

WEBINAR
 BIK

WEBINAR

HERRAMIENTAS BIK APLICADAS AL SECTOR AGRO
CICLO SECTOR AGRO

BIK  **IDEA** + BIK  **STARTUP**

TALLER 2

 JUEVES, 11 DE NOVIEMBRE DE 2021

 DE 16H A 19H



FINANCIA



GENERALITAT
VALENCIANA

iVACE
INSTITUTO VALENCIANO DE
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

ORGANIZA

CEEI
COMUNITAT
VALENCIANA

¿Quién es el ponente?

Gregorio Pérez

proyectos@cdrpalanciamijares.es



Formación reglada

- Arquitecto Técnico en ejecución de obras. Universidad Politécnica de Valencia.

Formación no reglada

- Máster en Conservación del Patrimonio Arquitectónico.
- Máster Project Manager en edificación y urbanismo.
- Máster en Dirección de finanzas.
- Máster Especialista en economía y dirección de empresas gestoras de cooperativas y proyectos inmobiliarios.

Formación no reglada

- Certificados de Profesionalidad:
 - Creación y Gestión de Microempresas.
 - Docencia de la Formación Profesional para el Empleo.
- Curso Acreditación Docente para Teleformación: Formador/a on line.
- Mediador Civil y Mercantil: Especialista en conflictos inmobiliarios.

Además, varios cursos y talleres relacionados con el control de costes, la contabilidad analítica, las finanzas, la dirección de proyectos, la planificación estratégica, el trabajo en equipo, negociación, habilidades directivas, habilidades sociales y diferentes herramientas digitales.

Perfil profesional

Más de 15 años como Arquitecto Técnico y Emprendedor.

Experiencia en la planificación y en el control de costes, y en la gerencia de pequeñas empresas (microempresas).

Durante los últimos años me dedico principalmente a la facilitación del emprendimiento, ayudando a personas a poner en marcha sus ideas de negocio.

¿Qué vamos a ver en la sesión de hoy?

- Generalidades sobre negocios
- El riesgo en los negocios y cómo minimizarlo
- Cambio paradigma en los negocios
- La importancia de la liquidez
- Caso de estudio del modelo de negocio de apicultura
- Herramientas y recursos gratuitos para la puesta en marcha de negocios

Cómo las herramientas BIK nos ayudan a minimizar riesgos y a aumentar las posibilidades de éxito



La paradoja del asesor en bolsa

La paradoja del asesor en bolsa

Compramos una base de datos de **128.000 usuarios interesados en bolsa** para enviarles por email predicciones sobre la bolsa.

Hacemos la primera predicción: a la mitad de los usuarios les decimos por email que Facebook (o cualquier otra compañía) va subir en bolsa el próximo mes, mientras que la otra mitad de decimos que va a bajar.

Tendremos que hemos acertado para 64.000 usuarios.

La paradoja del asesor en bolsa

Al mes siguiente hacemos la segunda predicción solamente a los que hemos acertado y a la mitad les diremos que Facebook va a subir el próximo mes, mientras que a la otra mitad le diremos que va a bajar.

En estos momentos habremos acertado con 32.000 usuarios.

Ahora seguimos haciendo predicciones varios meses hasta completar medio año.

La paradoja del asesor en bolsa

	Aciertos	Errores	Errores acumulados
Mes 1	64.000	64.000	64.000
Mes 2	32.000	32.000	96.000
Mes 3	16.000	16.000	112.000
Mes 4	8.000	8.000	120.000
Mes 5	4.000	4.000	124.000
Mes 6	2.000	2.000	126.000

La paradoja del asesor en bolsa

En este momento habremos acertado con 2.000 personas.

Estas 2.000 personas van pensar que somos unos cracks en la bolsa y van a querer que nosotros invirtamos su dinero en bolsa, y pagarnos por eso.

Pero ...

La paradoja del asesor en bolsa

¿Cuándo hemos empezado el juego nosotros éramos expertos en bolsa?

La paradoja del asesor en bolsa

¿Cuándo hemos empezado el juego nosotros éramos expertos en bolsa?

¿Después de seis meses de hacer predicciones nos hemos convertido en expertos?

La paradoja del asesor en bolsa

¿Cuándo hemos empezado el juego nosotros éramos expertos en bolsa?

¿Después de seis meses de hacer predicciones nos hemos convertido en expertos?

¿Qué ha ocurrido para que 2.000 personas crean que somos expertos en bolsa?

Conclusiones con emprendedores

Ahora vamos a cambiar inversores por emprendedores: resulta que nos juntamos 128.000 emprendedores, y empezamos a tomar decisiones.

Pasados 6 meses vemos que 2.000 de los emprendedores han tenido éxito.

Conclusiones con emprendedores

¿Esto significa que los 2.000 emprendedores que han tenido éxito son unos cracks haciendo negocios?

¿Y que por lo tanto tenemos que hacer caso de los consejos que cualquiera de ellos nos den?

Conclusiones con emprendedores

¿Esto significa que los 2.000 emprendedores que han tenido éxito son unos cracks haciendo negocios?

¿Y que por lo tanto tenemos que hacer caso de los consejos que cualquiera de ellos nos den?

¿Puede haber existido algo de azar en la toma de sus decisiones?

Conclusiones con emprendedores

¿Esto significa que los 2.000 emprendedores que han tenido éxito son unos cracks haciendo negocios?

¿Y que por lo tanto tenemos que hacer caso de los consejos que nos den?

¿Puede haber existido algo de azar en la toma de sus decisiones?

¿Qué ha ocurrido con el resto de emprendedores?

**Antes de continuar con el curso vamos a
hablar de ...**

Malas noticias:

El 90% de los negocios fracasa

El 70% de los negocio no supera el primer año de vida.

Solamente el 10% de los negocios supera los 5 años de vida.

Por lo tanto 9 de cada 10 fracasarán en su negocio.

Buenas noticias:

**El 85% de los multimillonarios actuales
NO ha recibido su fortuna por herencia**

Gracias a la **globalización** y a las **nuevas tecnologías** nos encontramos en el momento de la historia con **mayores posibilidades** para poder alcanzar el **éxito**.

Casos de **Google** o **Facebook** tuvieron sus inicios en un garaje.

**Entonces si el 90% de los negocios
fracasan, pero estamos en un momento
con enormes posibilidades**

¿Qué podemos hacer?

1 – Modificar nuestras creencias

2 - Plantearnos que nuestro negocio puede fracasar

3 – No parar de aprender nunca

1 – Modificar nuestras creencias

**“Es imposible que uno se pueda ganar la vida,
e incluso hacer dinero,
con lo que le gusta hacer”**

Variables del trabajo



“El dinero no da la felicidad”

**“Si fracaso con mi negocio voy a ser un
perdedor toda mi vida”**

2 - Plantearnos desde el principio que nuestro negocio puede fracasar

Causas de fracaso en los negocios:

- La falta de experiencia en el sector.
- Una mala ubicación.
- La falta de un Plan de negocios. *"Si no sabemos dónde vamos podemos acabar en cualquier sitio"*.
- Perder demasiado tiempo en elaborar el producto y la estrategia.
- Empezar sin el capital suficiente.

Causas de fracaso en los negocios:

- No tener mercado.
- Querer empezar a lo grande.
- Un crecimiento excesivo.
- Publicidad insuficiente.
- Estar demasiado solo.

Causas de fracaso en los negocios:

- Abandonar demasiado pronto.
- Rodearse de personas poco capaces.
- No poner al cliente en el primer lugar.
- No adaptarse.
- Falta de compromiso.

Al iniciar un negocio tendremos que pensar en lo que haremos cuando llegue el hipotético **momento de tener que cerrar** y que **no se nos lleve por delante**.

Y por otro lado tenemos que **limitar nuestros riesgos**.

Mediante seguros o mediante una correcta planificación financiera:

¿qué ocurre con mi negocio y con mi vida si tengo un accidente y tengo que estar 3 meses de baja?

¿lo puedo aguantar?

¿y si fueran 6 meses?

Mediante personas jurídicas "empresas":

Esto son figuras jurídicas que limiten nuestra responsabilidad ante terceros, como pueden ser la Sociedad Limitada SL, la Sociedad Anónima SA y la Cooperativa.

“En todo momento debemos tener un **plan B** que nos permita salir de los **momentos críticos**, que seguro que los habrá”

3 – No parar de aprender nunca

Vivimos en un **entorno cambiante** y que cada vez **se mueve** más **rápido**, por lo que tenemos que aprender a convivir con él.

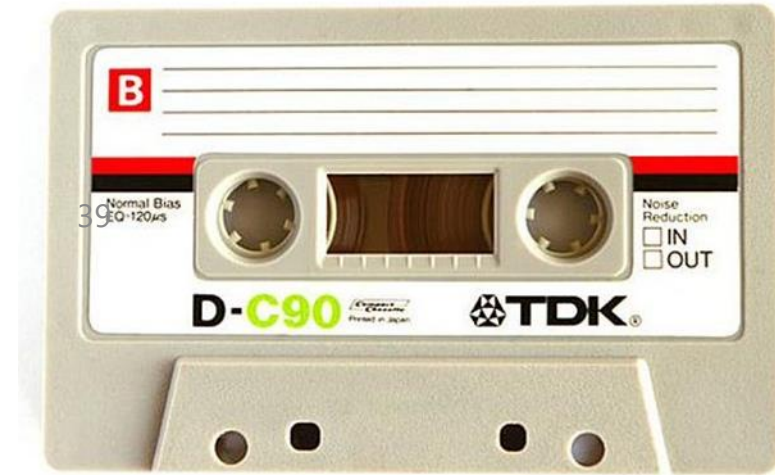
Maneras de aprender:

- Con nuestra **propia experiencia**. Auto aprendizaje.
- Comprando la **experiencia de otros**. Cursos, talleres, jornadas, etc.

¿Qué le ocurrió a estos negocios?
¿Cómo han evolucionado estas empresas?



OLIVETTI



TDK

**¿Qué podemos hacer ante tanta
incertidumbre?**

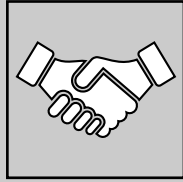
Cambio de paradigma en los negocios



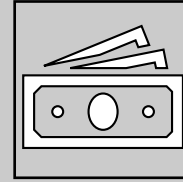
Método tradicional:



IDEA



PLAN DE EMPRESA



FINANCIACIÓN



MERCADO

Nuevo método



IDEA



MERCADO



PLAN DE EMPRESA



FINANCIACIÓN (EN
CASO DE SER
NECESARIA)

Qué consigues con el nuevo método



Ahorras tiempo y dinero.



No te enamoras de la idea.



Plan y estructura clara (métricas)



Minimizas el riesgo.



Construyes tu negocio con la ayuda del mercado.



Facilidad a la hora de pedir financiación.

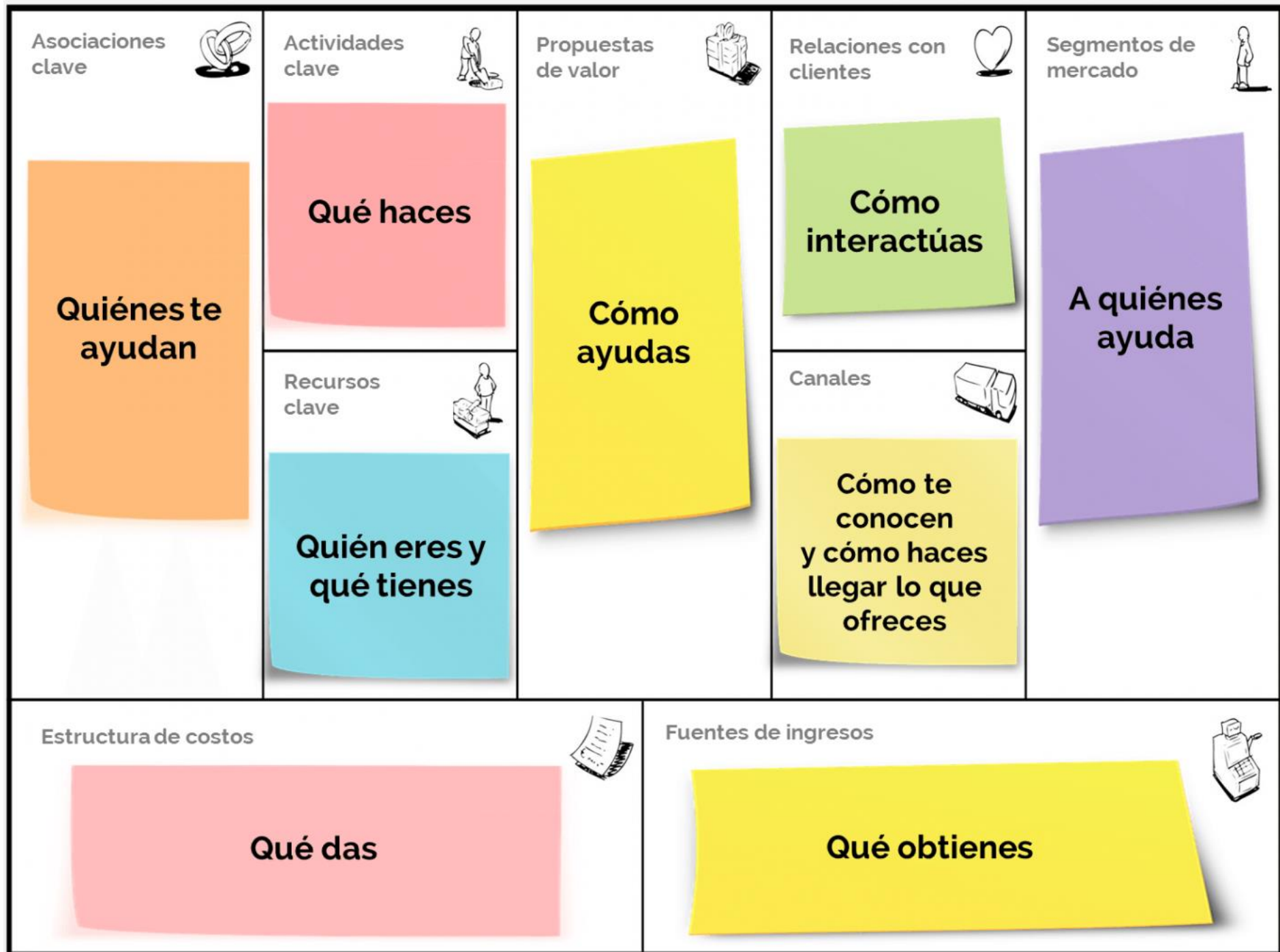
“Los planes de empresa no se hacen para que se cumplan.”

“Los planes de empresa se hacen para que hagamos cosas
cuando no se cumplen”



Business Model CANVAS

El lienzo del modelo de negocios



BUSINESS MODEL CANVAS: Nueve módulos clave para entender la plantilla de modelo de negocio

- **Segmento de mercado:** Con nuestros clientes potenciales, puede ser más de uno.
- **Propuesta de valor:** El objetivo principal es solucionar los problemas de los clientes y satisfacer sus necesidades.
- **Canales:** La Propuesta de Valor llega a los clientes a través de canales de comunicación, distribución y venta.
- **Relación con los clientes:** ¿Cómo nos comunicamos con nuestros Clientes?
- **Fuentes de ingresos:** Se generan cuando el cliente adquiere nuestra Propuesta de Valor.

BUSINESS MODEL CANVAS: Nueve módulos clave para entender la plantilla de modelo de negocio

- **Recursos clave:** Los activos necesarios para ofrecer y proporcionar los elementos antes descritos.
- **Actividades clave:** Las actividades esenciales para ofrecer y proporcionar los elementos antes descritos.
- **Asociaciones clave:** Algunas de las actividades se externalizan o se adquieren fuera de la empresa
- **Estructura de costes:** Lo que cueste generar la Propuesta de Valor y hacer que el negocio funcione.

Método científico: Crear – Medir - Aprender

Esto significa, definir una hipótesis, **prototipar una versión reducida de nuestro producto o servicio** que sea capaz de probar nuestra hipótesis, enfrentarlo al mercado, observar que sucede y ajustarse acordemente.

El objetivo es encontrar la manera más rápida de iterar nuestra propuesta de valor mediante el método: **Crear – Medir - Aprender**

Tenemos que aprender qué quieren nuestros potenciales clientes realmente, no lo que dicen que quieren o lo que piensan que quieren.

Ejemplos de Pruebas

- Landing page con captador de emails amplificado con alguna plataforma:
 - Google Adwords
 - Facebook Ads
- *Packaging* de un producto físico.
- Vídeo explicando la solución a tus potenciales clientes, puede ir acompañado de una campaña de *Crowdfunding*.
- Mago de OZ: Una propuesta de valor que parezca que tenga todas las funcionalidades, pero tú por detrás estás moviendo los hilos manualmente.
- Espacios alquilados para representar la Propuesta de Valor final de tu negocio.
- Usar plataformas existentes, como Ebay, Amazon etc.

¿Cómo poner precio a mis servicios o productos?

¿Cómo poner precio a mis servicios o productos?

Venta de **servicios**

Venta de **productos**

Venta de **servicios**

vendemos nuestro talento -> vendemos nuestro tiempo

Analizamos los gastos que tenemos que cubrir: alquiler de oficina, pago del autónomo, seguros, suministros, asesorías, ... Costes fijos -> por ejemplo 1.500 €/mes

Calculamos nuestro sueldo fuera del negocio: incluiría la cuota de hipoteca, la extraescolares de los niños, el recibo del coche, la luz, el agua, el gas, el teléfono, gastos de comunidad, comida, ropa, ocio, ahorros, seguros, otras deudas, ... -> por ejemplo 2.500 €/mes

Total costes = $1.500 + 2.500 = 4.000$ €/ mes -> 48.000 €/año

Venta de **servicios**

Calculamos los meses que vas a trabajar -> 11 meses -> con una media de 20 días laborables al mes -> 220 días al año

Calculamos el número de horas diarias que vas a trabajar según nuestro estilo de vida -> 8 horas al día -> $220 \times 8 = 1.760$ horas al año

Estimamos el tiempo que inviertes en hacer que tu empresa funcione: contabilidad, bancos, visitas comerciales, asistencia a cursos, web, redes sociales, preparar presupuestos, ... -> el 30% del tiempo -> facturo el 70% de las horas.

Venta de **servicios**

Calculamos las horas efectivas a facturar = $1.760 \times 70\% = 1.232$ horas

Dividimos importe anual entre número de horas = $48.000 / 1.232 = 38,96$

Por lo tanto tenemos que facturar a partir de 39 €/h

Otra manera de decirlo sería = $48.000 / 220 \text{ días} = 218,18 \text{ €/día}$

Por lo que como mínimo tenemos que facturar 220 €/día

Venta de **productos**

vendemos nuestro tiempo junto al producto

Además de los cálculos anteriores tenemos que contabilizar los costes de compra o fabricación del producto que luego venderemos.

Principalmente se trata de Costes Variables, pudiendo haber una parte de Costes Fijos (nóminas de trabajadores, alquiler de nave, maquinaria, etc).

Análisis del flujo de caja (cashflow)

¿Cuál de los siguientes negocios es mejor?:

- a) Un negocio que tenga pérdidas pero que tenga liquidez (dinero para ir pagando)
- b) Un negocio que tenga beneficios pero que no tenga liquidez

Presupuesto de pérdidas y ganancias

Tiene en cuenta los **ingresos** y los **gastos** que se producen cada **mes**

Nos habla del **resultado** del negocio

Presupuesto de tesorería o cashflow

Tiene en cuenta los **cobros** y los **pagos** que se producen cada **mes**

Nos habla de la **tesorería** del negocio

Casos prácticos

Viabilidad de negocios

Caso práctico 1

Cooperativa agrícola: Preparación y venta de caqui

Caso práctico de venta de caqui:

Somos una **cooperativa agrícola** y tenemos que vender **200.000 kg** de caqui de nuestros socios. La **recolección** se realiza en **noviembre**.

Negociamos con otra cooperativa más grande especializada en la manipulación y comercialización del caqui.

Acordamos con ellos que **nos pagarán el 15 de enero** y nos ofrecen las siguientes opciones:

Caso práctico de venta de caqui:

Opción 1:

Nos compran toda la producción de caqui a razón de **0,15 €/kg** y ellos se encargan de todo: recolectar, transportar, manipular y comercializar.

Opción 2:

Nos compran toda la producción de caqui a razón de **0,60 €/kg** y ellos se encargan solamente de comercializarlo.

Nosotros tenemos que asumir el coste de recolección, manipulación y transporte, que nos supone **0,40 €/kg**.

Caso práctico de venta de caqui:

Calculamos el **Presupuesto de Pérdidas y Ganancias**:

Opción 1: **Resultado** = $200.000 \text{ kg} \times 0,15 \text{ €/kg} = 30.000 \text{ €}$

Opción 2: Calculamos el margen = $0,60 \text{ €/kg} - 0,40 \text{ €/kg} = 0,20 \text{ €/kg}$
Resultado = $200.000 \text{ kg} \times 0,20 \text{ €/kg} = 40.000 \text{ €}$

¿Cuál es la opción más ventajosa?

Caso práctico de venta de caqui:

Veamos que ocurre con el **Presupuesto de Tesorería: Opción 1:**

	Noviembre	Diciembre	Enero	Total
Gastos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Ingresos	0,00 €	0,00 €	30.000,00 €	30.000,00 €
Tesorería o Cashflow				
Diferencia	0,00 €	0,00 €	30.000,00 €	30.000,00 €
Acumulado	0,00 €	0,00 €	30.000,00 €	

Caso práctico de venta de caqui:

Veamos que ocurre con el **Presupuesto de Tesorería: Opción 2:**

	Noviembre	Diciembre	Enero	Total
Gastos	-80.000,00 €	0,00 €	0,00 €	-80.000,00 €
Ingresos	0,00 €	0,00 €	120.000,00 €	120.000,00 €
Tesorería o Cashflow				
Diferencia	-80.000,00 €	0,00 €	120.000,00 €	40.000,00 €
Acumulado	-80.000,00 €	-80.000,00 €	40.000,00 €	

Caso práctico de venta de caqui: resumen

Opción 1:

Resultado = **30.000 €**

Tesorería = No tenemos que adelantar dinero

Opción 2:

Resultado = **40.000 €**

Tesorería = Tenemos que **adelantar 80.000 €**

¿Tenemos capacidad para adelantar dinero?

Caso práctico de venta de caqui: resumen

Opción 1:

Resultado = **30.000 €**

Tesorería = No tenemos que adelantar dinero

Opción 2:

Resultado = **40.000 €**

Tesorería = Tenemos que **adelantar 80.000 €**

¿Las dos opciones tienen el mismo riesgo?

Caso práctico de venta de caqui: resumen

Opción 1:

Resultado = **30.000 €**

Tesorería = No tenemos que adelantar dinero

Opción 2:

Resultado = **40.000 €**

Tesorería = Tenemos que **adelantar 80.000 €**

¿Con qué opción os quedáis?

Caso práctico 2

Cooperativa de Trabajo Asociado: Prestación de servicios agrícolas

Año 2016 - Proyecto ganador del primer premio

I Concurso Alto Palancia Emprende

Datos:

Vamos a montar una Cooperativa de Trabajo Asociado dedicada a la prestación de **Servicios Agrícolas**.

Los socios trabajadores aportamos **3.600 €** de capital social al inicio.

Los socios trabajadores cobraremos conforme vayan llegando los ingresos.

Nuestros principales servicios serán:

- Gestión integral de explotaciones agrícolas
- Asesoramiento técnico
- Comercialización de productos
- Trabajos puntuales: poda, recolección, etc.
- Tramitación de subvenciones
- Proyectos y legalizaciones
- Gestoría especializada en el sector agroalimentario

Hitos:

Queremos **iniciar** la prestación de **servicios agrícolas** en **febrero de 2017**, que es cuando tendremos a los primeros clientes.

Para ello pensamos en **constituir** la **cooperativa** en **noviembre de 2016**. A partir de este momento empezamos a dar a conocer nuestros servicios.

Nos damos de **alta** de la **actividad** en **enero de 2017** para empezar a conseguir contratos de clientes.

Queremos empezar a **comercializar productos** nuestros y/o de clientes a partir de **junio de 2017**.

Asociaciones clave (8)	Actividades clave (7)	Propuestas de valor (2)	Relaciones con clientes (4)	Segmentos de Mercado (1)
Cooperativa Agrícola de Castellnovo Otras Cooperativas Agrícolas Comunidades de regantes Ayuntamientos y Mancomunidades Propietarios de tierras IVIA XAC Xarxa de Agroecología de Castelló AEDLs Emp. Alquiler de Maquinaria y Herramienta	Conocer la normativa, subvenciones, etc Acuerdos con cooperativas agrícolas Acuerdos con ayuntamientos Acuerdos con mancomunidades Acuerdos con agricultores y propietarios Analizar la viabilidad de las explotaciones Especializarse en el trabajo	Gestión integral de explotaciones agrícolas Asesoramiento técnico Reducción de costes y de riesgos Optimización de explotaciones agrícolas Mejora de los servicios existentes Comercialización de productos Trabajos puntuales: poda, recolección, etc. Gestoría laboral, fiscal y contable Tramitación de subvenciones	Personalizada Seminarios y cursos Empresa Socialmente Responsable Fomento de la economía local Información y asesoramiento Crear comunidad	Agricultores Cooperativas agrícolas Ayuntamientos Propietarios de tierras Comarca del Alto Palancia y limítrofes
	Recursos clave (6)		Canales (3)	
	Almacén con Oficina Parcela vallada Herramienta Maquinaria Web,marketing online Personal de administración Personal técnico (Ing. Agrónomo) Operarios del campo		Proyectos y legalizaciones Gestoría especializada Solucionar problemas	Almacén con Oficina Web y listas de distribución de emails Dípticos y flyers Redes sociales Propios clientes Medios propios / maquinaria y herramienta Subcontratando trabajos específicos
Estructura de costes (9)			Fuentes de ingresos (5)	
Famontel como socio pone la parte de administración y gerencia, en función del trabajo realizado La Coop. Agrícola de Castellnovo como socia pone el almacén, el aula de formación y la oficina, en función del uso y de los beneficios que se obtengan Compra y/o alquiler de maquinaria y de herramienta Subcontratación de trabajos puntuales Sueldos y Seguridad Social del personal: administrativo, técnico y operarios de campo Material de oficina, web, ordenadores y campañas de marketing (redes sociales, mailing y flyers) Asistencia a ferias profesionales Seguros RC, suministros (electricidad, gasoil, adsl, teléfono, etc)			Gestión integral de explotaciones Trabajos de campo puntuales: poda, recolección, etc. Gestoría Formación Asesoramiento técnico Proyectos y legalizaciones Comercialización de productos	

[illegible]

Proyecto: Gant proyecto CTA Fecha: mié 05/10/16	Tarea		Hito inactivo		solo el comienzo		División crítica	
	División		Resumen inactivo		solo fin		Progreso	
	Hito		Tarea manual		Tareas externas		Progreso manual	
	Resumen		solo duración		Hito externo			
	Resumen del proyecto		Informe de resumen manual		Fecha límite			
	Tarea inactiva		Resumen manual		Tareas críticas			

Financiación y Comprobación de la tesorería

Presupuesto

	2016				2017							
	nov-16	dic-16	ene-17	feb-17	mar-17	abr-17	may-17	jun-17	jul-17	ago-17	sep-17	oct-17
Ingresos												
Gestión integral	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	300,00 €	600,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	600,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €
Trabajos puntuales	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	300,00 €	600,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	600,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €
Proyectos y legalizaciones	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	600,00 €	0,00 €	600,00 €	0,00 €	0,00 €	1.200,00 €	0,00 €
Asesoramiento técnico	0,00 €	0,00 €	0,00 €	100,00 €	100,00 €	150,00 €	150,00 €	200,00 €	200,00 €	250,00 €	250,00 €	300,00 €
Formación	0,00 €	0,00 €	0,00 €	300,00 €	0,00 €	300,00 €	0,00 €	300,00 €	0,00 €	0,00 €	300,00 €	0,00 €
Gestoría	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	150,00 €	150,00 €	300,00 €	300,00 €	450,00 €	450,00 €	600,00 €	600,00 €
Comercialización de productos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	150,00 €	150,00 €	200,00 €	200,00 €	250,00 €
Total Ingresos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	400,00 €	850,00 €	2.400,00 €	2.250,00 €	3.350,00 €	2.600,00 €	2.100,00 €	4.950,00 €	3.550,00 €
Gastos												
Sueldos y salarios	0,00 €	0,00 €	0,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €
Servicios externos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Asesoría y gestoría	0,00 €	0,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €
Suministros	0,00 €	0,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	150,00 €
Comidas y entretenimiento	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Alquiler	0,00 €	0,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	250,00 €
Teléfono	0,00 €	0,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	90,00 €
Servicios públicos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Depreciación	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Seguro	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Reparaciones y mantenimiento	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Publicidad	0,00 €	300,00 €	0,00 €	0,00 €	100,00 €	0,00 €	0,00 €	100,00 €	0,00 €	0,00 €	100,00 €	0,00 €
Marketing directo	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Constitución sociedad	1.200,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Otros gastos (especifique)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Total Gastos	1.200,00 €	300,00 €	355,00 €	1.155,00 €	1.255,00 €	1.250,00 €	2.050,00 €	2.150,00 €	2.145,00 €	2.945,00 €	3.045,00 €	3.040,00 €
Resultado	-1.200,00 €	-300,00 €	-355,00 €	-755,00 €	-405,00 €	1.150,00 €	200,00 €	1.200,00 €	455,00 €	-845,00 €	1.905,00 €	510,00 €
Acumulado	-1.200,00 €	-1.500,00 €	-1.855,00 €	-2.610,00 €	-3.015,00 €	-1.865,00 €	-1.665,00 €	-465,00 €	-10,00 €	-855,00 €	1.050,00 €	1.560,00 €

2017											Total
feb-17	mar-17	abr-17	may-17	jun-17	jul-17	ago-17	sep-17	oct-17	nov-17	dic-17	
0,00 €	300,00 €	600,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	600,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	9.600,00 €
0,00 €	300,00 €	600,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	600,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	9.600,00 €
0,00 €	0,00 €	600,00 €	0,00 €	600,00 €	0,00 €	0,00 €	1.200,00 €	0,00 €	0,00 €	600,00 €	3.000,00 €
100,00 €	100,00 €	150,00 €	150,00 €	200,00 €	200,00 €	250,00 €	250,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	2.300,00 €
300,00 €	0,00 €	300,00 €	0,00 €	300,00 €	0,00 €	0,00 €	300,00 €	0,00 €	300,00 €	0,00 €	1.500,00 €
0,00 €	150,00 €	150,00 €	300,00 €	300,00 €	450,00 €	450,00 €	600,00 €	600,00 €	750,00 €	750,00 €	4.500,00 €
0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	150,00 €	150,00 €	200,00 €	200,00 €	250,00 €	250,00 €	300,00 €	1.500,00 €
400,00 €	850,00 €	2.400,00 €	2.250,00 €	3.350,00 €	2.600,00 €	2.100,00 €	4.950,00 €	3.550,00 €	4.600,00 €	4.950,00 €	32.000,00 €
800,00 €	800,00 €	800,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	20.400,00 €
0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	1.800,00 €
60,00 €	60,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	1.260,00 €
0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
100,00 €	100,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	2.100,00 €
45,00 €	45,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	810,00 €
0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
0,00 €	100,00 €	0,00 €	0,00 €	100,00 €	0,00 €	0,00 €	100,00 €	0,00 €	0,00 €	100,00 €	700,00 €
0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.200,00 €
0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
1.155,00 €	1.255,00 €	1.250,00 €	2.050,00 €	2.150,00 €	2.145,00 €	2.945,00 €	3.045,00 €	3.040,00 €	3.640,00 €	3.740,00 €	28.270,00 €
-755,00 €	-405,00 €	1.150,00 €	200,00 €	1.200,00 €	455,00 €	-845,00 €	1.905,00 €	510,00 €	960,00 €	1.210,00 €	3.730,00 €
-2.610,00 €	-3.015,00 €	-1.865,00 €	-1.665,00 €	-465,00 €	-10,00 €	-855,00 €	1.050,00 €	1.560,00 €	2.520,00 €	3.730,00 €	

TIR 11,46%

RESULTADO	3.730,00 €
Rentabilidad	13,19%

Marketing directo	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Constitución sociedad	1.200,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Otros gastos (especifique)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Total Gastos	1.200,00 €	300,00 €	355,00 €	1.155,00 €	1.255,00 €	1.250,00 €	2.050,00 €	2.150,00 €
Resultado	-1.200,00 €	-300,00 €	-355,00 €	-755,00 €	-405,00 €	1.150,00 €	200,00 €	1.200,00 €
Acumulado	-1.200,00 €	-1.500,00 €	-1.855,00 €	-2.610,00 €	-3.015,00 €	-1.865,00 €	-1.665,00 €	-465,00 €

Financiación y Comprobación de la tesorería

Aportaciones socios	3.600,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Financiación (Pólliza de crédito)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Gastos financieros	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Cuota / Intereses	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Total	3.600,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Resultado	2.400,00 €	-300,00 €	-355,00 €	-755,00 €	-405,00 €	1.150,00 €	200,00 €	1.200,00 €
Acumulado	2.400,00 €	2.100,00 €	1.745,00 €	990,00 €	585,00 €	1.735,00 €	1.935,00 €	3.135,00 €

Caso de estudio del sector de la miel

Basado en datos reales

Importancia
económica de
los productos
secundarios de
la colmena.



A) La explotación A representa un modelo convencional de explotación: Constituida por **100 colmenas dedicadas a producción de miel**, única y exclusivamente:

Su facturación anual será:

- 100 colmenas x 30 kg de miel= 3.000 kg x 4 euros kg a granel = **12.000 €** anuales

Juan, su titular, necesita duplicar la facturación.

Su principal idea es invertir y aumentar el número de colmenas hasta las 200.

Consiguiendo así su objetivo de facturar 24.000 € anuales.

B) Su vecina María regenta la explotación B, formada también por 100 colmenas.

María divide sus colmenas en primavera obteniendo así 70 enjambres destinados a la venta, también extrae durante 3 meses polen de sus colmenas que vende a un mayorista para su distribución.

Debido a estos manejos las colmenas de María este año sólo han producido 24 kg como promedio.

Su facturación anual es la siguiente:

- Miel: $100 \times 24 \text{ kg} = 2400 \text{ kg miel} \times 4 \text{ € el kg a granel} = 9.600 \text{ €}$
- Polen: $100 \times 4 \text{ kg} = 400 \text{ kg} \times 12 \text{ € el kg a granel} = 4.800 \text{ €}$
- Enjambres: $100 \times 0,7 = 70 \text{ enjambres} \times 70 \text{ € unidad} = 4.900 \text{ €}$
- **Total = 19.700 €**

El modelo de negocio de María, aunque no consigue la facturación que Juan desea ya se acerca bastante a su objetivo.

C) En la misma zona Ana, que también dispone de 100 colmenas, trabaja exactamente igual que María, pero dispone de una página web en la que vende parte de sus productos de forma directa.

Ana facturó este año:

- Miel al detalle: $1.200 \text{ kg} \times 8 \text{ € el kg envasado} = 9.600 \text{ €}$
- Miel a granel: $1.200 \text{ kg} \times 4 \text{ € el kg a granel} = 4.800 \text{ €}$
- Polen al detalle: $200 \text{ kg} \times 25 \text{ € el kg} = 5.000 \text{ €}$
- Polen a granel: $200 \text{ kg} \times 12 \text{ € el kg} = 2.400 \text{ €}$
- Enjambres: $100 \times 0,7 = 70 \text{ enjambres} \times 70 \text{ € unidad} = 4.900 \text{ €}$
- **Total = 26.400 €**

Ana con su modelo demuestra a Juan que con un poco de diversificación y mejorando también la distribución, las 100 colmenas son suficientes para alcanzar el objetivo de facturación.

D) Con 500 colmenas en total y 100 en la zona (de las cuales presenta su facturación anual por separado) Manuel será nuestro último ejemplo.

Manuel es el más diversificado de estos apicultores pues produce miel, polen, propóleo, algo de jalea, enjambres y reinas tanto vírgenes como fecundadas.

Manuel usa 20 colmenas, de las 100 que posee en la zona, para criar reinas y producir jalea por lo tanto no producirá miel y polen.

Como domina la cría de reinas puede producir muchos más enjambres por cada colmena madre.

Parte de los enjambres que no vende lo suma a sus colmenas madre así logra mantener la producción media en los 30 kg.

Manuel cuenta con su propio registro sanitario y su propia red de distribución a tiendas en varias ciudades.

El resumen anual de facturación para las 100 colmenas de Manuel en esta zona es el siguiente:

- Miel al detalle: $80 \text{ colmenas} \times 30 \text{ kg} = 2.400 \text{ kg} \times 8 \text{ € el kg envasado} = 19.600 \text{ €}$
- Polen al detalle: $80 \text{ colmenas} \times 4 \text{ kg} = 320 \text{ kg} \times 25 \text{ € el kg} = 8.000 \text{ €}$
- Enjambres: $80 \times 1,5 = 160 \text{ enjambres} \times 70 \text{ € unidad} = 11.200 \text{ €}$
- Reinas vírgenes: $500 \times 7 \text{ €} = 3.500\text{€}$
- Reinas fecundadas: $300 \times 20 \text{ €} = 6.000\text{€}$
- Jalea: $15 \times 200 \text{ g} = 3000 \text{ g} / 30 \text{ g el frasco} = 100 \times 8 \text{ €} = 800 \text{ €}$
- Propóleos: $100 \times 150 \text{ g} = 15.000 \text{ g} / 10 \text{ g} = 1500 \times 5 \text{ €} = 7.500 \text{ €}$
- **Total = 56.600 €**

Manuel con 100 de sus colmenas no solo pasa, sino que duplica el objetivo inicial de Juan. Todo ello gracias a la diversificación de productos, la red de distribución y a la mano de obra cualificada.

ANÁLISIS DEL NEGOCIO DE ANA

Ana facturó este año:

- Miel al detalle: $1.200 \text{ kg} \times 8 \text{ € el kg envasado} = 9.600 \text{ €}$
- Miel a granel: $1.200 \text{ kg} \times 4 \text{ € el kg a granel} = 4.800 \text{ €}$
- Polen al detalle: $200 \text{ kg} \times 25 \text{ € el kg} = 5.000 \text{ €}$
- Polen a granel: $200 \text{ kg} \times 12 \text{ € el kg} = 2.400 \text{ €}$
- Enjambres: $100 \times 0,7 = 70 \text{ enjambres} \times 70 \text{ € unidad} = 4.900 \text{ €}$
- Total = 26.400 €

Lienzo del modelo de negocio - Canvas

El lienzo del modelo de negocio

Diseñado para:

Diseñado por:

Fecha:

Versión:

Asociaciones clave 	Actividades clave 	Propuestas de valor 	Relaciones con clientes 	Segmentos de mercado 
	Recursos clave 		Canales 	
Estructura de costes 			Fuentes de ingresos 	

 **Diseñado por:** Business Model Foundry AG
Los creadores de Generación de modelos de negocio y Strategyzer


www.planetadelibros.com/strategyzer

Esta obra está sujeta a la licencia Reconocimiento-CompartirIgual 3.0 Unported de Creative Commons. Para ver una copia de esta licencia, visite: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> o envíe una carta a Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105 USA.

IDEA > OPORTUNIDAD > MODELO DE NEGOCIO

CANVAS

APICULTURA

11/11/2021

Asociaciones clave (8)	Actividades clave (7)	Propuestas de valor (2)	Relaciones con clientes (4)	Segmentos de Mercado (1)
Nutricionistas Deportistas Tiendas de alimentación	Producción de miel Extracción Envase Envío	Miel Producto saludable y de calidad	Servicio personalizado Comunidad online Mercado digital	Personas que buscan una alimentación sana Ámbito local Ámbito estatal
	Recursos clave (6)		Canales (3)	
	Equipo de extracción Colmenas Mano de obra calificada Centro de venta Página web con pasarela de pagos		Directos Mayoristas Internet / página web Tiendas Hostelería	
Estructura de costes (9)			Fuentes de ingresos (5)	
Mano de obra Enjambres Colmenas Envases			Ventas a mayoristas Venta al detalle	

El modelo de negocio responderá a los siguientes 4 apartados

¿PARA QUIÉN...? Actividades relacionadas con la venta (bloque 1)
 ¿CÓMO...? Actividades relacionadas con la producción (bloques 6, 7 y 8)

¿QUÉ...? Oferta (bloques 2, 3 y 4)
 FINANZAS € Previsión de ingresos y de gastos (bloques 5 y 9)

Pitch de la propuesta de valor

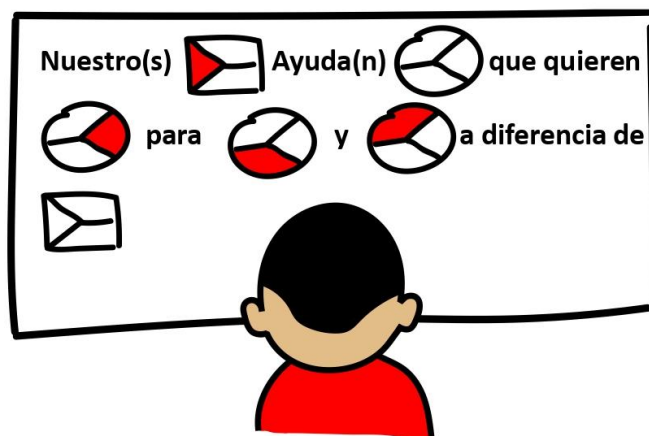


Material de ventas/Pitch Propuesta de Valor



No te olvides de recoger el feedback de las personas a las que cuentes o vean tu Pitch de Propuesta de Valor. Será importante en otras fases del proceso.

PITCH PROPUESTA DE VALOR (instrucciones)



Este esquema de Pitch asociado al Lienzo de Propuesta de Valor fue diseñado por:

Strategyzer

PLANTILLA PITCH PROPUESTA DE VALOR

Nuestro (producto o servicio) _____ **ayudan a** (segmentos de mercado) _____ **que quieren** (qué es lo que están intentando hacer) _____ **para** (por qué lo quieren hacer) _____ **a diferencia de** (lo que ofrece la competencia), _____

Completa la plantilla con el mensaje de tu Pitch de Propuesta de Valor. Ten en cuenta que estamos saliendo por primera vez a mostrar a los que pensamos que son nuestros clientes qué y cómo lo vamos a hacer. Durante el proceso verás que este mensaje será actualizado gracias al feedback recogido.

Mapa de priorización

Hipótesis / Mapa de Priorización

MAPA DE PRIORIZACIÓN



Situamos la ficha de cada hipótesis en el cuadrante que creamos que mejor se ajusta a los criterios (certidumbre vs criticidad)

- no crítica

+ incierta

+ crítica

- cierta

Test de modelo de ingresos

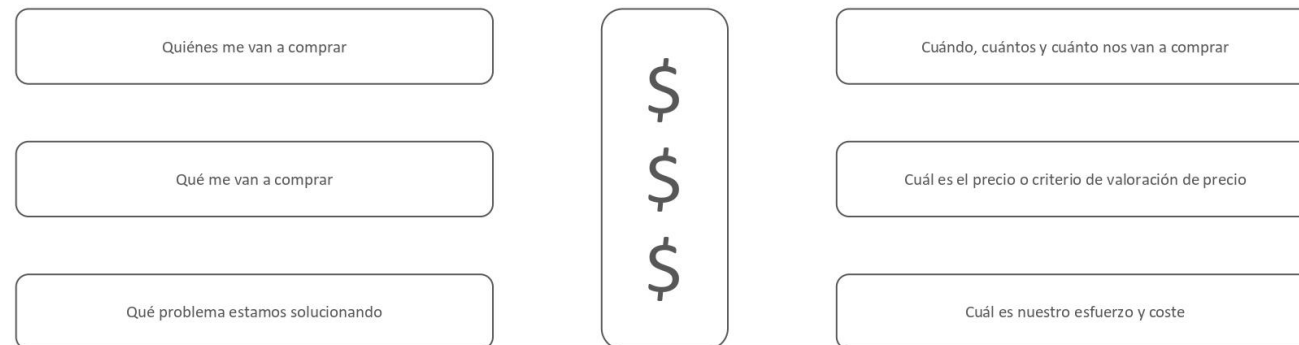


Introducción/Modelo de ingresos



Cuando construimos negocios siempre debemos buscar que la diferencia entre el valor entregado (costes) y el valor percibido (ingresos) sea como mínimo neutra, es decir, que el modelo de ingresos que generemos sea consistente y genere un beneficio operativo. Este modelo de ingresos dependerá de múltiples factores...

Test de modelo de ingresos



Test de validación de modelo de negocio



Introducción/Validación de modelo



Es importante tener en mente algunas cuestiones clave sobre el modelo de negocio antes de pasar a la fase de experimentación. Paso intermedio entre el diseño de la idea de modelo y la validación en un entorno real.

Test de validación de modelo

¿Cómo vamos a hacer dinero? ¿Cuál es el margen?

¿Cómo nos defenderemos de la competencia?
¿Existen productos sustitutivos?

¿Cómo de grande es la oportunidad de mercado?

¿En qué tipo de mercado nos encontramos?
¿Quiénes son los principales "players"?





Viabilidad
económica

	A	B	C	D	E	F	G
1							
2	PROYECTO: Apicultura				Fecha:	11/11/2021	
3							
4	DESEMBOLSO INICIAL			Importe €			
5	Adecuación del local			5.000,00 €			
6	Maquinaria y equipos			10.000,00 €			
7	Stock inicial			4.000,00 €			
8	Licencias			1.000,00 €			
9	Gastos de establecimiento			1.500,00 €			
10	IVA soportado			5.000,00 €			
11				0,00 €			
12				0,00 €			
13				0,00 €			
14				0,00 €			
15				0,00 €			
16				0,00 €			
17				0,00 €			
18				0,00 €			
19				0,00 €			
20				0,00 €			
21				0,00 €			
22				0,00 €			
23				0,00 €			
24	TOTAL DESEMBOLSO			26.500,00 €			
25							
26	RESUMEN DE NECESIDADES ECONOMICAS						
27	Liquidez necesaria		-8.243,59 €	10.000,00 €			
28	Total necesidades financieras			36.500,00 €			
29	Aportacion socios			15.000,00 €			
30	PRESTAMO A SOLICITAR			21.500,00 €			
31							

PRÉSTAMO	
Capital	21.500,00 €
Frecuencia de pago	Mensual
Tipo interés nominal	8,00%
Duración en años	8 Años
Número total de pagos	96
Cuota a pagar	300,90 €

PRÉSTAMO	
Capital	21.500,00 €
Frecuencia de pago	Mensual
Tipo interés nominal	8,00%
Duración en años	8 Años
Número total de pagos	96
Cuota a pagar	300,90 €

[illegible]

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
1																
2	PROYECTO: Apicultura					Fecha:		11/11/2021								
3																
4	CUENTA DE RESULTADOS			Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Año
5	Alquileres			400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	4.800,00 €
6	Suministros (luz, agua, tfno.)			90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	1.080,00 €
7	Mantenimiento y reparaciones															0,00 €
8	Impuestos (IVA)															0,00 €
9	Módulos															0,00 €
10	Primas de seguros			360,00 €					360,00 €							720,00 €
11	Gestoria y servicios externos			60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	720,00 €
12	Sueldos y salarios															0,00 €
13	Cuotas Seguridad Social															0,00 €
14	Sueldos socios empresa			700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	9.600,00 €
15	Cuotas autónomos seguridad social			270,00 €	270,00 €	270,00 €	270,00 €	270,00 €	270,00 €	270,00 €	270,00 €	270,00 €	270,00 €	270,00 €	270,00 €	3.240,00 €
16	Cuota prestamo	300,90 €/mes		300,90 €	300,90 €	300,90 €	300,90 €	300,90 €	300,90 €	300,90 €	300,90 €	300,90 €	300,90 €	300,90 €	300,90 €	3.610,76 €
17	Gratificaciones a socios															0,00 €
18	Publicidad			60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	720,00 €
19	Transporte			90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	1.080,00 €
20	Subcontratacion maquinaria externa															0,00 €
21	Otros gastos o imprevistos															0,00 €
22																0,00 €
23																0,00 €
24																0,00 €
25	TOTAL GASTOS			2.330,90 €	1.970,90 €	1.970,90 €	1.970,90 €	1.970,90 €	2.330,90 €	2.170,90 €	2.170,90 €	2.170,90 €	2.170,90 €	2.170,90 €	2.170,90 €	25.570,76 €
26	Gastos acumulados			2.330,90 €	4.301,79 €	6.272,69 €	8.243,59 €	10.214,48 €	12.545,38 €	14.716,28 €	16.887,17 €	19.058,07 €	21.228,97 €	23.399,87 €	25.570,76 €	
27																
28	Ventas			0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	2.800,00 €	5.300,00 €	3.940,00 €	2.340,00 €	3.080,00 €	3.080,00 €	3.080,00 €	3.080,00 €	26.700,00 €
29	Coste de las ventas			0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
30	TOTAL MARGEN VENTAS			0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	2.800,00 €	5.300,00 €	3.940,00 €	2.340,00 €	3.080,00 €	3.080,00 €	3.080,00 €	3.080,00 €	26.700,00 €
31	Margen acumulado			0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	2.800,00 €	8.100,00 €	12.040,00 €	14.380,00 €	17.460,00 €	20.540,00 €	23.620,00 €	26.700,00 €	
32																
33	RESULTADO (Beneficio explotacion)			-2.330,90 €	-1.970,90 €	-1.970,90 €	-1.970,90 €	829,10 €	2.969,10 €	1.769,10 €	169,10 €	909,10 €	909,10 €	909,10 €	909,10 €	1.129,24 €
34	Resultado en % s/ventas			-	-	-	-	30%	56%	45%	7%	30%	30%	30%	30%	4%
35	Resultado acumulado			-2.330,90 €	-4.301,79 €	-6.272,69 €	-8.243,59 €	-7.414,48 €	-4.445,38 €	-2.676,28 €	-2.507,17 €	-1.598,07 €	-688,97 €	220,13 €	1.129,24 €	
36																

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1														
2	PROYECTO: Apicultura					Fecha:		11/11/2021						
3														
4	CUENTA DE RESULTADOS			Año 1	Variación	Año 2	Variación	Año 3	Variación	Año 4	Variación	Año 5	Total	
5	Alquileres			4.800,00 €	5%	5.040,00 €	5%	5.292,00 €	5%	5.556,60 €	5%	5.834,43 €	26.523,03 €	
6	Suministros (luz, agua, tfno.)			1.080,00 €	10%	1.188,00 €	10%	1.306,80 €	10%	1.437,48 €	10%	1.581,23 €	6.593,51 €	
7	Mantenimiento y reparaciones			0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	0,00 €	
8	Impuestos (IVA)			0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	0,00 €	
9	Módulos			0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	0,00 €	
10	Primas de seguros			720,00 €	5%	756,00 €	5%	793,80 €	5%	833,49 €	5%	875,16 €	3.978,45 €	
11	Gestoria y servicios externos			720,00 €	5%	756,00 €	5%	793,80 €	5%	833,49 €	5%	875,16 €	3.978,45 €	
12	Sueldos y salarios			0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	0,00 €	
13	Cuotas Seguridad Social			0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	0,00 €	
14	Sueldos socios empresa			9.600,00 €	30%	12.480,00 €	10%	13.728,00 €	10%	15.100,80 €	10%	16.610,88 €	67.519,68 €	
15	Cuotas autónomos seguridad social			3.240,00 €	5%	3.402,00 €	5%	3.572,10 €	5%	3.750,71 €	5%	3.938,24 €	17.903,05 €	
16	Cuota prestamo			3.610,76 €		3.610,76 €		3.610,76 €		3.610,76 €		3.610,76 €	18.053,81 €	
17	Gratificaciones a socios			0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	0,00 €	
18	Publicidad			720,00 €	20%	864,00 €	20%	1.036,80 €	20%	1.244,16 €	20%	1.492,99 €	5.357,95 €	
19	Transporte			1.080,00 €	20%	1.296,00 €	20%	1.555,20 €	20%	1.866,24 €	20%	2.239,49 €	8.036,93 €	
20	Subcontratacion maquinaria externa			0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	0,00 €	
21	Otros gastos o imprevistos			0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	0,00 €	
22				0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	0,00 €	
23				0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	0,00 €	
24				0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €		0,00 €	0,00 €	
25	TOTAL GASTOS			25.570,76 €		29.392,76 €		31.689,26 €		34.233,73 €		37.058,35 €	157.944,86 €	
26	Gastos acumulados			25.570,76 €		54.963,52 €		86.652,79 €		120.886,51 €		157.944,86 €		
27														
28	Ventas			26.700,00 €	20%	32.040,00 €	10%	35.244,00 €	10%	38.768,40 €	10%	42.645,24 €	175.397,64 €	
29	Coste de las ventas			0,00 €	20%	0,00 €	10%	0,00 €	10%	0,00 €	10%	0,00 €	0,00 €	
30	TOTAL MARGEN VENTAS			26.700,00 €		32.040,00 €		35.244,00 €		38.768,40 €		42.645,24 €	175.397,64 €	
31	Margen acumulado			26.700,00 €		58.740,00 €		93.984,00 €		132.752,40 €		175.397,64 €		
32														
33	RESULTADO (Beneficio explotacion)			1.129,24 €		2.647,24 €		3.554,74 €		4.534,67 €		5.586,89 €	175.397,64 €	
34	Resultado en % s/ventas			4%		8%		10%		12%		13%	100%	
35	Resultado acumulado			1.129,24 €		3.776,48 €		7.331,21 €		11.865,89 €		17.452,78 €		
36														

Recursos



Autodiagnósticos



Plan de Empresa Online



Memofichas



<https://ceeicastellon.emprenemjunts.es/?op=130&id=74>

Autodiagnósticos



Plan de Empresa Online



Memofichas



Fichas



Manuales



Ponencias



Guías



Cuaderno de trabajo



Infografías



Modelo de negocio



Video Cápsulas



Tienes una idea nueva Validar si la idea es viable Escalar tu negocio Transformar tu organización

Los conocimientos sobre Innovación que necesitas para tu empresa o startup.

Adquiere nuevas habilidades con los diferentes programas que te capacitarán para emprender, escalar tu modelo de negocio o transformar tu organización.

<https://bikceei.emprenemjunts.es/>

Lista de contenidos ·

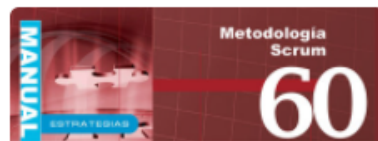
Manuales de Gestión Empresarial CEEICS

Creación y crecimiento empresas

Más de 70 manuales de gestión empresarial para la creación, gestión y crecimiento empresarial.

[VER EL LISTADO ORDENADO POR SECTORES \(INCLUYE MANUALES EN VALENCIANO Y MANUALES PARA AUTÓNOMOS\)](#)

   60 items



Metodología SCRUM
(60)



Teletrabajo (59)



Métricas para
Startups (58)



Escalabilidad
Startups (57)



<https://ceeicastellon.emprenemjunts.es/?op=35&quebusco=20&bbtipoagru=659>

Lista de contenidos ·

Guías de Actividades Empresariales

Más de 100 guías

Las guías ofrecen información fiable y actualizada con la que profundizar en el comienzo de la actividad y las características de las empresas ya existentes: analizan el contexto sectorial, la situación del mercado (su tamaño, evolución, etc.), el nivel de competencia en el sector, marketing, recursos humanos, estructura económico-financiera, legislación vigente y direcciones de interés.

   100 items



<https://ceeicastellon.emprenemjunts.es/?op=35&quebusco=20&bttipoagru=263&orlis=10>

← Archivos - Fichas

146 registros encontrados



Fecha ▼



Empresas de Servicios Sociales



Servicios Médicos a la Tercera Edad



Ayuda a Domicilio a la Tercera Edad



Empresa de Producción Audiovisual y Multimedia



Empresa de Contenidos para Formación Online



Empresas de Vending



Tienda de Muebles



Tratamiento de Residuos

<https://ceeicastellon.emprenemjunts.es/?op=35&buscar=1&quebusco=3&cuantos=15&bbtipofic=1&bgcarga=1&estado=3&bgsanal=-1&opc=2>

Archivos · Fichas

fabrica artesanal productos agroalimentarios industria alimentaria Agricultura ganaderia

Fábrica Artesanal de Productos Agroalimentarios

f 23 t 25 in 24



jueves, 04 de septiembre de 2014

Descargar fichero (pdf 210Kb)

Las ventas netas de productos de la industria alimentaria en España ascendieron a 86.298 millones de euros durante 2012. El gasto total en alimentación y bebidas ascendió en 2012 a 100.678 millones de euros, de los cuales el 67% corresponde al gasto realizado por los hogares. Esta actividad abarca a todas las empresas dedicadas a la elaboración de alimentos preparados de forma principalmente manual y relacionados estrechamente con un proceso de elaboración propio de la zona geográfica correspondiente. Aunque existe una gran variedad de productos susceptibles de ser elaborados de modo tradicional, se ha detectado que en la Comunidad Valenciana este tipo de producción está centrado mayoritariamente en los oficios de carnicero/charcutero, pastelero/panadero, horchatero, turroneo, quesero y, en menor medida, apicultor.

Mostrar ampliado



RECURSOS PARA STARTUPS Y EMPRESAS

FICHA
Instaladora de Energía
Solar Fotovoltaica



Empresa Instaladora de
Energía Solar Foltovoltaica

MODELO DE NEGOCIO EN
TIENDA TALLER DE
COMPOSTURAS



<https://ceeivalencia.emprenemjunts.es/?op=13&n=7610>

Fábrica Artesanal de Productos Agroalimentarios



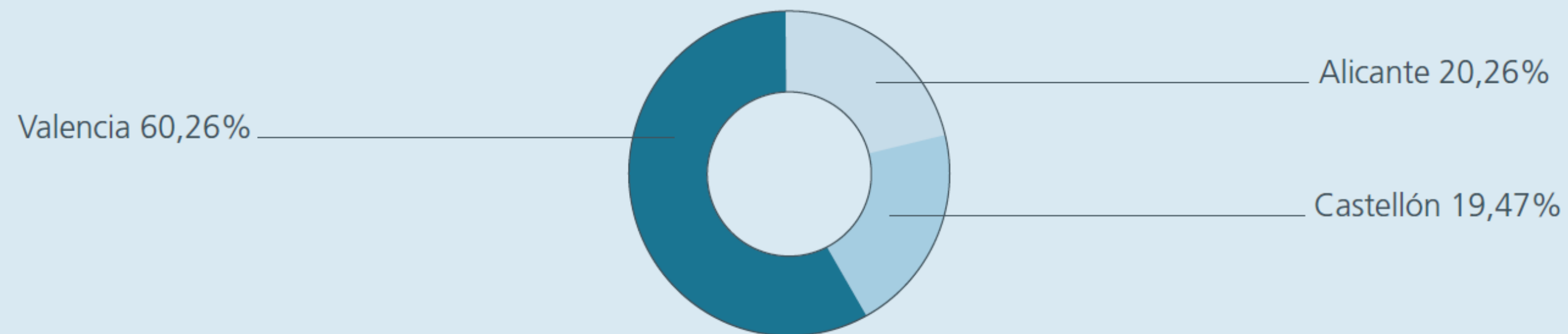
CONTEXTO SECTORIAL

Las ventas netas de productos de la industria alimentaria en España ascendieron a 86.298 millones de euros durante 2012. El gasto total en alimentación y bebidas ascendió en 2012 a 100.678 millones de euros, de los cuales el 67% corresponde al gasto realizado por los hogares.

Esta actividad abarca a todas las empresas dedicadas a la elaboración de alimentos preparados de forma principalmente manual y relacionados estrechamente con un proceso de elaboración propio de la zona geográfica correspondiente. Estos productos se caracterizan por su individualidad y diferenciación del resto de los alimentos del mercado.

Aunque existe una gran variedad de productos susceptibles de ser elaborados de modo tradicional, se ha detectado que en la Comunidad Valenciana este tipo de producción está centrado mayoritariamente en los oficios de carnicero/charcutero, pastelero/panadero, horchatero, turroneiro, quesero y, en menor medida, apicultor.

DISTRIBUCIÓN DE LOS ARTESANOS DE ALIMENTACIÓN, AÑO 2014, COMUNIDAD VALENCIANA (%)



DAFO

AMENAZAS

Competencia de grandes industrias alimenticias
Evolución negativa de la situación económica y, como consecuencia, descenso del consumo de alimentos artesanos con alto valor añadido y de precio superior para el consumidor
Reticencia de los productores al cambio
Normativa reguladora compleja

PUNTOS FUERTES

Calidad y exclusividad de los productos
Atención personalizada y conocimiento del producto
Tradición y buen saber hacer en el sector
Existencia de ciertos productos que actúan como dinamizadores del consumo de otros de ese subsector

OPORTUNIDADES

Gran preocupación por la salud
Creciente demanda de productos de calidad
Tradición y buena imagen de estos productos
Reconocimiento certificado de la calidad del producto
Buenas oportunidades de exportación
Iniciativas turísticas relacionadas con la artesanía alimentaria

PUNTOS DÉBILES

Negocios pequeños con pocos recursos
Estructuras empresariales poco desarrolladas
Volumen productivo pequeño respecto al solicitado por las distribuidoras
Dificultades en la distribución de sus productos
Posicionamiento en canales tradicionales de distribución
Relativamente alta inversión inicial

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

La mayor parte de los artesanos de alimentación se localiza en la provincia de Valencia (60,26%), repartiéndose el resto casi equitativamente entre Alicante y Castellón.

El volumen de facturación que pueden alcanzar las empresas de producción de alimentos de elaboración tradicional dependerá de factores como el tipo de producto que elabore, el número de trabajadores que tenga, el volumen de producción que pueda alcanzar, los precios que fije por producto y el tipo de clientes principales a los que se dirija.

De los artesanos registrados en la Comunitat Valenciana, el 43,33% son panaderos, seguidos del 17,79% que son pasteleros y el 14,87% de carniceros/charcuteros. También es importante la presencia de turroneiros y heladeros, con un 5% de representación respectivamente

¿QUÉ PRODUCTOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

PRODUCTOS BÁSICOS

Queso, embutidos, licores, miel, pan, repostería, turroneiros, horchata, helados, mermeladas, etc.

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

Venta online
Cestas de productos para regalar

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA DE FABRICACIÓN ARTESANA DE PRODUCTOS ALIMENTARIOS TIPO

CNAE09	10.13, 10.22, 10.39, 10.52, 10.71, 10.82
SIC	20.79, 20.11, 20.91, 20.22, 20.51, 20.85
IAE	4143, 4161, 4191, 4192, 4212
Condición jurídica	Autónomo / Sociedad Limitada
Facturación	200.000 euros
Localización	Núcleos rurales
Personal y estructura organizativa	1 Emprendedor y 4 Empleados
Instalaciones	Local de 150 m ²
Clientes	Almacenistas, tiendas especializadas, establecimientos de hostelería y particulares
Herramientas promocionales	Boca-oído, página web, directorios comerciales y asistencia a ferias
Valor de lo inmovilizado/Inversión	73.470 euros
Importe gastos anuales	176.567 euros
Resultado bruto (%)	11,72%

RECOMENDACIONES

Personaliza tu producto en doble sentido: desarrollando una identidad propia, potenciando así los elementos diferenciadores de tu empresa frente a otras, y adaptando el producto a las especificaciones del cliente, innovando con nuevos productos adaptados a los nuevos ámbitos y tendencias.

Los productos que ofrecen estas empresas abarcan una amplia gama. Determinar los que vas a ofrecer constituye una decisión estratégica de gran importancia.

Una importante herramienta de promoción son las ferias locales o comarcales así como las ferias sectoriales, donde puedes dar a conocer tus productos entre potenciales clientes.

ENLACES DE INTERÉS

www.mercasa-ediciones.es · www.fiab.es · www.magrama.gob.es · www.agroalimed.es · www.centroartesaniacv.com

Portales web interesantes (subvenciones)

Alertas GVA - Ayudas

www.dogv.gva.es/es/quiero-suscribirme



DIARI OFICIAL
DE LA GENERALITAT VALENCIANA



GENERALITAT
VALENCIANA

Val / Cas

[> Inicio](#) [> Alertas del Diari Oficial](#) [> Quiero suscribirme](#)

[Sugerencias](#) | [Ayuda](#)

[Último Diari Oficial](#)

[Información general](#)

[Base de datos legislativa](#)

[Alertas del Diari Oficial](#)



Alertas del Diari Oficial

[> Quiero suscribirme](#)

Alertas GVA - Ayudas

www.dogv.gva.es/es/quiero-suscribirme

Deseo recibir*:

☐ Índice del Diario Oficial

☒ Información sobre

☐ Ocupación pública

☐ Impacto ambiental

☐ Legislación

☐ Ordenación del territorio y Urbanismo

☐ Premios

☐ Autorizaciones y concesiones

☒ Ayudas

☐ Becas y prácticas de formación

☐ Contratación administrativa

☐ Convenios colectivos

Frecuencia de los correos:

☐ Nueva consulta

☐ Todos los lunes

☐ Todos los martes

☐ Todos los miércoles

☐ Todos los jueves

☒ Diario (lunes a viernes)

☐ Todos los viernes

☐ Todos los sábados

☐ Todos los domingos

☐ Quincenal

Idioma:

☒ Castellano

☐ Valenciano

Deseo recibir un correo informativo:

InfoSubvenciones

www.infosubvenciones.es



Sistema Nacional de Publicidad de Subvenciones

 GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE HACIENDA

 IGA
INTERVENCIÓN GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO

Ayuda ?

[Inicio](#) [Convocatorias](#) [Suscripción de alertas](#) [Concesión de subvenciones y ayudas](#) [Concesión de ayudas de estado](#) [Infracciones muy graves y sanciones](#)

Últimas convocatorias registradas

En este Portal se muestra la información suministrada desde 2016 por los órganos concedentes; en el caso del sector público estatal se incluye, además, la suministrada desde 2014.

Puede ordenar este resultado alfabéticamente pulsando sobre la cabecera de cada columna.

Administración	Departamento	Órgano	Fecha de registro	Título de la convocatoria	BB Reguladoras	ID BDNS	
CANARIAS	PRESIDENCIA DEL GOBIE		15/05/2019	HOGAR CANARIO LARENSE ASISTENCIA	HOGAR CANARIO	455476	➡
CANARIAS	CONSEJERÍA DE TURISMO		15/05/2019	APOYO A LA FEDERACIÓN CANARIA DE	https://sede.gob.es	455475	➡
CANARIAS	CONSEJERÍA DE EMPLEO,		15/05/2019	Ayuda Emergencia Social 2019	www.gobiernodecanarias.org	455474	➡
CANARIAS	CONSEJERÍA DE EMPLEO,		15/05/2019	Ayuda Emergencia Social 2019	www.gobiernodecanarias.org	455473	➡
CANARIAS	INSTITUTO CANARIO DE		15/05/2019	Ayudas económicas artículo 27 Ley Org	http://www.gobiernodecanarias.org	455472	➡
CANARIAS	PRESIDENCIA DEL GOBIE		15/05/2019	CASA CANARIA ALTAGRACIA ORITUCO	CASA CANARIA	455471	➡
CANARIAS	CONSEJERÍA DE EMPLEO,		15/05/2019	PROCEDIMIENTOS ARBITRALES LABOR	PROCEDIMIENTO	455470	➡
CANARIAS	INSTITUTO CANARIO DE		15/05/2019	Ayudas económicas previstas en el artíc	http://www.gobiernodecanarias.org	455469	➡
CANARIAS	SERVICIO CANARIO DE E		15/05/2019	Concesión de ayudas y becas apersonas	https://www.beo.es	455468	➡
CANARIAS	CONSEJERÍA DE TURISMO		15/05/2019	CAMPEONATOS ESPAÑA EDAD ESCOLAR	https://sede.gob.es	455467	➡
CANARIAS	SERVICIO CANARIO DE E		15/05/2019	SUBVENCION 50% SMI MANTENIMIENTO	HTTPS://BOE.ES	455466	➡
CANARIAS	SERVICIO CANARIO DE E		15/05/2019	SUBVENCION 50% SMI MANTENIMIENTO	HTTPS://BOE.ES	455465	➡
CANARIAS	CONSEJERÍA DE TURISMO		15/05/2019	CAMPEONATO ESPAÑA EDAD ESCOLAR	https://sede.gob.es	455464	➡
CANARIAS	CONSEJERÍA DE TURISMO		15/05/2019	CAMPEONATO ESPAÑA EDAD ESCOLAR	https://sede.gob.es	455463	➡

InfoAyudas

www.infoayudas.com



 ACTUALIDAD

 BUSCAR

 FAVORITOS

 ALERTAS

 AYÚDAME

 CONTACTO

 **BUSCADOR DE SUBVENCIONES**

Palabras clave:

Categoría / Sector:

Seleccione una categoría ▼

Gestionada por organismos (alcance):

Cualquiera ▼

Beneficiario:

Cualquiera ▼

Buscar

Acceso usuarios registrados

Usuario/Email:

Password:

Entrar

[He olvidado la contraseña](#) | [No estoy registrado](#)

 **Acceder con Google**

 **Acceder con Facebook**

InfoAyudas

www.infoayudas.com

ESTA SEMANA

Se han encontrado 88 subvenciones activas. .

Localización	Nombre	Descripción	Categorías	Beneficiario
	Subvención en España (cuantía según proyecto)	Ayudas a sindicatos de trabajadores de los sectores agroalimentario y medioambiental para el desarrollo de sus actividades de ...  Plazo Solicitud : Sector Agroalimentario: Hasta el 2 de mayo de 2019. Sector medioambiental: Hasta el 15 de mayo de 2019.	 1-Agricultura, Ganadería, Caza y Pesca  2-Asociacionismo y Voluntariado + y más...	 Organizaciones Empresariales y Sindicales
	Subvención en Principado de Asturias (cuantía según proyecto)	Subvenciones a los artesanos del Principado de Asturias para inversiones en talleres de artesanía artística y creativa.- ...  Plazo Solicitud : Hasta el 15 de mayo de 2019.	 1-Artesanía	 Autónomos  Comunidades de bienes / propietarios + y más...