



trafoon

Traditional Food Network to improve the transfer of knowledge for innovation

www.trafoon.eu

Workshop de Emprendedurismo para PYMEs de los sectores agroalimentario y pesquero.

8 de Abril 2016

Parque Tecnoalimentario Costa del Sol Axarquía.
Ctra. Benamargosa Km 0,629719, "El Trapiche",
Vélez-Málaga (Málaga).



trafoon

Traditional Food Network to improve the transfer of knowledge for innovation

- 9:00 - 9:15** Entrega de documentación y recepción de participantes.
- 9:15 - 9:30** Bienvenida del Alcalde de Vélez –Málaga, **D. Antonio Moreno Ferrer**.
- 9:30 - 9:45** Presentación de Proyecto Trafoon, **Dr. F. Javier Casado Hebrard** Project Manager. University of Hohenheim | Hohenheim Research Center for Bioeconomy.
- 9:45 - 10:15** Emprendimiento en el sector agropesquero. La importancia del plan de negocio.
Dº Álvaro Simón de Blas. Director General de Bic Euronova.
- 10:15 - 11:00** Internacionalización: Cómo la certificación de producto puede mejorar la apertura a nuevos mercados. Nuevas estrategias del cultivo subtropical. Fruta certificada. **Dª Nieves Westendorp Figuerola**. Bióloga, Dpto. Certificaciones TROPS.
- 11:00 - 11:30** Pausa Café.
- 11:30 - 12:15** La importancia de la gestión de costes en la empresa agrícola: la gestión del riego como factor clave en cultivos subtropicales. **Dº. Víctor Manuel Ruiz Escobar**. Ingeniero Técnico Agrícola. Dpto. Técnico TROPS.
- 12:15 – 13:45** Nuevas líneas de emprendimiento en la zona de la Axarquía. Acuicultura y conservas. Apoyo por parte de las instituciones públicas de la zona. **Dº. José Javier Marco Mirallas**. Consultor Pesquero y Acuícola.
- 13:45 - 14:15** Ruegos y preguntas.
- 14:15 – 15:00** Networking Cocktail.



trafoon

Traditional Food Network to improve the transfer of knowledge for innovation

Emprendimiento en el sector
agropesquero. La importancia del
plan de negocio.

www.trafoon.eu

D. Álvaro Simón de Blas
Director General de Bic Euronova

¿Qué es un plan de negocio?

Documento formal en el que se recogen por escrito, de forma coherente, realista, sistemática y pormenorizada, las actuaciones a emprender y llevar a cabo, de manera controlada por el empresario y sus colaboradores para la consecución de unos objetivos específicos y unos resultados concretos.

Un plan de negocio es un elemento esencial con que se debe contar cuando se emprende una nueva empresa.



trafoon

Traditional Food Network to improve the transfer of knowledge for innovation

¿Para que sirve un plan de negocio?

- Identificar las oportunidades de negocio más interesantes para la empresa.
- Ofrecer un análisis de la situación de la competencia y el mercado.
- Estimular la reflexión y el mejor empleo de los recursos disponibles.
- Proporcionar un manual de explotación global del negocio, indicando el camino a seguir desde su inicio, hasta el logro de las metas y objetivos propuestos.
- Especificar los objetivos, estrategias, políticas, procedimiento, programas y presupuesto que lo integran.
- Reducir la incertidumbre respecto al futuro del negocio, evitando sorpresas y facilitando la superación de eventualidades.
- Constituir un documento idóneo para informar y convencer sobre el interés del negocio a entidades de las que se pretende recabar financiación o autorizaciones y permisos.



trafoon

Traditional Food Network to improve the transfer of knowledge for innovation

¿Características de un plan de negocio?

- **Sencillez:** Documento complejos y farragosos son de difícil manejo, ocultando, a veces, lo importante.
- **Claridad y precisión:** Ha de ser fruto del esfuerzo de síntesis, detallado, comprensible y concreto.
- **Práctico:** Ha de ser realista en cuanto a los objetivos y actuaciones.
- **Flexible:** Adaptable a los cambios.
- **Completo:** Ha de abarcar todas la variables y factores del negocio.



trafoon

Traditional Food Network to improve the transfer of knowledge for innovation

¿Qué período de tiempo debe cumplir?

El horizonte temporal en un plan de negocio depende de las características de éste y de las circunstancias de cada caso.

Debe alcanzar aquél durante el cual se prevé que la inversión comprometida será eficaz y competitiva. Por lo general, un plan tipo **debe cubrir un período de 5 años.**

No obstante un plan de negocio es **algo vivo y dinámico**, de modo que las revisiones del plan deben ser frecuentes, al menos anualmente, para ajustarlo a las circunstancias cambiantes de los mercados y de la propia empresa.



trafoon

Traditional Food Network to improve the transfer of knowledge for innovation

Pasos para la elaboración de un plan de negocio

1. Definir la misión de la empresa a partir de una idea de negocio o de la pretensión de explotar una oportunidad de mercado.
2. Análisis y estudio de la situación del mercado recabando la información y realizando las investigaciones oportunas.
3. Establecer los objetivos y metas.
4. Realizar un análisis DAFO sobre las amenazas y oportunidades del entorno y sobre las fortalezas y debilidades de la empresa.
5. Formular las estrategias definidoras del plan de marketing y de los demás planes de acción.
6. Trazar los diversos planes de acción
7. Llevar a cabo el análisis económico-financiero del proyecto y plan de negocio verificando su viabilidad.
8. Estableces los mecanismos de control y seguimiento de la puesta en marcha y ejecución del plan.



trafoon

Traditional Food Network to improve the transfer of knowledge for innovation

Modelo Canvas: Genera un plan de negocio de forma sencilla.

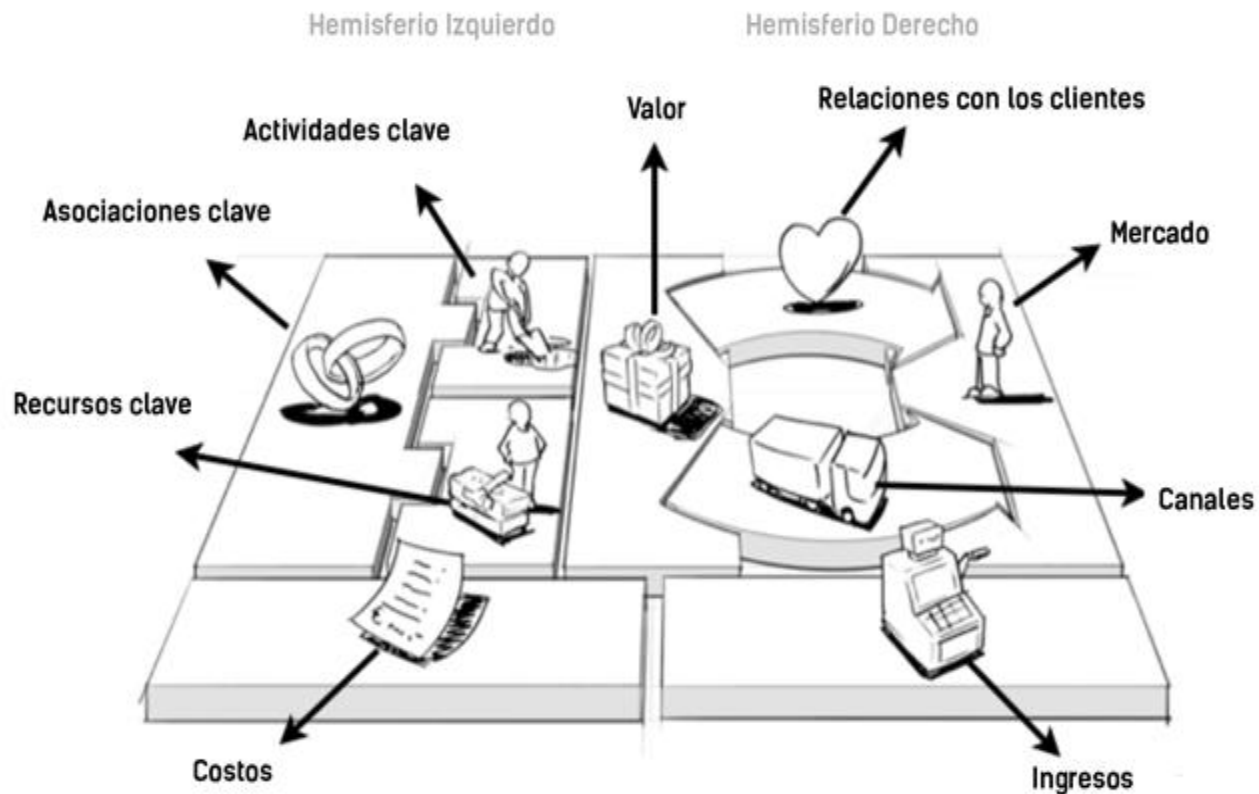
El Modelo canvas es un sistema que permite realizar un plan de negocio en menos de 5 minutos de manera rápida y visual. Utilizando este sistema ahorrarás tiempo y dinero a la hora de diseñar un producto o servicio. Tener a la vista todos los engranajes que componen una empresa y mejorar los aspectos de la misma, es lo que conseguimos utilizando el **lienzo canvas**.

El lienzo canvas está formado por nueve bloques y te permite una comprensión más clara entre productos, clientes y distribución... etc. Está comprobado que tener a la vista todos los elementos de un plan de negocio hace que sea más fácil su comprensión.



trafoon

Traditional Food Network to improve the transfer of knowledge for innovation





trafoon

Traditional Food Network to improve the transfer of knowledge for innovation

Beneficios del modelo Canvas

A través de nueve elementos podemos discernir si una idea es sostenible a la hora de llevarla a cabo. Utilizando este modelo simplificas todo el sistema de diseño de una empresa desde lo más básico.

El modelo canvas no está destinado ser estático, todo lo contrario, está planteado para realizar todas las modificaciones necesarias sin cambiar todo el plan de negocio. El beneficio de utilizar este sistema permiten encontrar fallos y garantizar una estrategia competitiva.

El lienzo canvas es una herramienta valiosa para ayudar a desarrollar este modelo de negocio. Permite visualizar el proceso en una sola página y realizar cambios siempre que lo necesites. **El lienzo canvas está formado por nueve bloques** y te permite una comprensión más clara entre productos, clientes y distribución... etc. Está comprobado que tener a la vista todos los elementos de un plan de negocio hace que sea más fácil su comprensión.



trafoon

Traditional Food Network to improve the transfer of knowledge for innovation

1. Segmentos de clientes:

Los grupos de personas a los cuales se quiere ofrecer el producto/servicio. Son la base del negocio, así que se deben conocer perfectamente.

2. Propuestas de valor:

Características del producto/servicio que se ofrece a los clientes.

3. Canales:

Se centra en como se entrega la propuesta de valor a los clientes (a cada segmento). Es Determinar como comunicarnos, alcanzar y entregar la propuesta de valor a los clientes.



trafoon

Traditional Food Network to improve the transfer of knowledge for innovation

4. Relaciones con los clientes:

Uno de los aspectos más críticos en el éxito del modelo de negocio y uno de los más complejos de tangibilizar. Existen diferentes tipos de relaciones que se pueden establecer con segmentos específicos de clientes.

5. Fuentes de ingresos:

Representan la forma en que en la empresa genera los ingresos para cada cliente. La obtención de ingresos puede ser directa o indirecta, en un solo pago o recurrente.

6. Recursos claves:

Se describen los recursos más importantes necesarios para el funcionamiento del negocio, así como tipo, cantidad e intensidad.

7. Actividades clave:

Para entregar la propuesta de valor se deben desarrollar una serie de actividades clave internas (procesos de producción, marketing,...).

8. Asociaciones clave:

Se definen las alianzas necesarias para ejecutar el modelo de negocio con garantías, que complementen las capacidades y optimicen la propuesta de valor: la co-creación es imprescindible hoy en día en los negocios.

9. Estructura de costes:

Describe todos los costes en los que se incurren al operar el modelo de negocio. Se trata de conocer y optimizar las costes para intentar diseñar un modelo de negocio sostenible, eficiente y escalable.



trafoon

Traditional Food Network to improve the transfer of knowledge for innovation

De todos es conocida la importancia para la economía de la zona del sector agroalimentario, que junto con el turístico y resto de los servicios supone cerca del 80% del empleo. La **vocación exportadora** de algunas empresas se configura como un **referente** para el resto del tejido y es capaz de generar oportunidades con la apertura a los grandes canales de distribución europeos, como lo muestra el hecho de que en 2012 los aguacates ocupen el tercer puesto en el ranking de productos (TARIC) más exportados de la provincia de Málaga, alcanzando estas transacciones un valor de 79.625.210 euros. Es este sector uno de los pocos que ha venido presentando desde hace tiempo saldo positivo en su balanza comercial.



trafoon

Traditional Food Network to improve the transfer of knowledge for innovation

miles (EUR)	Expor 2012	Impor 2012	Saldo 2012	Expor 2011	Impor 2011	Saldo 2011
Anual todos sectores	222.643.894	253.401.249	-30.757.355	215.230.371	263.140.741	-47.910.370
Anual agroalim.	30.378.975	26.544.013	3.834.961	27.948.850	26.006.079	1942771

Fuente ICEX (Elaboración propia)

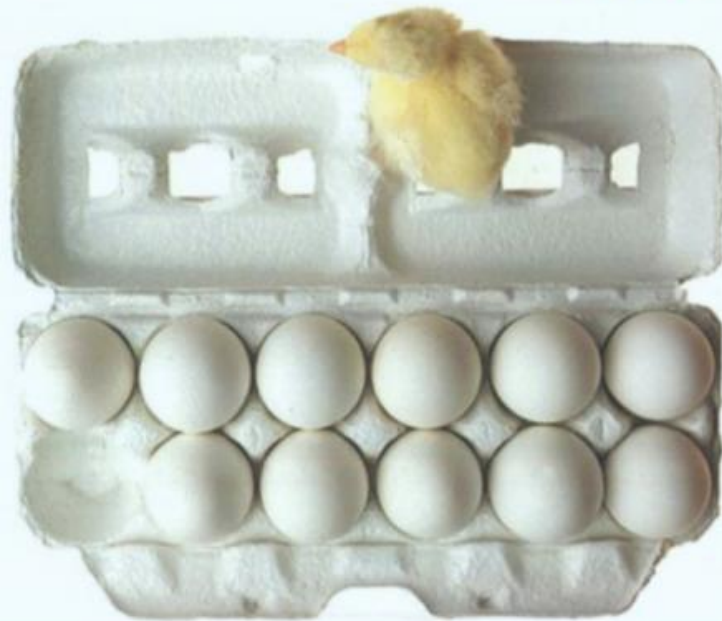
Empresas exportadoras en Málaga

Año	2008	2013	2014
Empresas Exportadoras	2.707	4.600	5.000

Fuente ICEX (Elaboración propia)

Los datos de Extenda arrojan que sólo 685 empresas en Málaga se dedican al comercio exterior como estrategia continua de negocio. Este grupo acapara el 80% de las exportaciones; el resto se mueve en números muy pequeños. Teniendo en cuenta que en Málaga hay 53.000 empresas dadas de alta en la Seguridad Social, el porcentaje de exportadores regulares apenas llega al 1%.

Nuevos proyectos
Nuevas soluciones



En BIC Euronova trabajamos cada día para darle una asistencia total; encontrando las mejores soluciones para su empresa....



Alojamiento de Empresas.
Área de Creación de Empresas
Área de Consultoría.
Gestión de Subvenciones.

BIC Euronova, S.A.

Edificio BIC Euronova, S.A.
Av. Juan López Peñalver, 21
Parque Tecnológico de Andalucía
29590 Campanillas, Málaga, SPAIN
Tel.: 951 01 05 04 - FAX: 951 01 05 27
www.bic.es Email: info@bic.es



trafooon

Traditional Food Network to improve the transfer of knowledge for innovation

GRACIAS

Contacto:

Telfno.: 951 010 504

Mail: info@bic.es

Web: www.bic.es

Síguenos en:



<https://www.facebook.com/CEEIMALAGA>



<https://www.linkedin.com/company/bic-euronova-s.a>



<https://www.youtube.com/user/BicEuronova>



<https://twitter.com/BicEuronova>

Parque
Tecnológico
Costa del Sol Axarquía | sa

