



Andanatura

**quienes?
somos!**

Fundación privada
creada en 1994



Andanatura

patronato



JUNTA DE ANDALUCÍA

CONSEJERÍA DE MEDIO AMBIENTE Y ORDENACIÓN DEL TERRITORIO



Agencia de Gestión Agraria y Pesquera de Andalucía
CONSEJERÍA DE AGRICULTURA, PESCA Y DESARROLLO RURAL



JUNTA DE ANDALUCÍA

Agencia de Medio Ambiente y Agua
CONSEJERÍA DE MEDIO AMBIENTE
Y ORDENACIÓN DEL TERRITORIO



en qué trabaja?



**detecta
problemas**

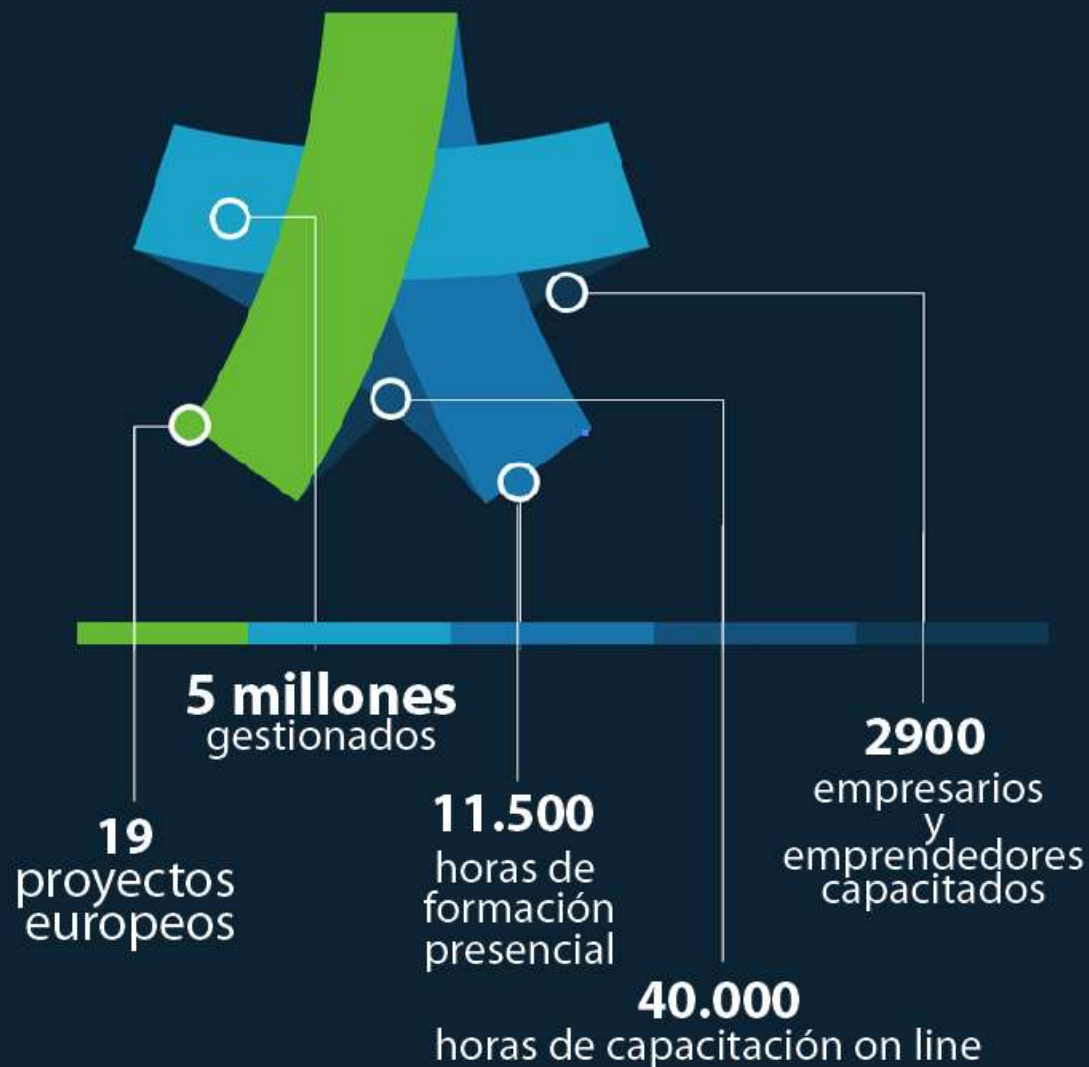


**ensaya soluciones
en sus proyectos**



**que transfiera a
las empresas**

algunos números





en qué trabajamos

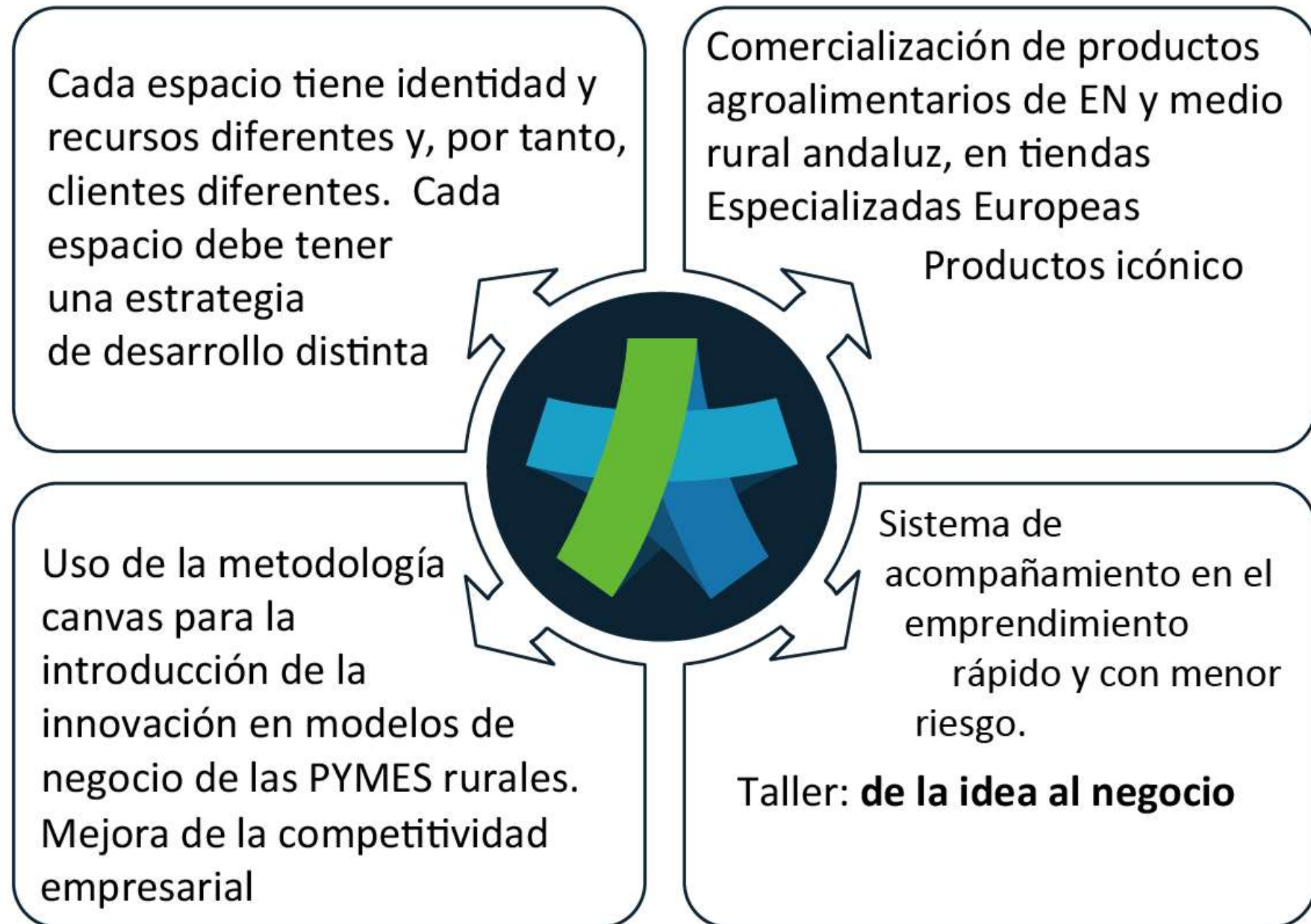
**estrategias
territoriales**

**estrategias
de
producto**



**capacitación
empresarial**

emprendimiento





**de
pequeño
tamaño**

**bajo nivel
económico**

**empresarios
de baja
formación**

**ligadas
al
territorio**

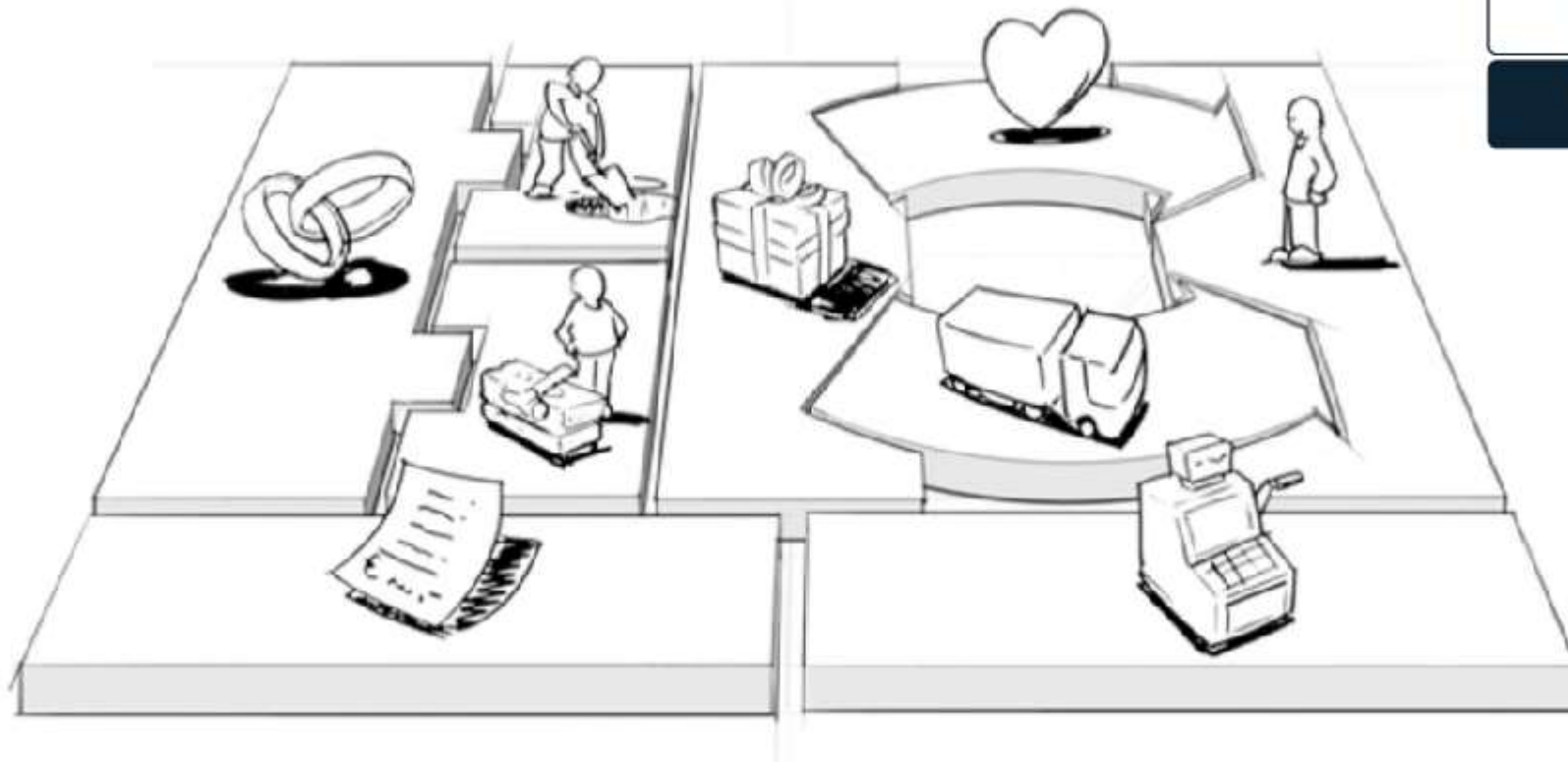
**difultad
para la
innovación**

**falta de
canales
selectivos**

qué sabemos de las pymes rurales

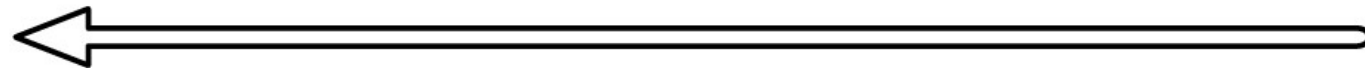


capacitación empresarial

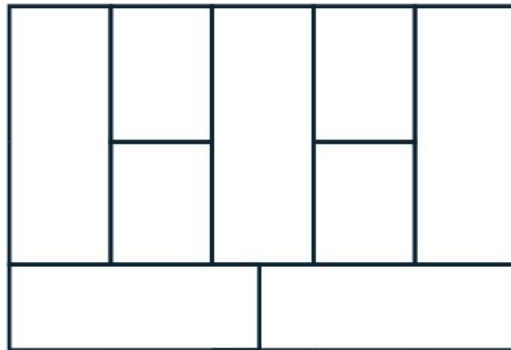


método canvas

de fuera adentro

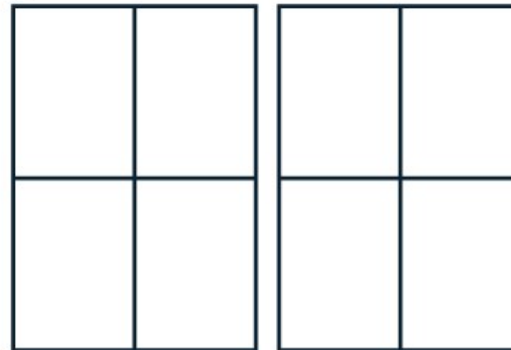


negocio



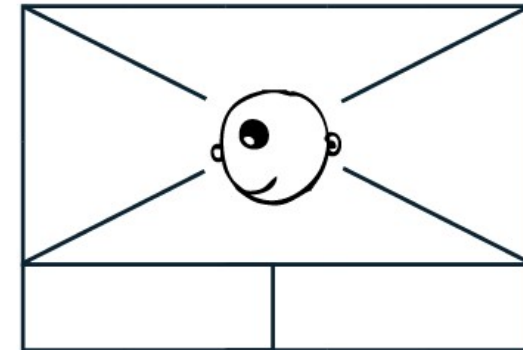
modelo **de** negocio

producto



adapta **el** producto

cliente



mapa **de** empatía

método canvas

modelo de negocio

ADN

de la empresa

**cómo la empresa compete
y crea valor**

¿Qué hace la empresa?

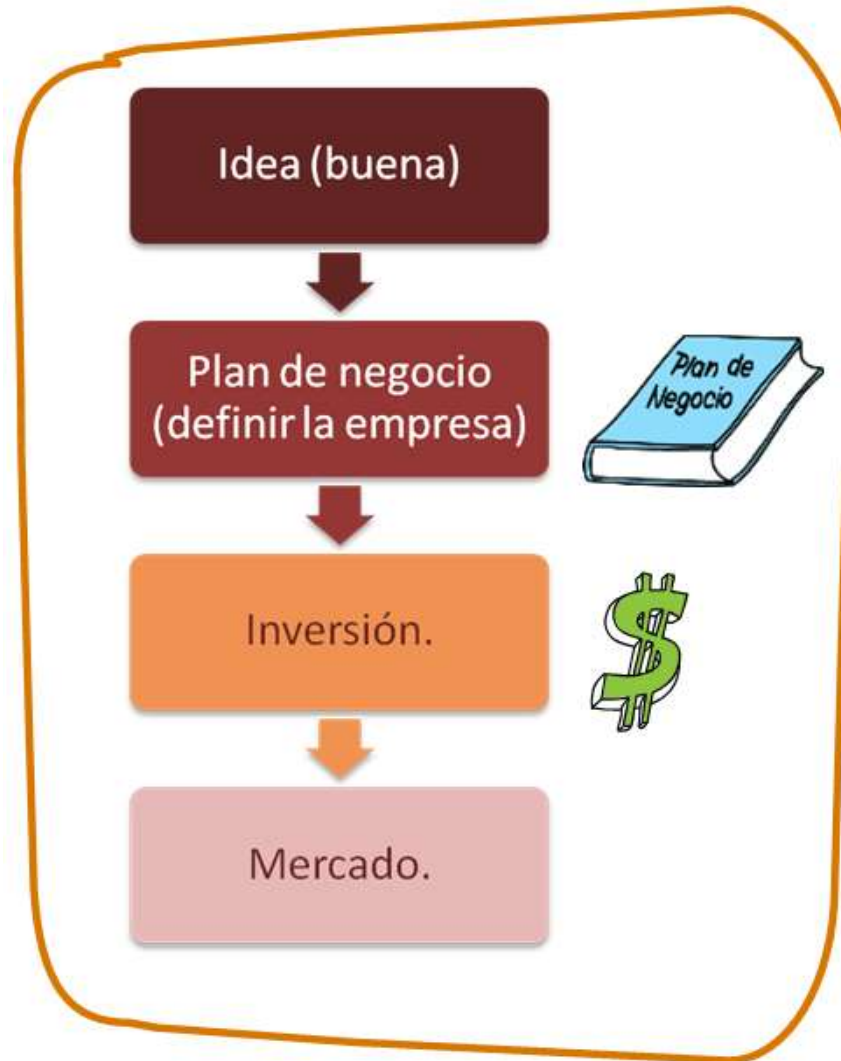
¿Cómo gana dinero la empresa haciendo lo que hace?



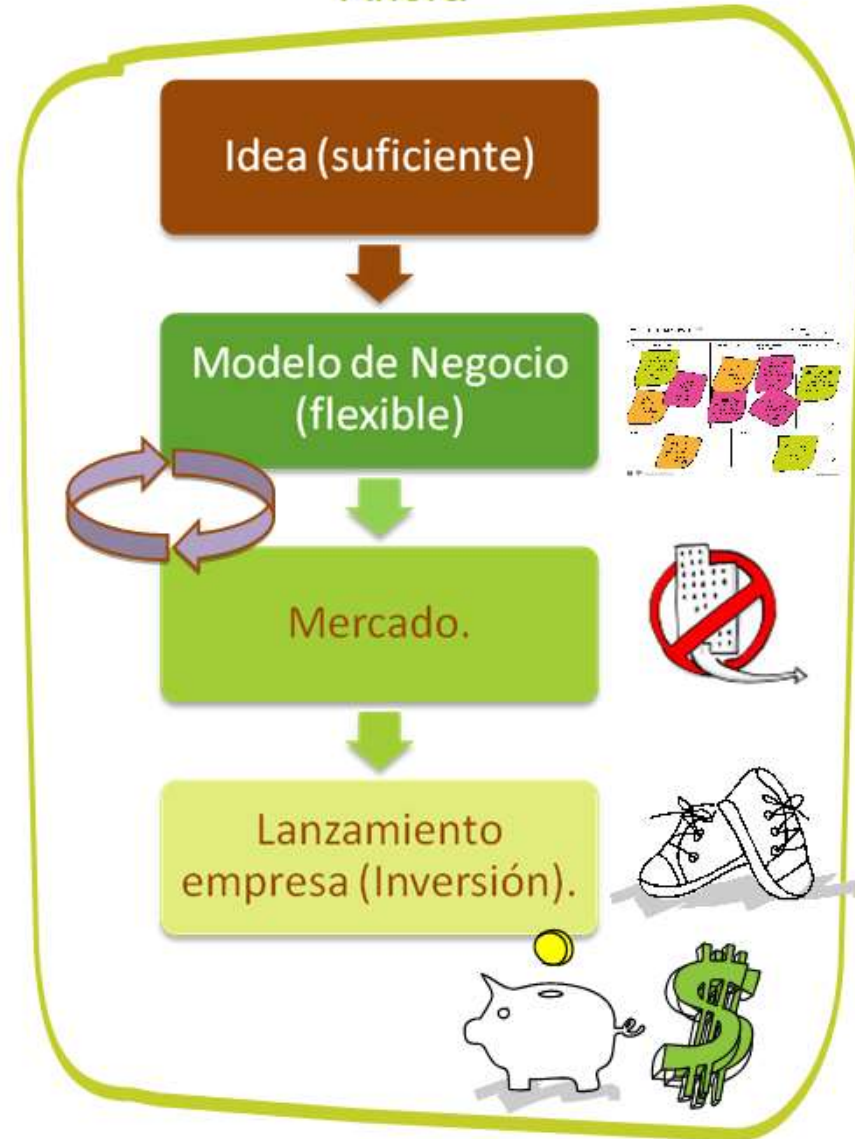
sistema de emprendimiento



Antes



Ahora



sistema de emprendimiento



Antes



FLEXIBILIDAD BAJA.
Las inversiones se hacen de acuerdo al Plan antes del mercado, no se pueden cambiar.



RIESGO ALTO.
Mejor altísimo. Grandes inversiones, exceso de optimismo ventas, gastos imprevistos.



LENTITUD.
Elaborar el plan, invertir (papeleo) y por fin el mercado.

Ahora



FLEXIBILIDAD ALTA.
Las inversiones no se deciden y ejecutan hasta que el modelo no se valide por el cliente.



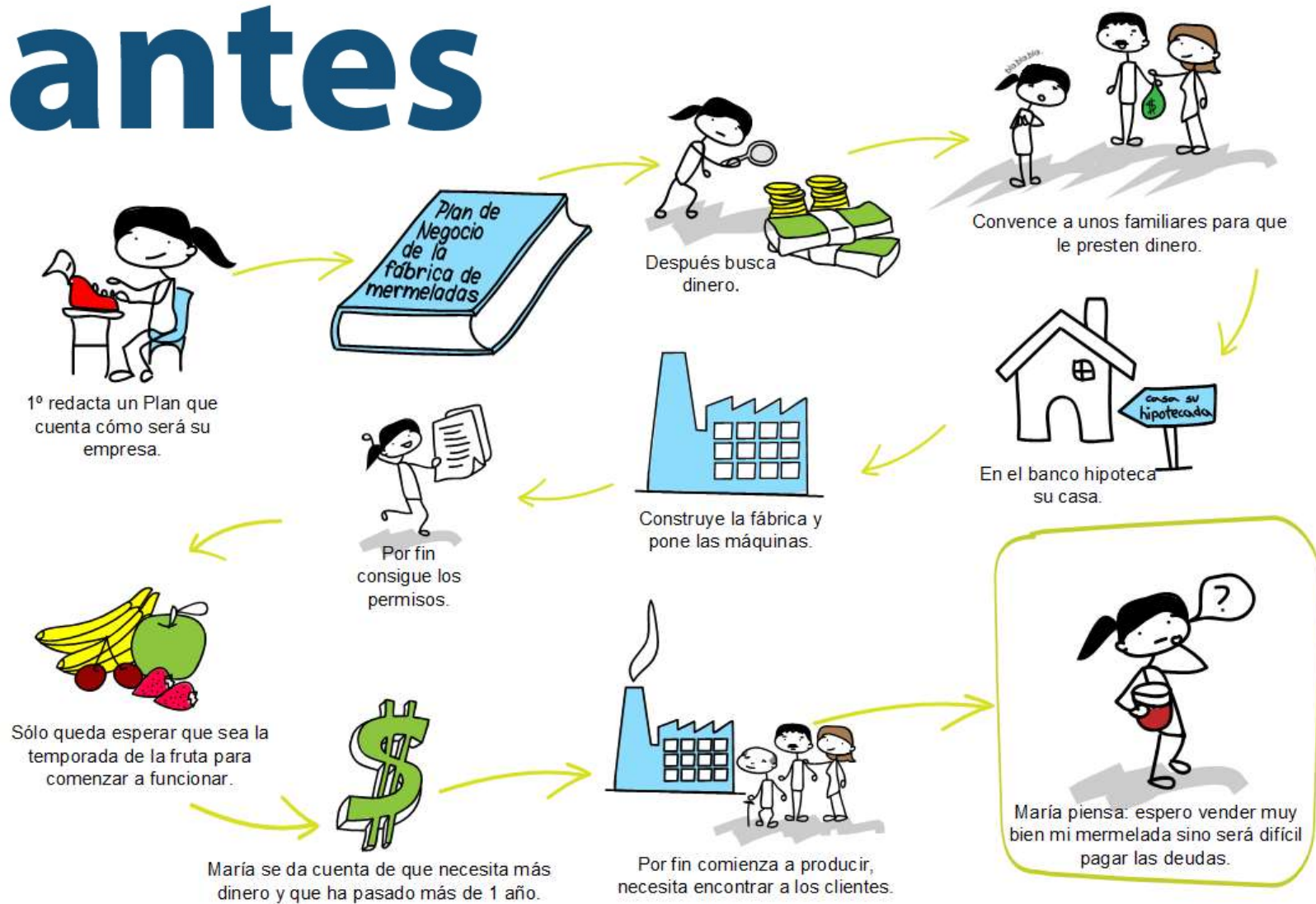
RIESGO BAJO.
Los clientes nos han confirmado pedidos sobre prototipos.



RAPIDEZ.
El trabajo de definición es rápido, si los clientes lo aprueban se puede empezar rápido.

sistema de emprendimiento

antes



sistema de emprendimiento ahora



María desarrolla un Modelo de Negocio en 2 semanas.



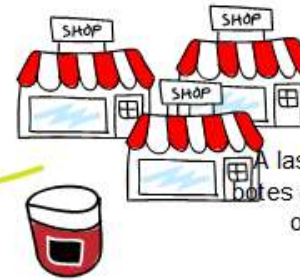
Habla con tiendas y posibles clientes para ver que tal recibirían una nueva marca de mermeladas.



Cómo las empresas podrían estar interesadas, alquila una fábrica y hace una pequeña producción. Un agricultor le da la fruta a cambio de mermelada. Es un poco más caro producir fuera.



María hace una segunda producción y comienza a vender (con menos margen) y le paga al agricultor.



A las empresas les parecen grandes los botes que utiliza María y la etiqueta un poco oscura, pero la acogida es buena.



Las cosas van bien.



María pide en el banco un adelanto de ventas, no tiene bastante dinero, y compra un almacén propio y encarga una web, sigue fabricando fuera.

Esto es un éxito, mientras seguimos vendiendo, con un nuevo préstamo vamos a montar la fábrica (que por cierto será mucho más turística que la que había pensado al principio).

Sistema innovador de internacionalización de pymes agroalimentarias

Caracterización de de empresas

Productos de **calidad media**, incluso alta.
Baja orientación al marketing (formatos, recetas, imagen, internet, etc.)

Sus **productos son mejores** de lo que aparentan.
Baja rentabilidad en sus operaciones.

Canales de venta **en manos de otras empresas** o poco trabajados.

Quizás con tiendas propias (origen del negocio)

Incapacidad para asumir inversiones en intangibles.

Aunque inversoras en elementos tangibles (máquinas).

Empresarios orientados al día a día: Producción y gestión de pedidos.



EMPRESAS

Poco orientadas a la internacionalización por su requerimientos y costes.

- Necesidad de gasto comercial.
- Necesidades de adecuación a la oferta.
- Desconocimiento del inglés.
- Incertidumbre asociada. (mercado y segmentos)
- Lentitud del proceso de exportación.
- Baja rentabilidad del proceso en los primeros años.

Tenemos muchas dudas que sea viable la exportación de manera individual.



sistema innovador para pymes

productores

logística

andanatura

fuerza comercial

mercado



Los mercados de trabajo a medio plazo son los mercados europeos de alta renta per-cápita.

- Alemania
- Reino Unido.
- Francia.
- Italia.
- Benelux.
- Países Nórdicos.
- Suiza y Austria.

Estos mercados son cercanos, no hay barreras fronterizas, disponen de una logística muy eficaz, culturalmente accesibles, gran tamaño, garantizan el pago y en muchos casos operan con la misma moneda.

**MUCHAS
GRACIAS**