

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



+150 CEEI's



+30 CEEI's



3 CEEI's



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

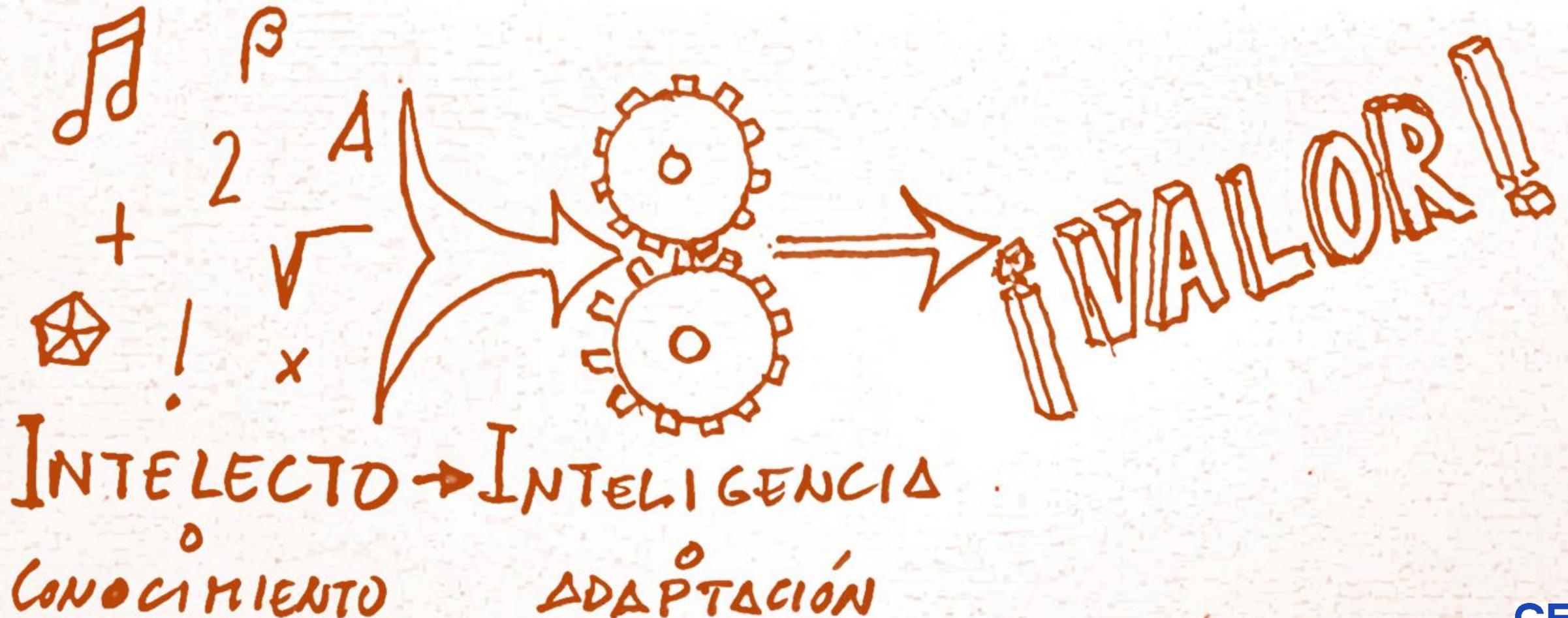
1.1. Definición de Valor

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: Mquria. 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



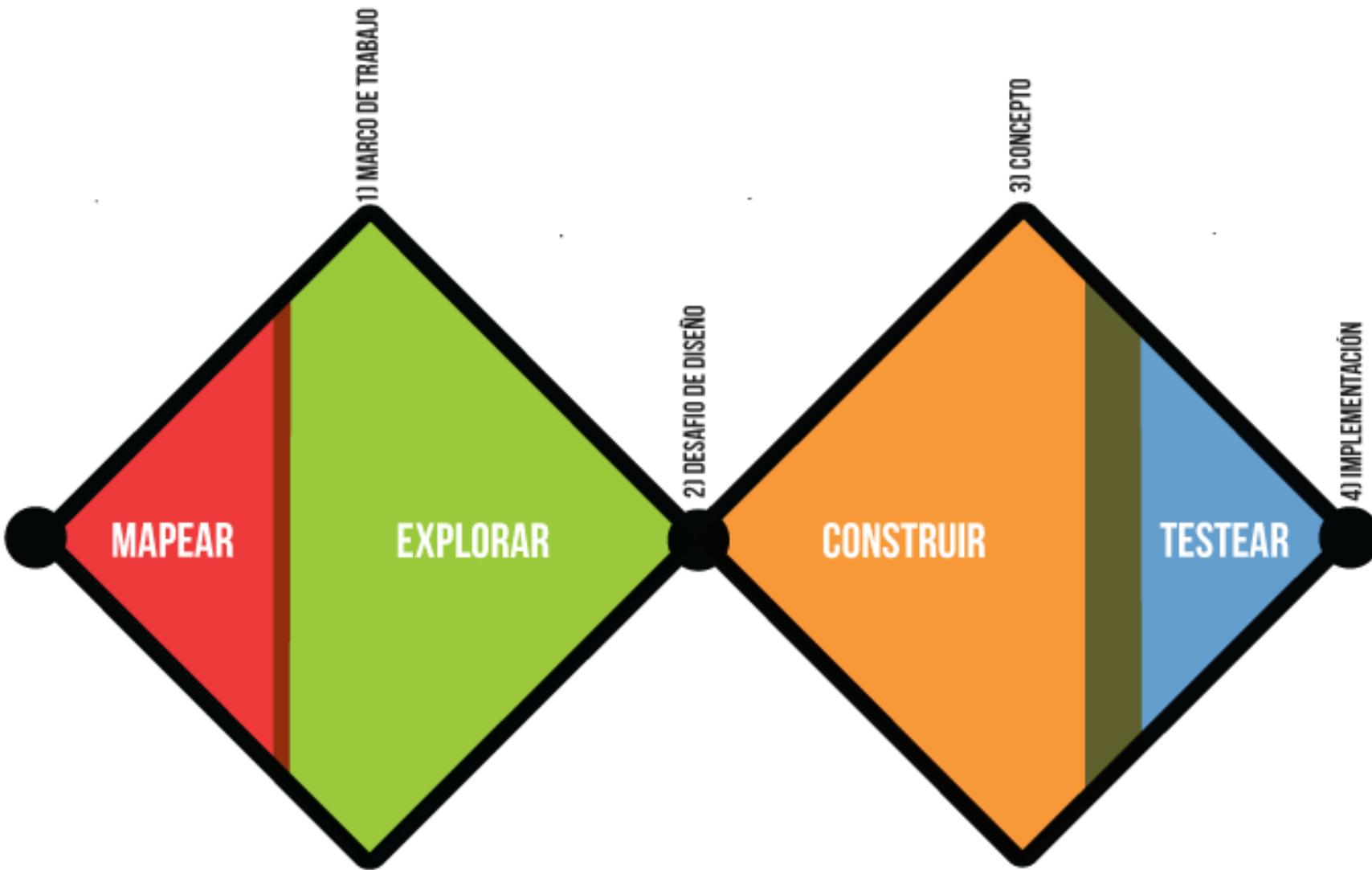
Innovación aplicada al
escalado del modelo de
negocio

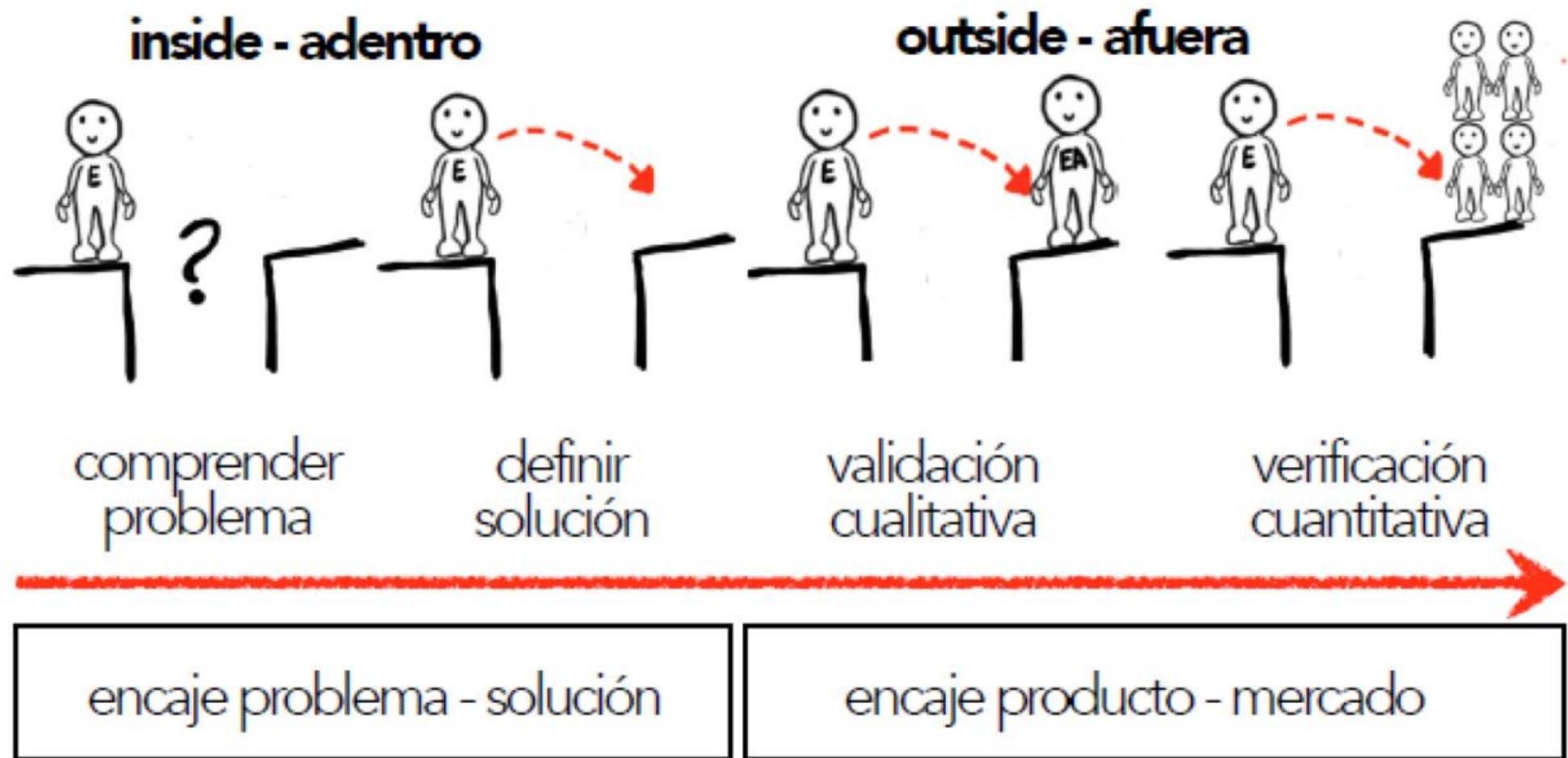
COMENZAR



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

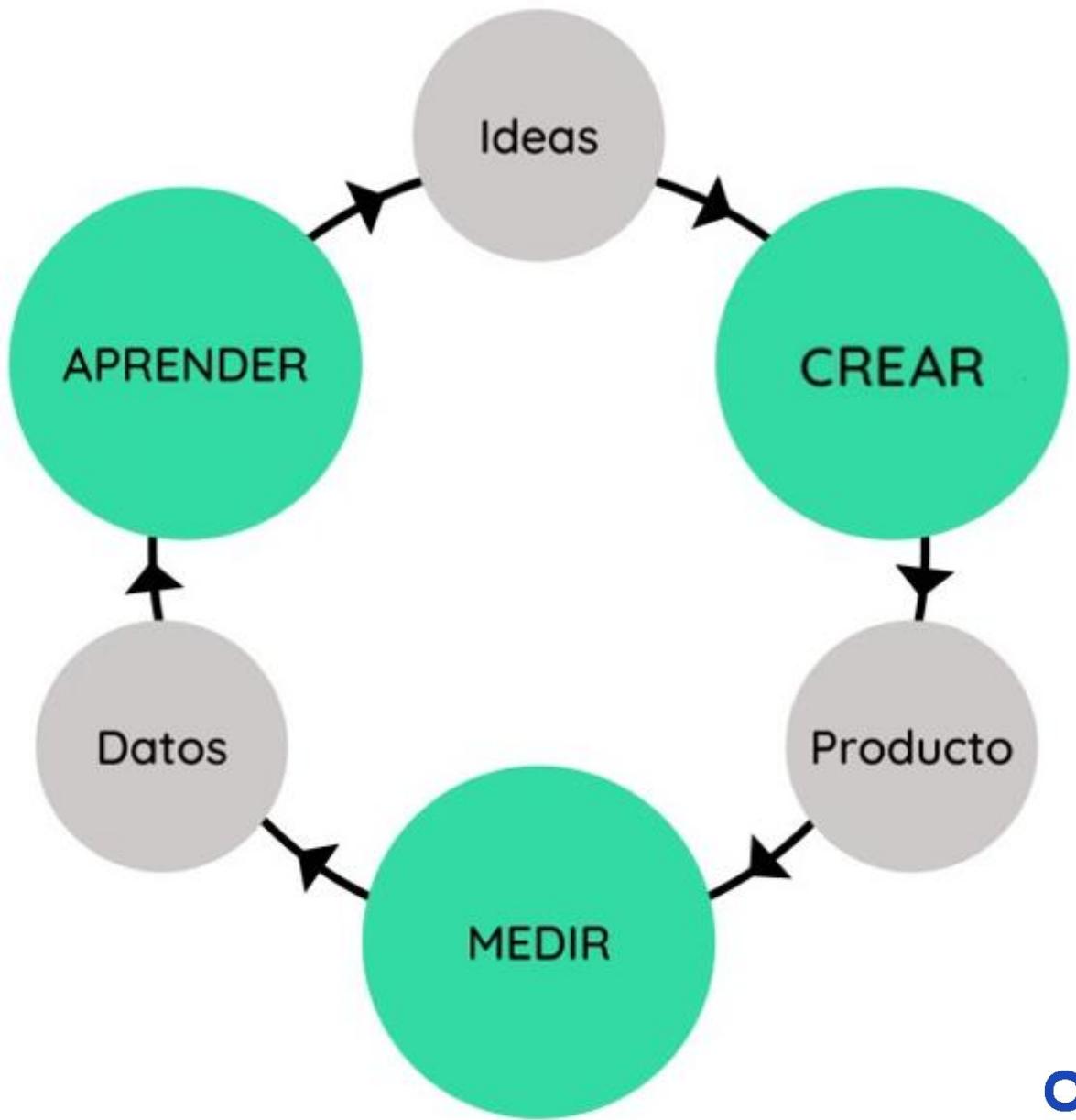
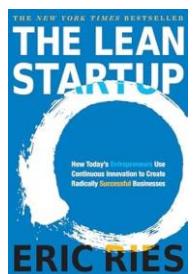
Producto Mínimo Viable (MVP)

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.

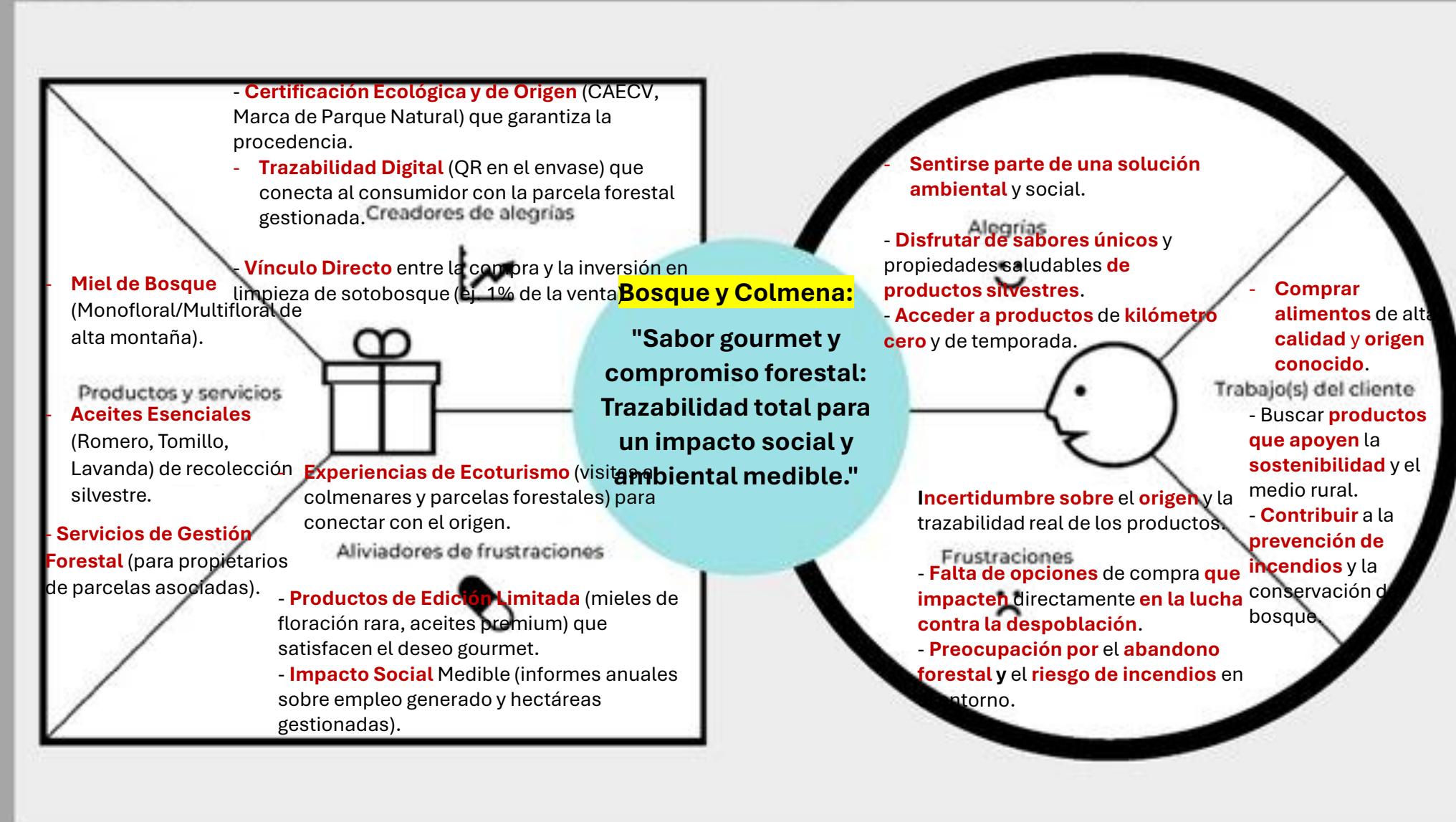
<https://bikceei.emprenemjunts.es/?op=13&n=12010&codMenu=4221>

Diseñado por: Thinkers Co ®

"Democratizando la Innovación para sacar todo tu potencial"

| Copyright. © 2018 Pensadores de Ideas S.L. y / o sus afiliados. Todos los derechos reservados |

Lienzo de la Propuesta de Valor



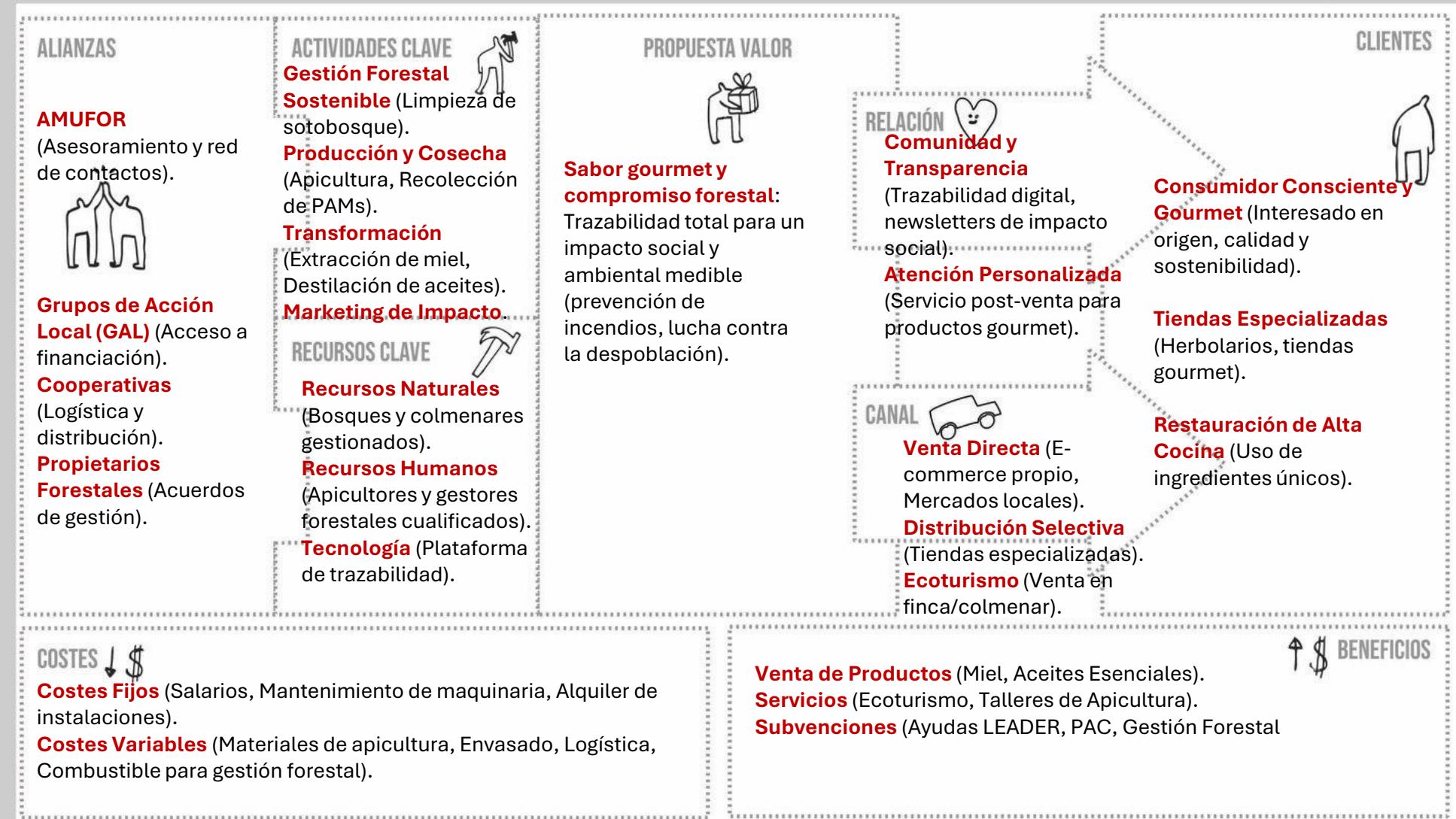
<https://bikceei.emprenemjunts.es/?op=13&n=18737&codMenu=4221>

BUSINESS MODEL CANVAS. CONSTRUIR/HERRAMIENTAS

<http://www.businessmodelgeneration.com/>PROYECTO
DISEÑADO POR

FECHA

VERSIÓN



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

Diseñado por: Thinkers Co ©

"Democratizando la Innovación para sacar todo tu potencial"

Copyright © 2018 Pensadores de Ideas S.L. y/o sus afiliados. Todos los derechos reservados |

GENERALITAT
VALENCIANAIVACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
DESENYAMENT EMPRESARIALFEDER
FONDO
DE
DESENYAMENT
EMPRESARIAL
Una manera de hacer Europa
Proyecto cofinanciado por los fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunidad Valenciana 2014-2020

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>Tendencias: Crecimiento del consumo de productos ecológicos, de proximidad (Km 0) y con valor social.</p> <p>Marco Regulatorio: Normativa de apicultura, gestión forestal y certificaciones (CAECV, DOP/IGP).</p>	<p>Segmentación: Cuantificar el tamaño de los segmentos "Consumidor Consciente" y "Canal HORECA/Tiendas Gourmet" en la Comunitat Valenciana y a nivel nacional.</p> <p>Hábitos de Compra: Frecuencia, precio medio y canales preferidos para mieles especiales y aceites esenciales.</p>	<p>Competencia Directa: Marcas de mieles monoflorales o ecológicas de la CV.</p> <p>Competencia Indirecta: Productos gourmet sustitutivos.</p> <p>Ventaja Competitiva: Evaluar cómo la propuesta de trazabilidad forestal y prevención de incendios se diferencia de la oferta actual.</p>	<p>Precios: Establecer un precio <i>premium</i> justificado por la calidad, el origen y el valor social.</p> <p>Canales: Definir la estrategia de penetración en el canal <i>online</i> (e-commerce) y en tiendas especializadas.</p>	<p>Test de Producto: Realizar catas y encuestas a clientes potenciales (consumidores y chefs) para validar la aceptación de la calidad y el precio.</p> <p>Proyección de Ventas: 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>Inversión Fija: Compra/Alquiler de terreno, Colmenas y material apícola, Maquinaria de gestión forestal (desbrozadora, remolque), Instalaciones de transformación (sala de extracción, destiladora).</p> <p>Fondo de Maniobra: Capital necesario para cubrir los gastos operativos hasta generar los primeros ingresos.</p>	<p>Costes Fijos: Salarios, Amortizaciones, Seguros, Gastos de <i>marketing</i> y <i>e-commerce</i>.</p> <p>Costes Variables: Materia prima (envases, etiquetas), Combustible, Alimentación de colmenas, Costes de recolección y transformación por unidad.</p>	<p>Ventas: Estimación de ingresos por la venta de Miel (kg) y Aceites Esenciales (litros), basada en el Estudio de Mercado.</p> <p>Subvenciones: Ingresos por ayudas LEADER, ayudas a la apicultura y pagos por servicios ambientales (gestión forestal).</p>	<p>Cuenta de Resultados (Pérdidas y Ganancias): Proyección a 3-5 años para determinar la rentabilidad (Beneficio Neto).</p> <p>Balance de Situación: Proyección para evaluar la solvencia y el equilibrio patrimonial.</p> <p>Flujo de Caja (Cash Flow): Proyección mensual para asegurar la liquidez y la capacidad de pago a corto plazo.</p>	<p>Punto de Equilibrio (Umbral de Rentabilidad): Determinar el volumen de ventas mínimo necesario para cubrir costes.</p> <p>VAN (Valor Actual Neto) y TIR (Tasa Interna de Retorno): Evaluar la rentabilidad de la inversión a largo plazo.</p> <p>Ratio de Endeudamiento y Solvencia: Medir la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones.</p>	<p>Fuentes: Detallar el origen de los fondos (Aportación de Socios, Préstamos Bancarios, Microcréditos, Subvenciones).</p> <p>Condiciones: Plazos de amortización, tipos de interés y garantías.</p>	<p>Escenarios: 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
Autónomo	Ilimitada	No requerido	IRPF	Sencillez, bajos costes, control total	Riesgo patrimonial personal, menor capacidad de financiación
Sociedad Civil (SC)	Ilimitada y solidaria	No requerido	Impuesto de Sociedades	Sencillez, flexibilidad, unión de esfuerzos	Riesgo patrimonial personal, menor imagen de solidez
Comunidad de Bienes (CB)	Ilimitada y solidaria	No requerido	IRPF	Sencillez, ideal para bienes compartidos	Riesgo patrimonial personal, limitada a la explotación de bienes comunes
Sociedad Limitada (SL)	Limitada al capital aportado	3.000 €	Impuesto de Sociedades	Responsabilidad limitada, mayor imagen, facilidad para financiación	Mayor complejidad y costes de constitución, más formalidades
Sociedad Cooperativa	Limitada (generalmente)	Variable	Régimen especial IS	Unión de fuerzas, beneficios fiscales, gestión democrática	Mayor complejidad de gestión, restricciones en la distribución de beneficios
Sociedad Agraria de Transformación (SAT)	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...



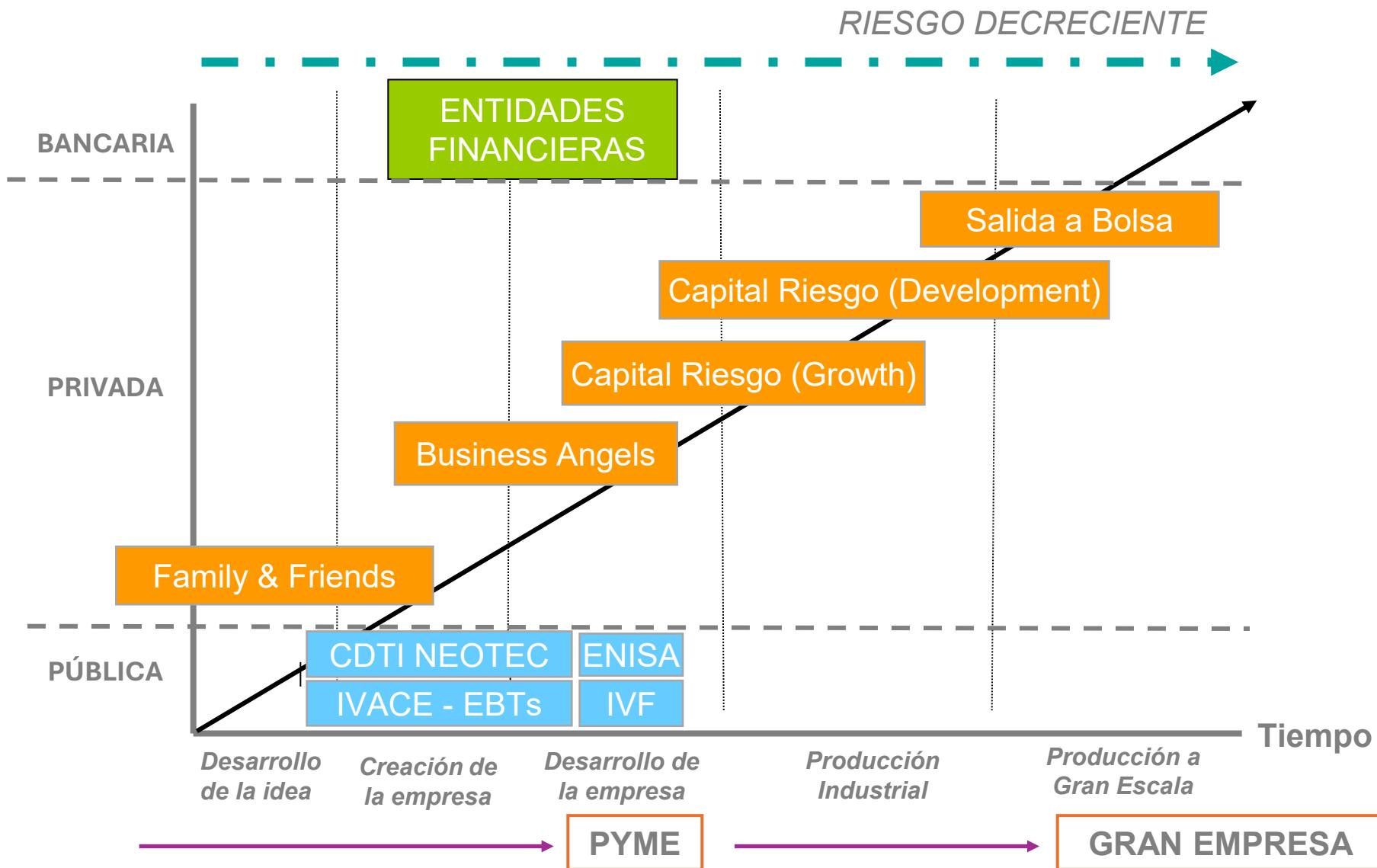
MERCADO DE CAPITALES

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 en España.
- **Información, actividades y recursos** de interés **para el emprendedor**.
- Aglutina **entidades, empresas y emprendedores**

<https://ceelialcoi.emprenemjunts.es/>
www.emprenemjunts.es

Recursos aquí



IVACE
INSTITUTO VALENCIANO
DE COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN



MEMOFICHAS

SE ESTRUCTURAN
EN 10 ÁREAS

221 MEMOFICHAS
De gestión empresarial



- 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

TÉCNICOS DE
PROMOCIÓN
ECONÓMICA

EMPRENDEDORES

EMPRESARIOS

Empresa de servicios forestales



Guías de Actividades Empresariales

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

FINANCIADA



COORDINA



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**

FINANCIÁ:



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”](#)

Canvas Modelo de Negocio:

SERVICIOS FORESTALES



MODELOS DE NEGOCIO

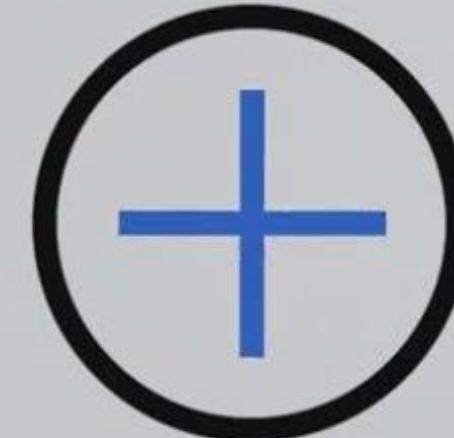
Elaboración del CANVAS de 38 modelos de negocio, analizando:

- 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

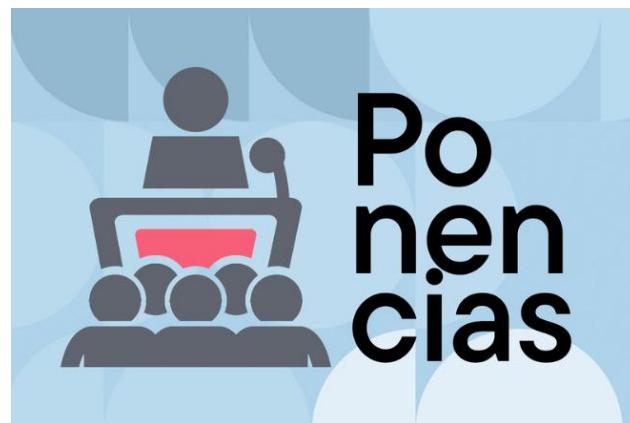
Busca tus mejores cifras



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



The banner features the CEEI logo (a red stylized 'C' followed by 'CEEI' and 'COMUNITAT VALENCIANA') and the text 'CENTROS EUROPEOS DE EMPRESAS INNOVADORAS'. On the right, it says 'Plan de Empresa'. The background image shows a person from behind, looking out of a window at a bright, modern interior space.

**Emprende,
crece,
suma.**

(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



DG EMPRENEDORIA
I COOPERATIVISME

ACTIVA
ÀGORÀ

Amb tu per a iniciar el teu projecte empresarial



Itinerario de
emprendimiento

Del 14 al 24 de febrero de 2022

Es tu momento: emprende en lo que siempre has querido con nuestro impulso.



CEEI VALENCIA

Cerca de las empresas valencianas

AMUFOR: ACTIVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO FORESTAL:

MÓDULO 5: INICIATIVA EMPRENDEDORA

Juan Simó