información obtenida en



otros bloques y ampliándola con variables financieras e indicadores adaptados al perfil del participante y de su proyecto. Aquí es muy importante tener en cuenta los conocimientos previos de los participantes, garantizando que la información

suministrada es la adecuada a cada caso.

Todo empresario y emprendedor, tiene la necesidad de tomar decisiones continuamente sobre su negocio o proyecto empresarial y una herramienta fundamental es el conocimiento fiel de la realidad económica y financiera de su empresa y las proyecciones de futuro. Sin esta visión queda mermado en sus facultades para una toma de decisiones correcta y fiable sobre la marcha de la unidad económica.

Por ello, el objetivo que nos planteamos con este programa es impartir unas nociones financieras y jurídico/fiscales mínimas que permitan llevar correctamente las cuentas y sacarles el máximo partido posible, como base de las estrategias futuras y corrección de situaciones actuales.

Contenido:

- Conceptos previos. La empresa y la información económica. Delimitación y deslinde de la actividad personal y de la actividad empresarial.
- El patrimonio empresarial: concepto y elementos. Diferenciación respecto al patrimonio personal o familiar no afecto al negocio
- El registro de los hechos económicos.

- El Balance de situación: significado. El valor patrimonial de la empresa. El Fondo de Comercio.
- Consecuencias y obligaciones mercantiles, contables y fiscales de la forma jurídica bajo la que se realice la actividad empresarial.
- Régimen fiscal de la actividad empresarial. Obligaciones y consecuencias en materia contable, según régimen tributario
- El Beneficio: Margen x Rotación; Ingresos – Gastos. La conversión en liquidez y la exigibilidad.
- La cuenta de Pérdidas y Ganancias: el núcleo duro.
- El precio de venta, el margen comercial, el margen bruto y el coste. El escandallo de costes. Regímenes de liquidación del I.V.A. y sus consecuencias
- Las rebajas y los descuentos. Sus efectos en el margen bruto y la rentabilidad del negocio
- La cuenta de Pérdidas y Ganancias: gastos de explotación. Beneficio
- Los costes fijos y los costes variables. El punto de equilibrio. Cálculo y significado. La estimación de ventas.
- El Fondo de Maniobra y el periodo medio de maduración.
- El análisis de viabilidad del negocio: análisis patrimonial dinámico y estático, análisis por ratios y análisis de rentabilidad
- La valoración de la empresa. Valor y precio

AREA DE INSTALACIONES BIOCLIMÁTICAS: EDIFICIOS 4.0. AUDITORÍAS ENERGÉTICAS

La transición energética hacia una economía descarbonizada va a requerir junto al desarrollo de fuentes de energías renovables la mejora de la eficiencia energética.

Los edificios representan el 40% de la energía consumida. Para una arquitectura y urbanismo energéticamente eficiente es necesario que el diseño de los edificios y del espacio urbano funcione con el entorno no en contra y esto es la arquitectura bioclimática. Por esta razón uno de los objetivos es conocer casos de éxito en arquitectura bioclimática. En este contexto la smartcities y la edificación 4.0 pueden contribuir a la eficiencia energética.

Para diferenciar positivamente los esfuerzos en eficiencia energética y otros aspectos de la ecoeficiencia se han desarrollado sistemas de certificaciones voluntarias que estimulan la implantación de la eficiencia energética.

Contenido:

- Alternativas energéticas
 - a. De la energía solar y eólica al biogás y el hidrógeno.
 - b. Las alternativas energéticas en el marco de una economía baja en carbono y climáticamente neutra.
 - c. El marco internacional y europeo que condiciona las alternativas energéticas. Compromisos de la Unión Europea. Ley europea del clima. Plan Nacional Integrado de Energía y Clima y Declaración de emergencia climática.
 - d. El Pacto Verde Europeo: Energía limpia en el pacto verde europeo. Movilidad sostenible en el pacto verde europeo.
 - e. Los Proyectos Clima: desde la eficiencia energética a los cambios de combustible, biometanización, cambios de flotas de transporte, etc.
- Las smartcities y los edificios 4.0
 - a. Ciudades inteligentes: Características y beneficios que generan.
 - b. El Plan Nacional de Ciudades Inteligentes.

- c. Ciudades inteligentes en España.
- d. Edificios 4.0: edificio inteligente y eficiencia energética
- e. La Construcción y renovación de edificios en el pacto Verde Europeo
- o Certificaciones voluntarias: BREEAM, LEAD y VERDE
 - a. Parámetros y elementos clave de cada una de las certificaciones.
 - b. Certificaciones aplicadas al urbanismo. Elementos clave: recursos y energía, consumo de suelo y transporte y movilidad.
 - c. Certificación aplicada a la vivienda. Elementos clave: energía, agua, residuos y consumo de suelo.
 - d. Casos de éxito en vivienda y urbanismo sostenible: Vivienda Cero Emisiones.
 - e. Evolución de criterios voluntarios a obligatorios: Ejemplos en CTE HE 2019, RD 638/2016 sobre el Drenaje Sostenible y contribución de los edificios a la electrificación de la movilidad. Parámetros y elementos de sostenibilidad obligatorios en planes y proyectos sometidos a evaluación ambiental.
 - f. Parámetros de integración de la sostenibilidad como el consumo de suelo, la energía (emisiones), la captura y aprovechamiento del agua y la movilidad obligada en la toma de decisiones municipal para la concesión de licencias de obras y de actividad y para la aprobación del planeamiento urbanístico
- o Instalaciones bioclimáticas: casos de éxito
 - a. La envolvente térmica y el cambio climático. Evolución de la temperatura. Escenarios futuros de clima.
 - b. Fachadas ventiladas, cubiertas y paredes verdes y huertos urbanos. Las infraestructuras verdes. Mejora de la eficiencia energética y otros servicios ecosistémicos de las instalaciones bioclimáticas.
 - c. La eficiencia energética y las energías renovables en los sistemas de compensación de emisiones como emisiones evitadas.
Plan PIMA Cambio Climático.
- o De las auditorías energéticas en los edificios públicos a las iniciativas de administración pública cero emisiones: Estrategia a largo plazo para la rehabilitación energética en el sector de la edificación en España.

ÁREA MARCO JURÍDICO Y NORMATIVO. LOS ODS Y LA EFICIENCIA ENERGÉTICA

En la actualidad la eficiencia energética es uno de los vértices clave de la agenda 20-30 que establece el marco de actuación y desarrollo empresarial que se encuentran ante complejos desafíos que requieren de atención y análisis continuos.

Para las empresas conocer la legislación sobre eficiencia energética resulta imprescindible pues es una herramienta básica para su promoción, como en su aseguramiento ya que los controles por parte de la administración pública sobre su aplicación son cada vez más constantes y rigurosos. Además, es fundamental para conseguir los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS) pues se integra en nuevas herramientas, como la economía circular o la incorporación de sostenibilidad dentro de la estrategia empresarial.

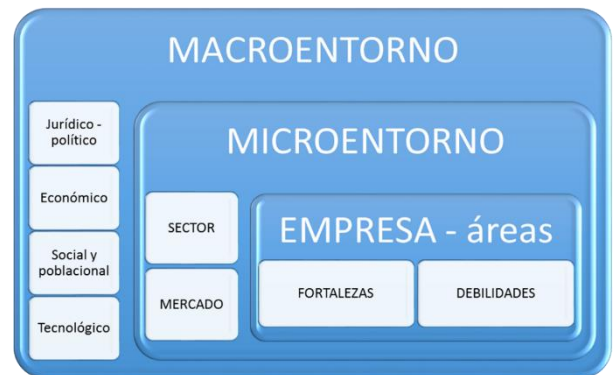
Contenido:

- Marco legislativo 2030. El paquete de invierno
 - a. Eficiencia energética, el índice de eficiencia energética
 - b. La Directiva de eficiencia energética
 - c. La Directiva de fomento del uso de energía procedente de fuentes renovables (Directiva 2018/2001)
 - d. El Reglamento sobre la Gobernanza de la Unión de la Energía y de la Acción por el Clima (Reglamento 2018/1999)
- La Economía Circular y los ODS en el contexto de la eficiencia energética
 - a. Contexto normativo e institucional medioambiental y de economía circular
 - b. Algunas referencias sobre cambio climático y la eficiencia energética
 - c. Cumplimiento de los ODS a través de la ecotecnología.
 - d. Implementación de los ODS en las organizaciones empresariales
 - e. SDG COMPASS

AREA DIRECCION DE PROYECTOS. TOMA DE DECISIONES

Una vez analizados los bloques anteriores, el método orienta a establecer conclusiones que sean capaces de desarrollar un proceso de toma de decisiones que defina la estrategia a seguir en los planes de acción, su cuantificación y calendario, entre otras variables.

También se cerrará el modelo de negocio y, según el caso, los planes de acción de cada participante. Aquí es muy importante tener en cuenta los conocimientos previos de los participantes, garantizando que la información suministrada es la adecuada a cada caso.



Contenido:

- El Análisis Estratégico: ¿Qué es y por qué es tan importante?
- Herramientas de análisis estratégico
- El análisis interno y externo:
 - a. Concepto
 - b. El Macroentorno: análisis PEST
 - c. Microentorno: sector de actividad (Porter)
 - d. Microentorno: mercado
 - e. El análisis interno
 - f. Matriz DAFO
- Líneas estratégicas básicas:
 - a. La matriz de ANSOFF
 - b. Las tres opciones genéricas
 - c. La búsqueda de ventajas competitivas



- Formulación práctica de estrategias: especial incidencia en la estrategia de internacionalización
- Líneas estratégicas para desarrollar: las derivadas de los análisis anteriores y del análisis CAME
- Planes de acción y Tomas de decisiones



www.incyde.org



[@FundacionIncyde](https://twitter.com/FundacionIncyde)



www.facebook.com/fundacionincyde



<http://www.linkedin.com/company/fundacion-incyde>



<https://www.instagram.com/fundacionincyde>