



WEBINAR

Innovación y Mejora de la Competitividad en las Empresas Rurales. Sistema Andanatura de Mejora de la Competitividad.

CIERRE DEL PROYECTO NBM

DURACIÓN: 1 HORA MÁX.

Fecha: 12 de noviembre de 2014, miércoles.

Hora: 10.00 h.

Pilar

Gero

EN CASO DE QUE HAYA DIFICULTADES TÉCNICAS, PEDIMOS DISCULPAS Y RECORDAMOS QUE EL VÍDEO ESTARÁ DISPONIBLE EN EL BLOG.

GUIÓN

10.00 h. – 10.05 h., Bienvenida, Pilar Pérez. Intro del proyecto, nombre y espacios. Importante, citar ministerio y financiación.

PPM Buenos días, bienvenidos todos a nuestro WEBINAR INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD EN LAS EMPRESAS RURALES, en el que presentamos el SISTEMA ANDANATURA DE MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD. MI NOMBRE ES PILAR PÉREZ, SOY LA GERENTE DE ANDANATURA. En este webinar queremos contaros las conclusiones que hemos



alcanzado en el proyecto NATURE BUSINESS MODELS, un proyecto piloto que hemos desarrollado durante los últimos cuatro años, cofinanciado por el MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE A TRAVÉS DEL FONDO EUROPEO AGRÍCOLA DE DESARROLLO RURAL, y que clausuramos este año.

Me acompaña Gerónimo Sánchez Bendala, director técnico del proyecto. Hola, Gero. (Gero saluda).

Antes de comenzar os quiero recordar que este webinar se está desarrollando en directo y que podéis participar a través de los comentarios de la entrada de blog. Estamos también en twitter, podéis encontrarnos en @andanatura y participar con el HASHTAG #NATUREBUSINESSMODELS. Os recomendamos que para seguir el webinar mejor utilizéis auriculares. Sin más, comenzamos.

AQUÍ ENTRA LA PRESENTACIÓN

10.05 h. – 10.15 h., SOBRE EMPRESARIADO RURAL Y OBJETIVO INICIAL DEL PROYECTO.

En este fragmento, Pilar. Abre el proyecto.

Desarrollado en 7 espacios naturales de toda España:



MINISTERIO
DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN
Y MEDIO AMBIENTE



Tres en Andalucía: PN Sierra Norte de Sevilla, PN Sierras Subbéticas en Córdoba. PN Sierra de Baza en Granada.

Dos en Galicia: Fragas del Eume y Baixa Limia-Serra do Xurés.

Uno en Cataluña, Alto Pirineo Catalán.

Y uno en Asturias: el Parque Nacional Picos de Europa.

Proyecto de trabajo directo con los empresarios de estos espacios para mejorar su rentabilidad y hacer a las empresas más competitivas.

Hablar sobre cómo eran los empresarios al empezar el proyecto.

Por qué se decir que necesitan esta herramienta de consultoría.

Escasez de sistemas de gestión y de innovación en las empresas.

Cuando empezamos el proyecto, ¿cuál era la situación de los empresarios?

10.15 h. – 10.30h., SOBRE LA METODOLOGÍA DE MODELOS DE NEGOCIO Y SU APLICACIÓN A EMPRESAS RURALES (ÉSTE Y EL PRIMERO SE MEZCLAN, VER SI PODEMOS REDUCIR EL TIEMPO DE LOS DOS EN CINCO O SEIS MINUTOS).

Nos damos cuenta de que la clave está en los modelos de negocio. Para explicar mejor en qué consiste la metodología y cómo funciona, nos acompaña el director técnico del proyecto, Gerónimo Sánchez. Gero, ¿podrías



contarnos qué es un modelo de negocio y por qué son la clave del éxito de las empresas rurales?

Habla GERO.

Innovación en modelos de negocio.

El método canvas y aplicación a empresas rurales.

10. 30 h. – 10.45 h., EJEMPLOS. SEGMENTOS DE CLIENTES. PROPUESTA DE VALOR. CANAL DE DISTRIBUCIÓN.

Ahora vamos a ver cómo se construye un canvas, con ejemplos que nos hemos ido encontrando en el proyecto Nature Business Models.

Gero pone ejemplos. Por tiempo, creo que da para uno de las tres cajas principales.

Propuesta.

Segmentos de clientes: anís de cazalla. Meigas Fora. ¿Segmentos de clientes de agroturismo?

Propuesta de valor y matching. Identidad, magia, excelencia. Mare Nostrum. La ruta de Pepín. EXPERIENCIAS.

Canal de distribución. Desintermediación + Reintermediación. ¿Agroturismos, de agencias de viajes a groupon?

10.45 h. – 10.50 h., RESULTADOS DEL PROYECTO.

Esta metodología de trabajo es la que aplicamos en el Nature a las empresas. Ha sido a través de jornadas presenciales, nos hemos reunido con varios empresarios de cada territorio, en las jornadas se les ha explicado la



metodología, hemos trabajado con ellos en la revisión de su modelo de negocio.

En total, hemos encuestado a más de 200 pymes y micropymes, y de los asistentes a los talleres 56 han recibido planes de innovación personalizados. 56 que suponen una muestra de casos representativos.

Estos casos nos han permitido avanzar más en el desarrollo de la metodología hasta desarrollar lo que llamamos PATRONES DE ÉXITO DE MODELOS DE NEGOCIO.

10.45 h. – 10.50h., EXPLICACIÓN DE PATRÓN.

Gero explica qué es un patrón y cómo funciona.

11.00 h. – 11.10 h., CLAUSURA OFICIAL DEL PROYECTO.

A PARTIR DE ESTE AVANCE HEMOS DESARROLLADO UNA SERIE DE CURSOS QUE NOS PERMITEN PROFUNDIZAR EN AQUELLOS ASPECTOS EN QUE, SEGÚN MUESTRA NBM, LOS EMPRESARIOS NECESITAN MÁS APOYO.

TARJETONES CURSOS.

Hasta aquí nuestro WEBINAR INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD EN EMPRESAS RURALES. Con esto cerramos el proyecto Nature Business Models, que ha sido muy importante para Andanatura y que, os recordamos, ha sido cofinanciado por el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente a través de FEADER. Sabemos que ha sido muy corto, pero os recordamos que el vídeo queda grabado y podéis acceder a él desde nuestro blog, www.andanaturaservicios.org y



*muy pronto también en nuestra web oficial www.andanatura.org. Como parte del proyecto estamos elaborando una **GUÍA** en la que se analiza todo el proceso de asesoramiento en modelos de negocio con las empresas, en detalle. Estará muy pronto en la web. Además, el **19 de noviembre** estaremos en Madrid en la Feria de Desarrollo Rural, con un stand y una ponencia, así que a los que estéis en Madrid esperamos veros allí. Si queréis hacernos alguna consulta, podéis escribirnos a fundacion@andanatura.org. Muchas gracias, Gero (Gero da las gracias), a los socios y empresarios que han participado en Nature Business Models y muchas gracias a todos los que nos habéis seguido. Hasta luego.*