

# CEEI VALENCIA

Cerca de las empresas valencianas

*AMUFOR: ACTIVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO FORESTAL:*

*MÓDULO 5: INICIATIVA EMPRENDEDORA*

Juan Simó

Nuestros montes son pulmón  
medioambiental y socioeconómico

*MÓDULO 5:*  
*INICIATIVA EMPRENDEDORA*

# MISIÓN

*INNOVAR*  
*CRECER*  
*TRANSFORMAR*

# MISIÓN

*“En CEEI Valencia mejoramos la sociedad ayudando a las personas a transformar proyectos y empresas en negocios innovadores y sostenibles.*

*Contamos con 34 años de experiencia en nuestro compromiso por ofrecer a las startups las herramientas necesarias para su crecimiento e innovación.*

*Más de 11.000 personas asesoradas y +1.700 empresas creadas.”*

# CENTRO EUROPEO DE EMPRESAS INNOVADORAS

El CEEI Valencia es una iniciativa promovida por la Generalitat Valenciana, a través del IVACE



# 1.- GENERACIÓN Y VALIDACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO





**“Una empresa** tiene su razón de ser en el hecho de hacer de **este mundo un lugar mejor”**

**Carlota Pi - CEO de HOLALUZ**



## 1.1. Definición de Valor

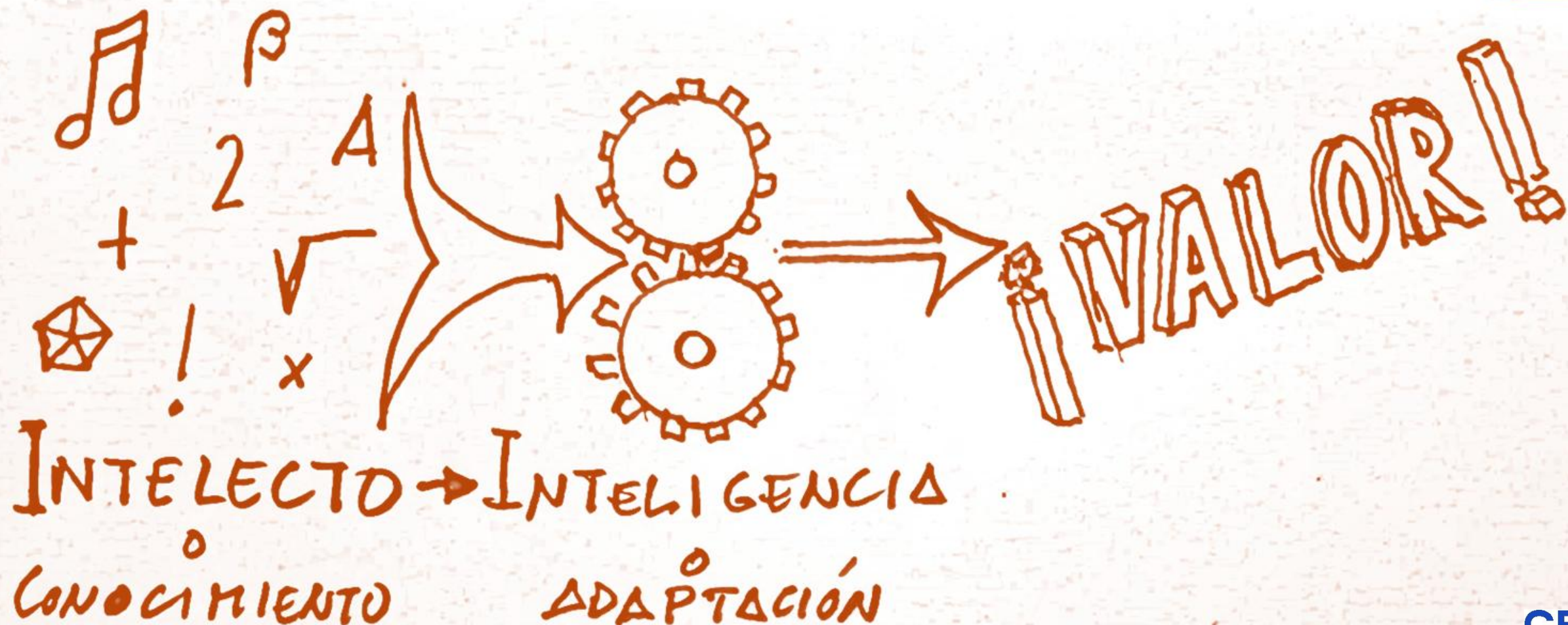
# Valor = Utilidad

El **valor** en los negocios **se refiere a** la **utilidad** y beneficios **que un producto** o servicio **proporciona a** los **clientes**.

Un producto o servicio tiene un **alto valor cuando satisface** una **necesidad** o **resuelve un problema** de manera efectiva y eficiente.



# El Proceso de validación...





**EL AMOR y el VALOR**





**Ser o no ser... emprendedor**



# Las 3 razones para emprender



1. Vocación



3. Oportunidad



2. Necesidad

## 2.- ANÁLISIS DE NEGOCIO

## Tendencias del mercado

- **Productos ecológicos y de proximidad:** Existe una creciente demanda por alimentos producidos de manera sostenible, con certificaciones ecológicas y de origen local. Los consumidores valoran la trazabilidad, la calidad y el impacto ambiental reducido
- **Turismo rural y ecoturismo:** Las zonas despobladas ofrecen un gran potencial para el desarrollo de actividades turísticas ligadas a la naturaleza, la cultura y la gastronomía.
- **Energías renovables y biomasa:** El aprovechamiento de recursos forestales para la producción de biomasa con fines energéticos es una oportunidad creciente.
- **Servicios ambientales y gestión del paisaje:** La conservación de la biodiversidad, la gestión del agua, la prevención de la erosión y la mejora del paisaje son servicios que pueden generar valor económico.
- **Innovación tecnológica en el agro:** La aplicación de nuevas tecnologías (agricultura de precisión, drones, sensores, software de gestión... AGRICULTURA 4.0) puede optimizar la producción, reducir costes y mejorar la eficiencia en el sector agroforestal.



# Digitalización sector Agro Forestal...



**Robotización:** Mquina. Autónoma. Riego automático

**Drones:** Control de plagas, siembra, control de cosechas

**Satélite:** seguimiento de cosechas, gestión parcelas, plagas, inventarios, conteo, producción

**Blockchain:** Trazabilidad de producción

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

El objetivo principal de **BIKCEEI** es proveer a los emprendedores de un sistema de innovación guiado y accesible que permite mejoras en sus futuras estrategias así como generar valor. BIKCEEI se compone de varios módulos **BIK IDEA**, **BIK STARTUP**, **BIK SCALE** y **BIK EXO**. Todos ellos, se fusionan y engarzan con el fin de conseguir los criterios de estandarización básicos que comprenden desde el descubrimiento del problema, el desarrollo de una solución funcional y la construcción de un modelo de negocio sostenible y escalable.



Generación de ideas  
e identificación de  
usuario

COMENZAR



Validación de la idea y  
de la necesidad en el  
mercado

COMENZAR



Innovación aplicada al  
escalado del modelo de  
negocio

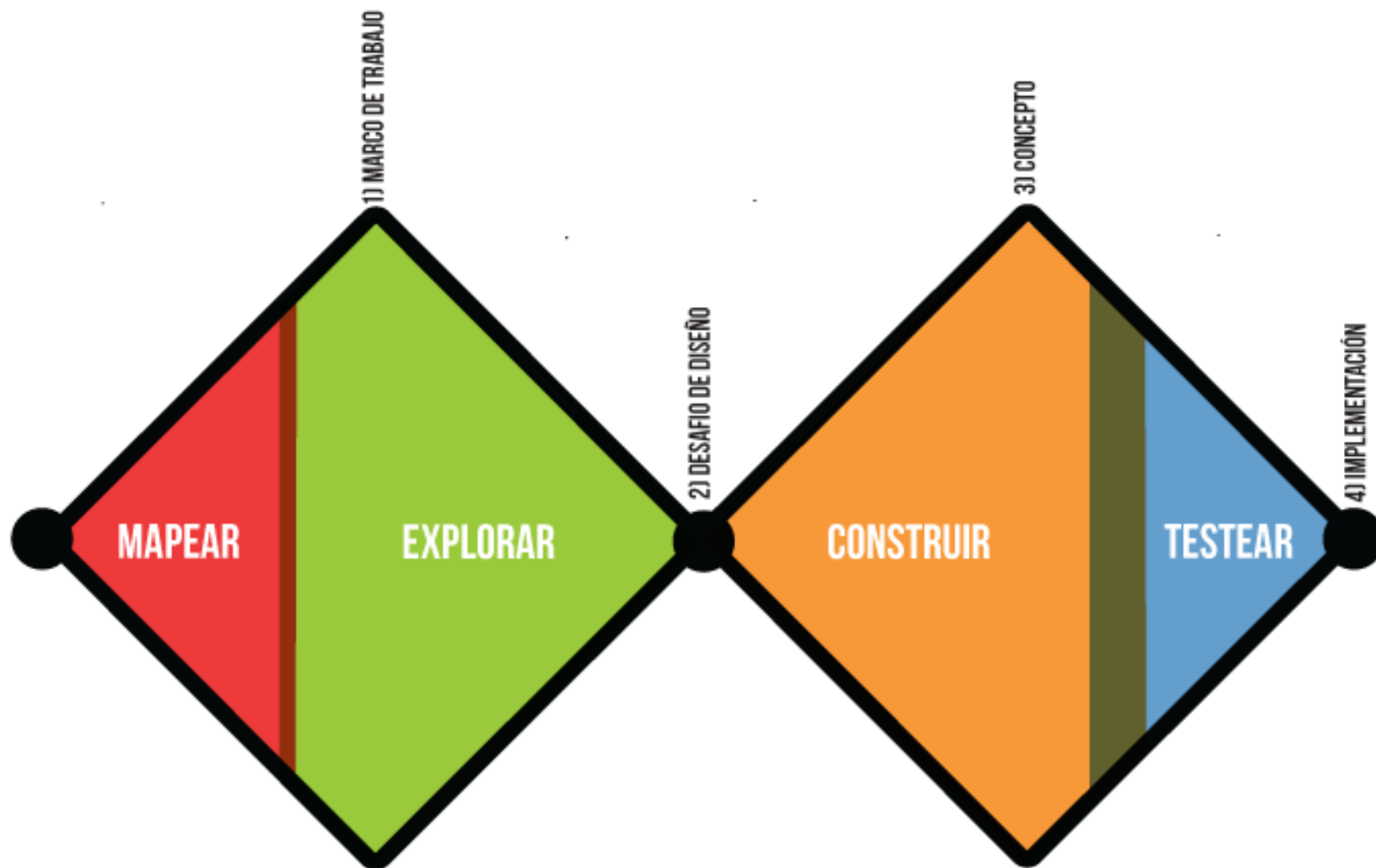
COMENZAR



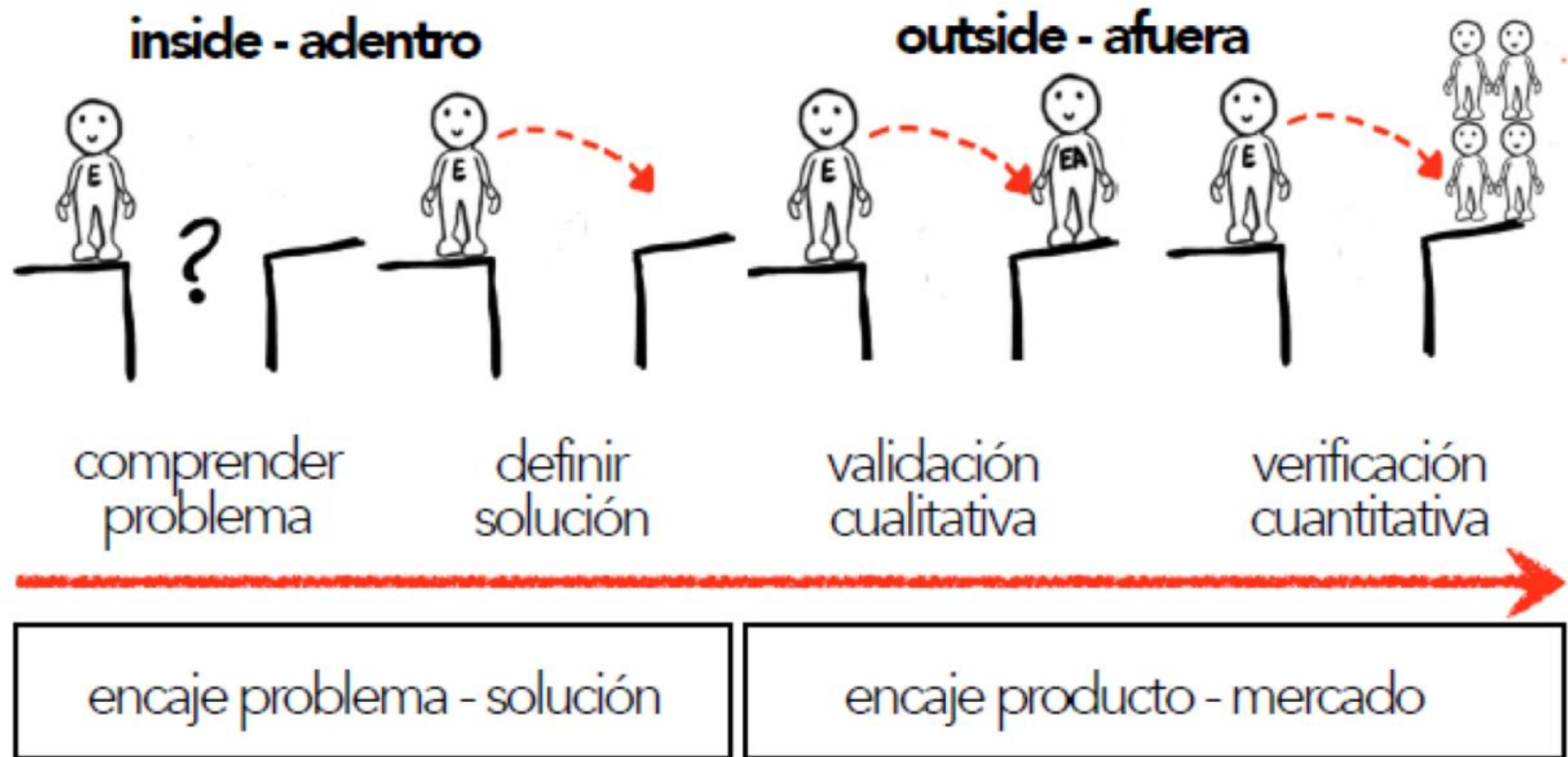
Transformación  
continua  
en las organizaciones

COMENZAR









Design Thinking

Lean Startup

**Lean Startup** es un enfoque revolucionario **para crear empresas y validar ideas de negocio** de forma rápida y eficiente, **minimizando el uso de recursos**.

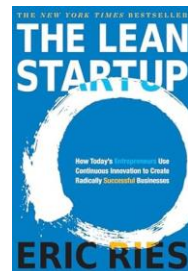
En lugar de invertir grandes cantidades de dinero en desarrollar un producto perfecto antes de lanzarlo, Lean Startup propone crear un

## **Producto Mínimo Viable (MVP)**

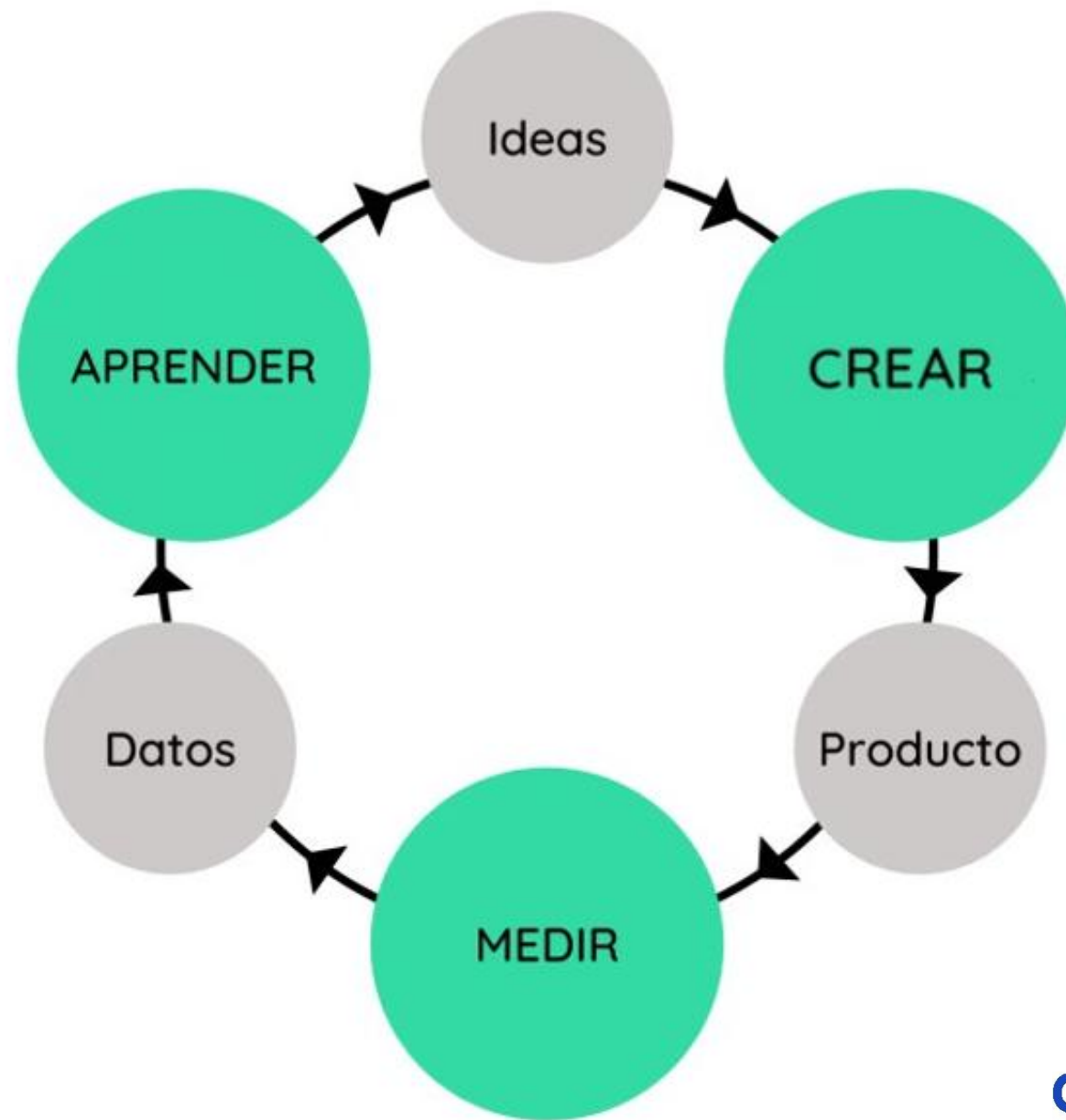
y validarlo con usuarios reales lo antes posible.

### **Principio Clave: Aprender Rápido**

El objetivo **es aprender del mercado lo más rápido posible para tomar decisiones** informadas sobre si pivotar (cambiar de dirección) o perseverar con la idea actual.



Este enfoque es especialmente valioso para emprendedores con **recursos limitados**, permitiéndoles **validar sus hipótesis antes de comprometer capital** significativo.





# BOSQUE Y COLMENA



## 1.¿POR QUÉ....

queremos producir y vender miel y aceites esenciales de alta calidad?

Porque **los consumidores gourmet y conscientes buscan productos de origen natural y con sabor diferenciado**

## 2.¿POR QUÉ....

...los consumidores buscan productos de origen natural y con sabor diferenciado?

Porque **desconfían de la trazabilidad y la calidad de los productos masivos, y valoran la conexión con el productor y el territorio.**

## 3.¿POR QUÉ....

valoran la conexión con el productor y el territorio?

Porque **quieren que su compra tenga un impacto positivo que vaya más allá del producto en sí, como la lucha contra la despoblación y la conservación del medio ambiente**

## 4.¿POR QUÉ....

es crucial ese impacto positivo en el medio ambiente?

Porque **el abandono de los montes y la falta de gestión forestal en las comarcas de AMUFOR aumentan el riesgo de incendios y la degradación del ecosistema**

**5.¿POR QUÉ....** la prevención de incendios y la lucha contra la despoblación deben ser el foco de nuestra propuesta de valor?

Porque **al integrar la gestión forestal y el impacto social en el producto final, logramos alinear productos gourmet con el Compromiso Forestal (trazabilidad total para un impacto social y ambiental medible) que son deseables por los clientes.**

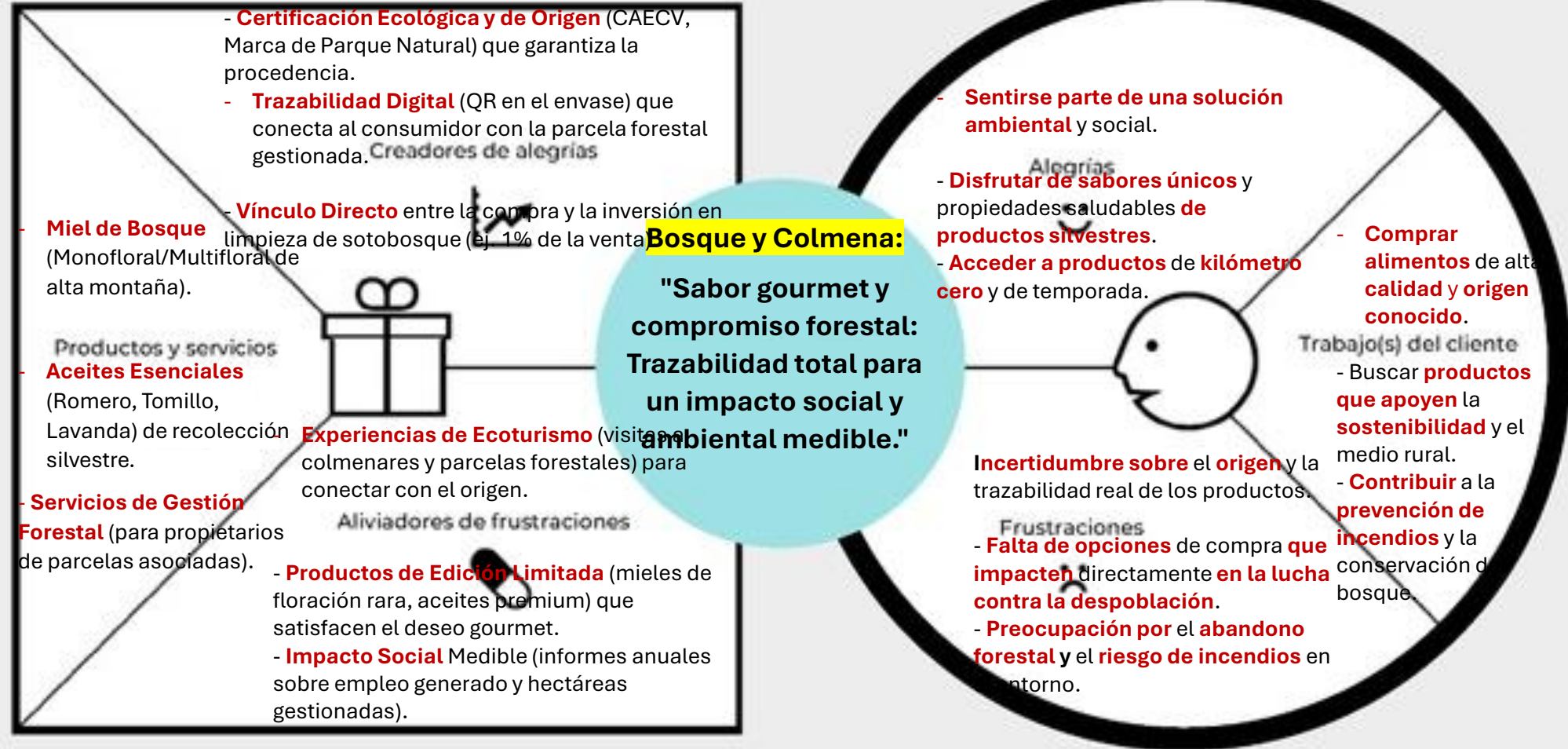
## CONCLUSIÓN

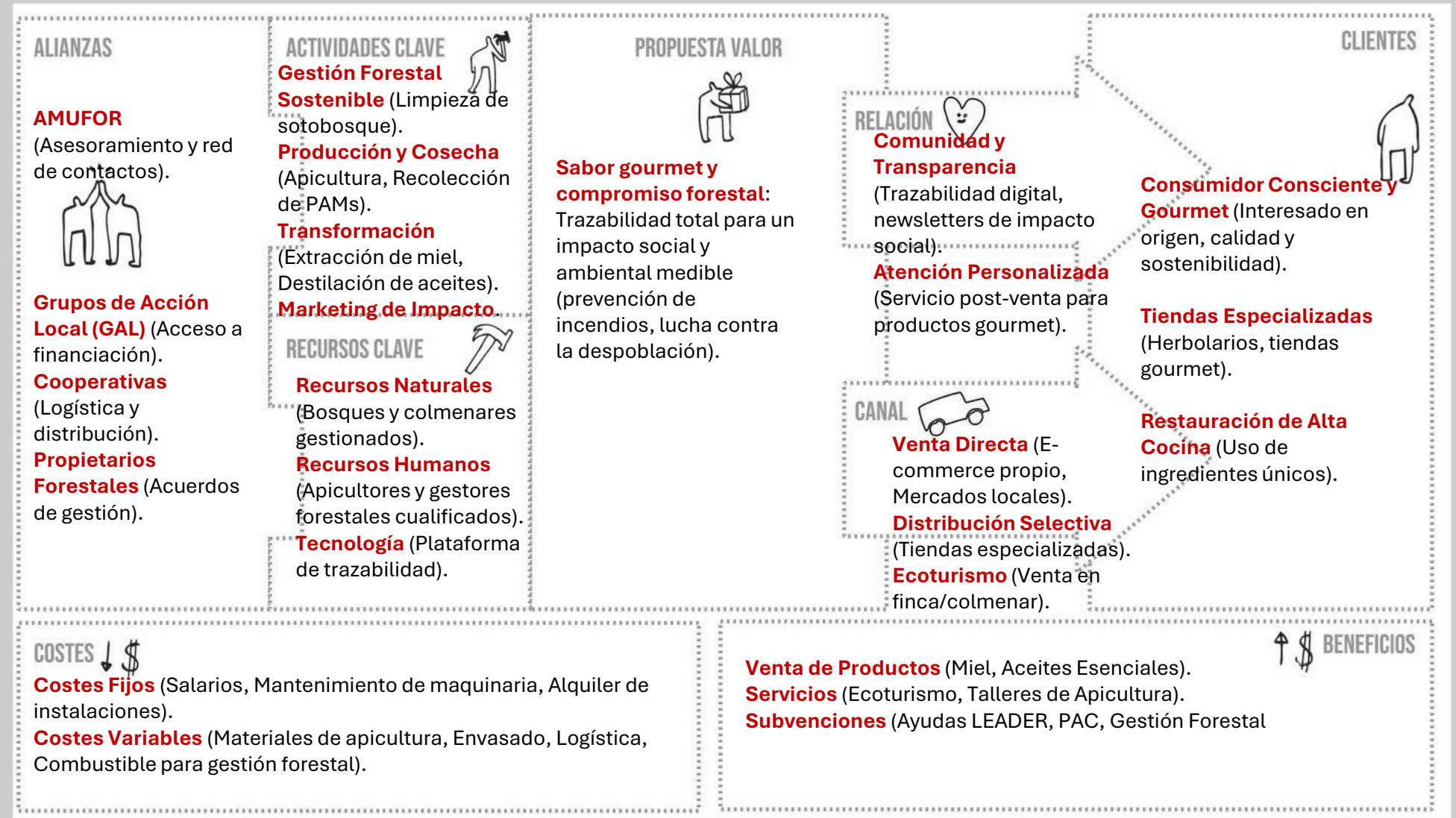
**queremos producir y vender miel y aceites esenciales de alta calidad**

**al integrar la gestión forestal y el impacto social en el producto final, que son deseables por los clientes.**

<https://bikceei.emprenemjunts.es/?op=13&n=12010&codMenu=4221>

# Lienzo de la Propuesta de Valor





<https://bikceei.emprenemjunts.es/?op=13&n=12018&codMenu=4221>



# Estudio de Mercado

1. Análisis del Entorno	2. Análisis de la Demanda	3. Análisis de la Oferta y Competencia	4. Estrategia de Precios y Distribución	5. Viabilidad Comercial
<p><b>Tendencias:</b> Crecimiento del consumo de productos ecológicos, de proximidad (<i>Km 0</i>) y con valor social.</p> <p><b>Marco Regulatorio:</b> Normativa de apicultura, gestión forestal y certificaciones (CAECV, DOP/IGP).</p>	<p><b>Segmentación:</b> Cuantificar el tamaño de los segmentos "Consumidor Consciente" y "Canal HORECA/Tiendas Gourmet" en la Comunitat Valenciana y a nivel nacional.</p> <p><b>Hábitos de Compra:</b> Frecuencia, precio medio y canales preferidos para mieles especiales y aceites esenciales.</p>	<p><b>Competencia Directa:</b> Marcas de mieles monoflorales o ecológicas de la CV.</p> <p><b>Competencia Indirecta:</b> Productos <i>gourmet</i> sustitutivos.</p> <p><b>Ventaja Competitiva:</b> Evaluar cómo la propuesta de <b>trazabilidad forestal y prevención de incendios</b> se diferencia de la oferta actual.</p>	<p><b>Precios:</b> Establecer un precio <i>premium</i> justificado por la calidad, el origen y el valor social.</p> <p><b>Canales:</b> Definir la estrategia de penetración en el canal <i>online</i> (e-commerce) y en tiendas especializadas.</p>	<p><b>Test de Producto:</b> Realizar catas y encuestas a clientes potenciales (consumidores y chefs) para validar la aceptación de la calidad y el precio.</p> <p><b>Proyección de Ventas:</b> Estimar las ventas iniciales y el punto de equilibrio comercial.</p>

# Estudio de Viabilidad Económico-Financiera

1. Plan de Inversiones Iniciales	2. Estructura de Costes	3. Proyección de Ingresos	4. Estados Financieros Proyectados	5. Indicadores de Viabilidad	6. Plan de Financiación	7. Análisis de Sensibilidad
<p><b>Inversión Fija:</b> Compra/Alquiler de terreno, Colmenas y material apícola, Maquinaria de gestión forestal (desbrozadora, remolque), Instalaciones de transformación (sala de extracción, destiladora).</p> <p><b>Fondo de Maniobra:</b> Capital necesario para cubrir los gastos operativos hasta generar los primeros ingresos.</p>	<p><b>Costes Fijos:</b> Salarios, Amortizaciones, Seguros, Gastos de <i>marketing</i> y <i>e-commerce</i>.</p> <p><b>Costes Variables:</b> Materia prima (envases, etiquetas), Combustible, Alimentación de colmenas, Costes de recolección y transformación por unidad.</p>	<p><b>Ventas:</b> Estimación de ingresos por la venta de Miel (kg) y Aceites Esenciales (litros), basada en el Estudio de Mercado.</p> <p><b>Subvenciones:</b> Ingresos por ayudas LEADER, ayudas a la apicultura y pagos por servicios ambientales (gestión forestal).</p>	<p><b>Cuenta de Resultados (Pérdidas y Ganancias):</b> Proyección a 3-5 años para determinar la rentabilidad (Beneficio Neto).</p> <p><b>Balance de Situación:</b> Proyección para evaluar la solvencia y el equilibrio patrimonial.</p> <p><b>Flujo de Caja (Cash Flow):</b> Proyección mensual para asegurar la liquidez y la capacidad de pago a corto plazo.</p>	<p><b>Punto de Equilibrio (Umbral de Rentabilidad):</b> Determinar el volumen de ventas mínimo necesario para cubrir costes.</p> <p><b>VAN (Valor Actual Neto) y TIR (Tasa Interna de Retorno):</b> Evaluar la rentabilidad de la inversión a largo plazo.</p> <p><b>Ratio de Endeudamiento y Solvencia:</b> Medir la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones.</p>	<p><b>Fuentes:</b> Detallar el origen de los fondos (Aportación de Socios, Préstamos Bancarios, Microcréditos, Subvenciones).</p> <p><b>Condiciones:</b> Plazos de amortización, tipos de interés y garantías.</p>	<p><b>Escenarios:</b> Simular escenarios optimistas, pesimistas y realistas (ej. caída de la producción por sequía, retraso en la obtención de subvenciones) para evaluar la robustez del proyecto.</p>

# EL PLAN DE EMPRESA

## SECCIÓN ESTRATÉGICA

### ■ Introducción

La empresa: identificación  
El empresario  
El entorno

### ■ Plan de Marketing

Descripción y delimitación del negocio  
Información y análisis  
Objetivos y estrategias  
Plan de acción comercial

### ■ Plan de Operaciones / Producción

Productos o servicios  
Procesos  
Aprovisionamiento y gestión de existencias

### ■ Plan de Recursos humanos

Estructura de personal  
El Gerente  
El equipo directivo  
Resto de personal  
Especialización y formación. Plan de formación.  
Asesores externos

## SECCIÓN ECONOMICO FINANCIERA

### ■ Plan de Inversiones y localización

### ■ Plan Económico Financiero

Plan Económico: cuentas de explotación previsional  
Plan Financiero: Balance. Posición financiera  
Análisis económico y financiero

### ■ Estructura Jurídico legal

### ■ Calendario de Ejecución del proyecto

## RESUMEN y valoración del Negocio





# 3.- TRÁMITES PARA CONSTITUCIÓN Y FINANCIACIÓN NUEVAS EMPRESAS

# Formas Jurídicas...

Forma Jurídica	Responsabilidad	Capital Social Mínimo	Fiscalidad	Ventajas	Desventajas
<b>Autónomo</b>	Ilimitada	No requerido	IRPF	Sencillez, bajos costes, control total	Riesgo patrimonial personal, menor capacidad de financiación
<b>Sociedad Civil (SC)</b>	Ilimitada y solidaria	No requerido	Impuesto de Sociedades	Sencillez, flexibilidad, unión de esfuerzos	Riesgo patrimonial personal, menor imagen de solidez
<b>Comunidad de Bienes (CB)</b>	Ilimitada y solidaria	No requerido	IRPF	Sencillez, ideal para bienes compartidos	Riesgo patrimonial personal, limitada a la explotación de bienes comunes
<b>Sociedad Limitada (SL)</b>	Limitada al capital aportado	3.000 €	Impuesto de Sociedades	Responsabilidad limitada, mayor imagen, facilidad para financiación	Mayor complejidad y costes de constitución, más formalidades
<b>Sociedad Cooperativa</b>	Limitada (generalmente)	Variable	Régimen especial IS	Unión de fuerzas, beneficios fiscales, gestión democrática	Mayor complejidad de gestión, restricciones en la distribución de beneficios
<b>Sociedad Agraria de Transformación (SAT)</b>	Limitada o ilimitada (estatutos)	No requerido	Régimen especial IS	Fomento del asociacionismo agrario, beneficios fiscales	Específica del sector agrario, requisitos de socios titulares de explotación

# PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIACIÓN



## RECURSOS PROPIOS

Aportaciones de socios, Autofinanciación...



## MERCADO PRIVADO DE DEUDA

Entidades financieras –Bancos–



## 3 F's

Friends, Family & Fools



## AYUDAS Y SUBV. PÚBLICAS

Regionales, Nacionales, Europeas  
CDTI, ENISA, IVF, IVACE-EBTs...



## BUSINESS ANGELS

Big Ban Angels...



## MERCADO DE CAPITALES

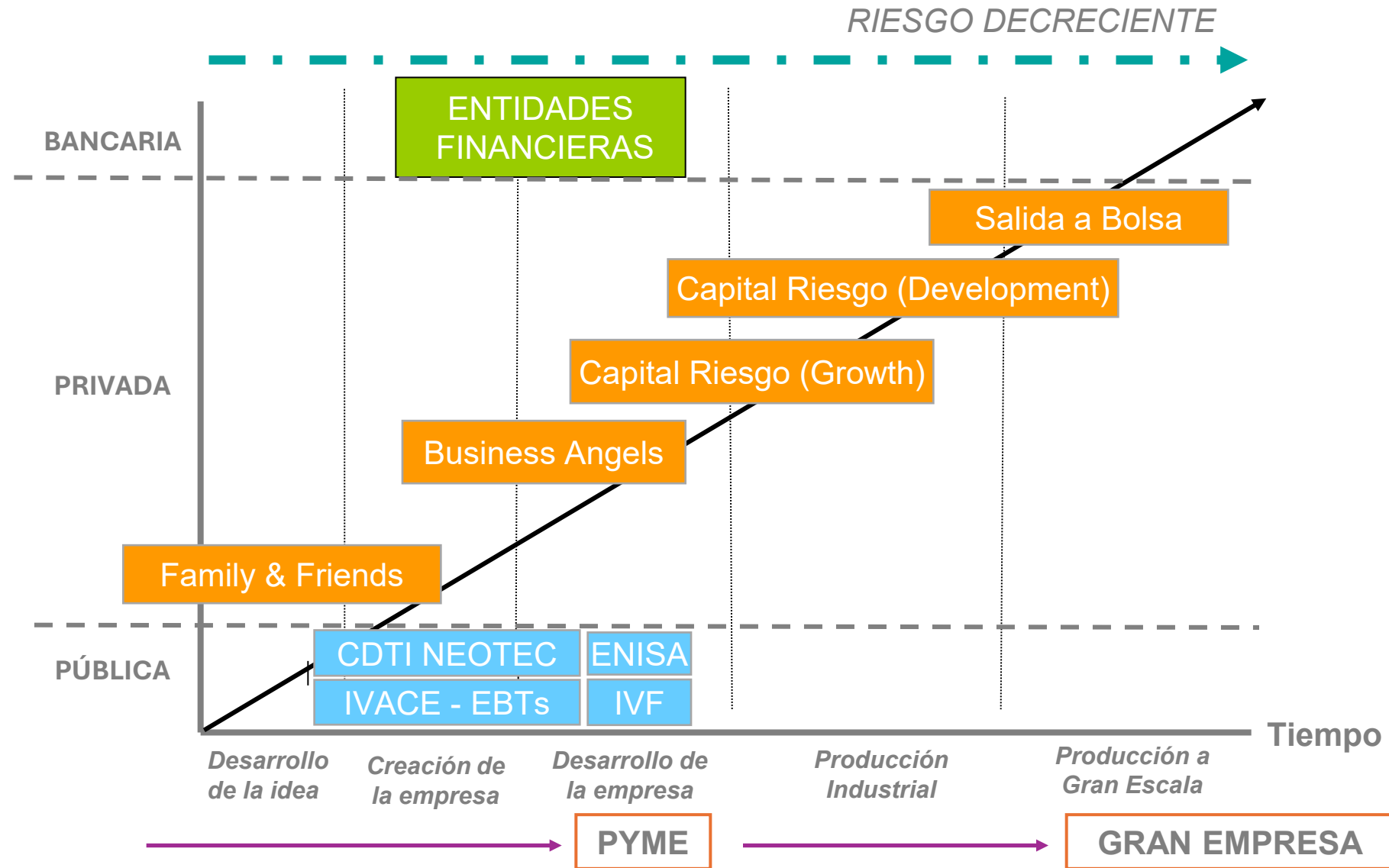
Inv. Informales, Soc. Cap. Riesgo



## CLIENTES/PROVEEDORES



# LA RECTA DE LA FINANCIACIÓN



**El emprendedor...**  
**“Solo ante el peligro”**



# Emprenem Junts

- Web **referente del emprendimiento** en la Comunitat Valenciana y España.
- **Información, actividades y recursos** de interés **para** el **emprendedor**.
- Aglutina **entidades, empresas y emprendedores**

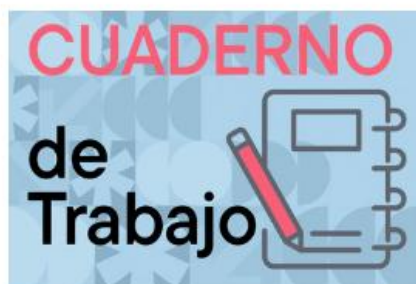
<https://ceeialcoi.emprenemjunts.es/>  
[www.emprenemjunts.es](http://www.emprenemjunts.es)





## Recursos aquí

IVACE+i  
INSTITUTO VALENCIANO  
DE COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN



# MEMOFICHAS

## SE ESTRUCTURAN EN 10 ÁREAS

**221 MEMOFICHAS**

*De gestión empresarial*



CEEI



Protección de ideas



TÉCNICOS DE  
PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

EMPRENDEDORES

EMPRESARIOS

- Formas Jurídicas
- Trámites de Constitución
- Funcionamiento de la Empresa
- Otras Obligaciones del Empresario en el Ámbito Laboral
- Contratos Laborales
- Protección de Ideas
- Contratos que se pueden dar durante la vida de la Empresa
- El Sistema Fiscal Español
- Fuentes de Financiación
- Glosario de términos

# Empresa de servicios forestales



## Guías de Actividades Empresariales



GENERALITAT  
VALENCIANA

IVACE+I  
INSTITUTO VALENCIANO  
DE COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN



Centros Europeos de  
Empresas e Innovación  
de la Comunidad Valenciana

# GUÍAS DE ACTIVIDADES EMPRESARIALES

## Contenido:

- Descripción de la actividad
- Conclusiones
- Contexto social
- Análisis de: mercado, marketing y económico-financiero
- Análisis RRHH
- Anexos de Información y Propuesta de Estudio de Mercado

## En que consisten?

1. Aportan toda la información necesaria para hacer una primera valoración de la idea empresarial, con datos objetivos y de mercado.
2. Constituyen una ayuda para la elaboración de planes de empresa.
3. Facilitan la identificación de actividades económicas de interés y con potencialidad para la Comunidad Valenciana.
4. Permiten la comprobación de la situación de las empresas ya existentes en el mercado.



# Consultoría medioambiental



## Guías de Actividades Empresariales

FINANCIA



**IVACE**  
INSTITUT VALENCIÀ DE  
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

COORDINA

**CEEI**  
COMUNIDAD  
VALENCIANA  
CENTROS EUROPEOS DE  
EMPRESAS INNOVADORAS

# GUÍAS DE ACTIVIDADES EMPRESARIALES

## Contenido:

- Descripción de la actividad
- Conclusiones
- Contexto social
- Análisis de: mercado, marketing y económico-financiero
- Análisis RRHH
- Anexos de Información y Propuesta de Estudio de Mercado

## En que consisten?

1. Aportan toda la información necesaria para hacer una primera valoración de la idea empresarial, con datos objetivos y de mercado.
2. Constituyen una ayuda para la elaboración de planes de empresa.
3. Facilitan la identificación de actividades económicas de interés y con potencialidad para la Comunidad Valenciana.
4. Permiten la comprobación de la situación de las empresas ya existentes en el mercado.

# MANUALES GESTIÓN EMPRESARIAL

**89 manuales** comprendidos en **7 sectores**,

- ❖ **ventas y marketing** (Ej: estudios de mercado)
- ❖ **producción y productividad** (Ej: logística)
- ❖ **administración y aspectos jurídicos** (Ej: fiscalidad)
- ❖ **RRHH** (Ej: teletrabajo)
- ❖ **Financiación** (Ej: análisis financiero)
- ❖ **internacionalización** (Ej: vender en el exterior)
- ❖ **y estrategias** (Ej: modelo CANVAS),

con el objetivo de facilitar, de forma sencilla y con el apoyo de ejemplos prácticos, los **conocimientos básicos del Management** que todo emprendedor y empresario necesita para gestionar y dirigir su empresa.

MANUAL  
COMUNICACIÓN  
EFECTIVA



# PASOS PARA REALIZAR EL PLAN SOCIAL MEDIA

## DE TU NEGOCIO

Tener presencia en las principales redes sociales en las que está tu público objetivo es imprescindible para la buena marcha de tu empresa. Un Plan de Social Media recoge las estrategias y acciones necesarias para alcanzar los objetivos en redes sociales.



ANALIZA TU COMPETENCIA



ELIGE TUS REDES SOCIALES



CREA TUS PERFILES



DEFINE LOS OBJETIVOS  
CUANTITATIVOS



PLANIFICA LA ESTRATEGIA DE  
ENGAGEMENT Y CONVERSIÓN



REALIZA TU PLAN DE  
CAPTACIÓN DE COMUNIDAD



MIDE TUS RESULTADOS

FINANCIA:



GENERALITAT  
VALENCIANA

TOTS  
A UNA  
VEU

IVACE  
INICIATIVA DE  
COMERCIO Y EMPRENDIMIENTO

COORDINA:



Centro Europeo de  
Empresas e Innovación  
de la Comunidad Valenciana

## INFOGRAFÍAS

[Infografías](#)

**45 Representaciones visuales** para emprendedores sobre procesos y procedimientos en gestión empresarial.

Estos son algunos de los recursos que podemos encontrar en la web:

- ☐ [“Tips para elaborar una nota de prensa eficaz”](#)
- ☐ “5 claves para buscar financiación”
- ☐ “Creación y crecimiento de empresas”
- ☐ “KPI’s. Indicadores Clave de Rendimiento”.



## Alianzas clave



- ✓ Centros educativos de FP, universidades, etc.
- ✓ Centros de investigación.
- ✓ Colegios profesionales.
- ✓ Asociaciones de productores de madera o biomasa.
- ✓ Administraciones públicas (Generalitat Valenciana, entidades locales, diputaciones, mancomunidades, etc).
- ✓ Cooperativas forestales y viveros locales.
- ✓ Consultoras medioambientales e ingenierías.
- ✓ Entidades de gestión del territorio y ONG ambientales.
- ✓ Empresas de tecnología aplicada al sector forestal.
- ✓ Empresas proveedoras de equipamiento, maquinaria y mantenimiento técnico.
- ✓ Agencias de marketing y comunicación digital.
- ✓ Aseguradoras.

## Actividades clave



- ✓ Planificación y ejecución de trabajos forestales y agrícolas.
- ✓ Estudios técnicos, asesorías forestales, evaluación de terrenos.
- ✓ Gestión de residuos forestales para biomasa.
- ✓ Tramitación de ayudas, permisos, licencias, seguros y certificaciones ambientales.
- ✓ Asesoramiento, comunicación y educación ambiental a clientes.
- ✓ Networking y relaciones institucionales con asociaciones sectoriales y clústeres.
- ✓ Formación interna y actualización técnica del personal.

## Recursos clave



- ✓ Equipo especializado y multidisciplinar, con conocimiento del territorio.
- ✓ Vehículos, equipamiento logístico, maquinaria, equipos de protección individual (EPI) y señalización, equipos informáticos, software y tecnología: GIS, drones.
- ✓ Relación con viveros, ingenierías, empresas biomasa y AAPP.
- ✓ Certificaciones y know how.

## Propuesta de valor



- ✓ Gestión forestal adaptada al ecosistema mediterráneo y respetuosos con la biodiversidad.
- ✓ Conocimiento de las características de la superficie autonómica.
- ✓ Aplicación de tecnologías GIS, drones, etc.
- ✓ Mantenimiento integral del entorno forestal y rural (desbroces, podas, gestión de parcelas, prevención de incendios).
- ✓ Forestación y reforestación ambiental con especies autóctonas adaptadas al clima mediterráneo y restauración de suelos degradados.
- ✓ Fertilización y tratamientos fitosanitarios respetuosos con el medio ambiente.
- ✓ Asistencia técnica e ingeniería forestal personalizada.
- ✓ Aprovechamiento forestal responsable: para el aprovechamiento de biomasa (venta o uso propio) o madera comercializable.
- ✓ Asistencia y asesoramiento para obtener certificaciones de sostenibilidad.
- ✓ Servicios complementarios: gestión de subvenciones forestales, formación, valorización de madera, etc.

## Relación con la clientela



- ✓ Captación:
  - Confianza como base.
  - Asesoramiento técnico personalizado.
  - Alta personalización del servicio.
- ✓ Mantenimiento:
  - Relación a largo plazo.
  - Comunicación continua y fluida.
  - Programas de fidelización o planes de mantenimiento.
- ✓ Expansión:
  - Diversificación de la oferta.
  - Networking empresarial.

## Canales



- ✓ Contacto directo.
- ✓ Página web corporativa
- ✓ Redes sociales profesionales
- ✓ Colaboración con ingenierías, viveros y empresas de biomasa, así como con universidades y asociaciones forestales.
- ✓ Ferias y congresos.
- ✓ Participación en campañas de concienciación para la prevención de incendios y gestión sostenible del territorio.

## Segmento de mercado



- ✓ Clientela:
  - Mujeres y hombres de entre 35 y 70 años.
  - Propietarios de terrenos forestales, agrícolas o fincas rústicas con zonas arboladas, herederos de fincas familiares con necesidades de mantenimiento.
  - Pertenecen a comunidades de montes vecinales en mano común o mancomunidades.
  - De procedencia provincial o autonómica y nivel de renta media – alta.
  - Personas que viven en contacto con la naturaleza y la vida rural, ya sea como residencia principal o con propiedades forestales.
  - Consumidor exigente de 2 tipos:
    - a) Aunque la variable precio les preocupa, no es la de mayor peso, sino que prima la calidad de servicio, la atención personalizada y la confianza.
    - b) Sensibilidad al precio media, ya que buscan un presupuesto mínimo con el que cumplir los requerimientos legales.

## Estructura de costes



- ✓ Alquiler y acondicionamiento de local, mobiliario, equipamiento, etc.
- ✓ Maquinaria (motosierras, desbrozadoras, trituradora, GPS, aparato topográfico), herramientas y utillaje.
- ✓ Equipos y aplicaciones informáticas, página web, publicidad y promoción, ferias.
- ✓ Elementos de transporte (tractor, vehículo), mantenimiento y reparaciones.
- ✓ Gastos de constitución, suministros (electricidad, agua, teléfono e Internet, etc.)
- ✓ Salarios y costes de personal laboral temporal.
- ✓ Amortización de maquinaria y repuestos
- ✓ Servicios de profesionales independientes (gestoría, limpieza, seguridad, etc).
- ✓ Colegios profesionales o asociaciones forestales.
- ✓ Servicios bancarios, gastos financieros, seguros y licencias.
- ✓ Material vegetal productos fitosanitarios.
- ✓ Costes logísticos, equipos de protección, seguridad y uniformes.

## Fuentes de ingresos



- Servicios operativos de mantenimiento y prevención forestal: 60 %
- Asistencia técnica y consultoría: 18 %
- Aprovechamiento de productos: 9 %
- Planes de mantenimiento y otros ingresos complementarios: 13 %

Facturación anual: 295.000 €.

# MODELOS DE NEGOCIO

## Elaboración del CANVAS de 38 modelos de negocio, analizando:

- Segmentos de mercado
- Propuesta de valor
- Canal
- Relación con el cliente
- Fuentes de ingresos
- Actividades clave
- Recursos clave
- Socios clave
- Estructuras de coste:



**Prepara un plus**  
Busca tus mejores cifras



# WEBINARS Y PONENCIAS



+200 CEEI Valencia



+ 2.200 descargables en web

## DIFERENTES TEMÁTICAS:

- Recursos Humanos
- Marketing Digital
- Financiación e inversión
- Turismo
- Sostenibilidad
- Economía social
- Emprendimiento
- Marketing y ventas
- Transformación digital
- Biotecnología
- Legalidad
- Inteligencia Artificial
- Ciberseguridad



# PLAN DE EMPRESA ONLINE



(PEOL):

Herramienta que ofrece asistencia guiada para comprobar la viabilidad económica y financiera de diferentes proyectos y así, determinar sus oportunidades.

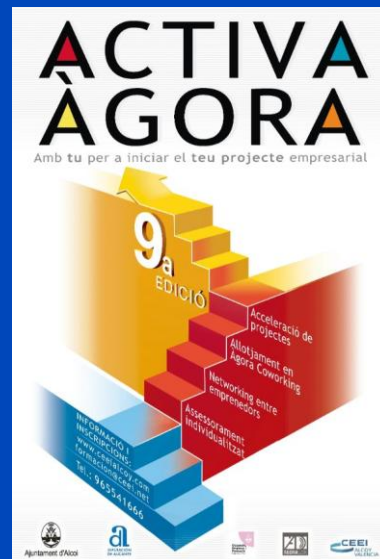


Formación, programas, sesiones, jornadas...



# PROYECTOS TERRITORIO

## Emprendimiento





# CEEI VALENCIA

Cerca de las empresas valencianas

*AMUFOR: ACTIVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO FORESTAL:*

*MÓDULO 5: INICIATIVA EMPRENDEDORA*

Juan Simó