



CON LA LECHE DE PASTO, TU FUTURO ES LA LECHE

Emprende y forma parte de una red colaborativa de trabajo con una formación específica sin ningún coste para ti.

Toda la información en: www.tufuturoeslaleche.com

¿EN QUÉ CONSISTE LA FORMACIÓN?

ES GRATUITA Y ESPECIALIZADA / PLAZAS LIMITADAS

La finalidad de este proyecto consiste en **fomentar el emprendimiento**, impulsando nuevos centros de elaboración artesanal y distribución de productos lácteos vinculados a ganaderías de leche de pasto, y asociados todos ellos en estructuras que faciliten su desarrollo conjunto; así como **mejorar la rentabilidad** en estas ganaderías.

Queremos dar la oportunidad a todas aquellas **personas que quieran emprender** en el sector de transformación y/o venta de productos lácteos, así como los **ganaderos** que produzcan leche bajo estándares de calidad diferenciada como leche de pasto, que se quieran sumar al proyecto.

Para su desarrollo y desde el principio se propone una hoja de ruta, la cual incluye una **formación adecuada dirigida a jóvenes emprendedores que les guste el sector lácteo**, ya sea desde el punto de vista elaborador o bien desde otro tipo de perfil: comerciales, distribuidores, informáticos u otras profesiones son necesarias para poder dar apoyo a toda la cadena de valor del producto.

La formación para estos futuros emprendedores irá enfocada al aprendizaje de todas las herramientas necesarias para emprender, así como completar conocimientos en el sector de la elaboración y transformación de la leche.

Esta formación llevará consigo el propio proceso de creación y desarrollo de la idea de emprendimiento que cada persona quiera llevar a cabo; se han de diseñar modelos viables de establecimientos lácteos, con baja inversión y volumen, de manera que se adapten fácilmente a las condiciones de las personas que quieren incorporarse a la actividad.

Además, se establecerán las bases para la creación de servicios especializados de apoyo y seguimiento para los emprendedores que hayan definido su plan de empresa y quieran ponerlo en marcha. Este servicio se ofrecerá POSTERIORMENTE al periodo de formación.

Todo este proceso ha de ser divulgado dando a conocer la idea inicial, así como su desarrollo y resultados, para ayudar a otros a generar oportunidades de autoempleo en un futuro, basándose en las herramientas creadas a través de la red de artesanos y que estarán disponibles a través de la web y otros medios que se pongan en marcha para ello.

FORMACIÓN EN EMPRENDIMIENTO

Formación en materia de creación y gestión de empresas y gestión de la innovación orientada a la adquisición de habilidades y competencias propias de los jóvenes emprendedores (de edad o espíritu).

El itinerario de formación está distribuido a lo largo de cinco bloques formativos en los que se estructura la formación (tres teóricos y dos prácticos), que suman 48 sesiones y totalizan ciento cincuenta y seis horas formativas presenciales en total.

La formación será impartida por EJCANT según su metodología de trabajo y en sus instalaciones situadas en el Parque de Mataleñas en Santander.

PROGRAMA Y CALENDARIO DE LA FORMACIÓN

El programa de trabajo está dividido de la siguiente manera:

BLOQUES FORMATIVOS I, II y III (Formación Teórica)

Del 17 de septiembre al 28 de octubre.

De 16h-18:30h de lunes a jueves.

2 horas y media cada día. 24 sesiones. 60 horas de formación.

Lugar: Ejecant

- Gestión empresarial (30 horas) *Del 17 de septiembre al 7 de octubre inclusive.*
- Gestión de la innovación (15 horas) *Del 17 de octubre al 16 de octubre inclusive.*
- Habilidades y competencias (15 horas) *Del 17 de octubre al 28 de octubre inclusive.*

BLOQUE FORMATIVO IV (Formación Experiencial)

Del 29 de octubre al 22 de noviembre inclusive.

De lunes a viernes. De 16/20h. 15 sesiones.

4 horas al día. 60 horas de formación práctica.

Lugar: Ejecant

- Factor experiencial (60 horas)

BLOQUE FORMATIVO V (Formación Artesanal)

9 sesiones de 4 horas cada una.

Los viernes según fechas señaladas:

Septiembre: Días 20 y 27

Octubre: Días 4, 11, 18 y 25

Noviembre: Días 20, 21 y 22

Lugar: Por determinar.

- Formación artesanal (36 horas)

BLOQUE FORMATIVO I

Generación de modelos de negocio - Gestión Empresarial. (30 horas)

Módulo I (10 horas)

- ¿Qué es el emprendimiento?
- De la idea al proyecto. “Mira antes de saltar”
- Estudios de mercado sobre la materia (Técnicas de análisis (DAFO, GANTT, PERT)).
- Gestión de conocimiento

Módulo II (10 horas)

- Estrategia comercial y plan de marketing
- Estrategia de recursos humanos
- Comunicación corporativa en entornos digitales
- Servicios al cliente y ventas

Módulo III (10 horas)

- Generación de modelos de negocio.
- Estructura legal, formas jurídicas
- Captación de fondos y sistemas de financiación
- Comprensión de elementos financieros

BLOQUE FORMATIVO II.

Gestión de la Innovación. (15 horas)

Módulo I (5 horas)

- Gestión y *metodologías* de creación de ideas
- De la idea al plan de acción
- Cómo innovar con éxito
- “Modelos mentales” que invitan a innovar
- Diseño y gestión de prototipos
- Registro de patentes y marcas

Módulo II (5 horas)

- Cómo gestionar la innovación en una empresa
- Sistemas y tecnología de la innovación: Business Intelligence
- Innovar para diversificar

-Internacionalización

Módulo III (5 horas)

-Análisis, formulación e implantación de estrategias de océano azul

-Tecnologías de la información y destrezas digitales

-Vías de financiación

BLOQUE FORMATIVO III.

Habilidades y Competencias. (15 horas)

Módulo I (5 horas)

-Liderazgo y gestión de equipos

-Habilidades de comunicación

-Técnicas de aprendizaje en equipo

-Desarrollo del potencial creativo

Módulo II (5 horas)

-Habilidades directivas

-Cómo vender

-Herramientas de planificación

-La marca de un producto

Módulo III (5 horas)

-Negociación

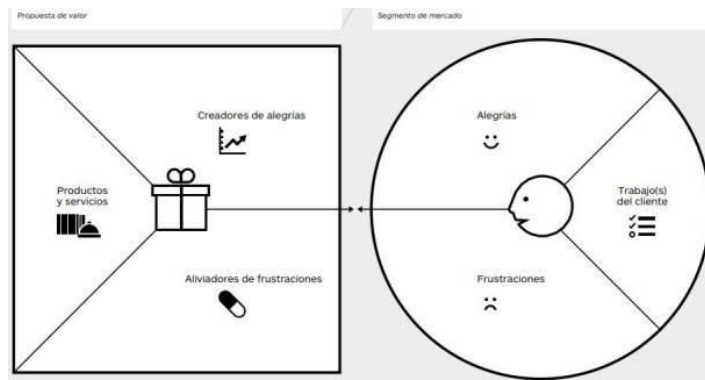
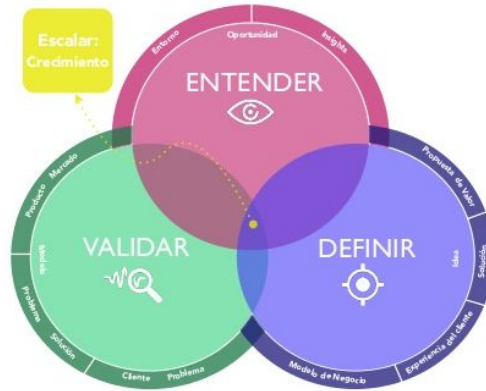
-Resolución de conflictos

-Management / Estrategias de negocio y crecimiento en empresas rurales

BLOQUE FORMATIVO IV.

Factor Experiencial. (60 horas)

Desde el inicio del programa formativo los participantes comenzarán a diseñar, validar y dar los primeros pasos de su proyecto de modelo de negocio, aplicando los diferentes aspectos aprendidos a cada ámbito del proyecto y mejorando y pivotando de manera constante el mismo a través del conocimiento del mercado y de la adaptación e innovación validada de su propuesta empresarial.



BLOQUE FORMATIVO V.

Formación Artesanal. 36 horas

Formación en elaboración, transformación y venta de lácteos y sus derivados, de 36 horas de duración, con un experto elaborador lácteo, con el cual trabajaremos los siguientes aspectos:

A. ¿Qué elaborados lácteos podemos obtener de leche de pasto? ¿Qué relación coste-trabajo-dificultad-rentabilidad podemos obtener de los productos lácteos en una venta directa? ¿Qué elaborados interesan a las empresas de restauración?

- Dentro de la oferta de productos lácteos artesanos existe una gran variedad de tipos de productos posibles a elaborar, desde productos frescos (quesos enzimáticos frescos, quesos lácticos frescos, yogures, cuajadas,...) hasta madurados (quesos afinados de cuajadas enzimáticas o lácticas), pasando por los tipos de quesos semi-madurados, por diferentes tipos de pasta (prensada o blanda) así como por diferentes posibles tipos de fermentos empleados y tipos de corteza (lavada, enmohecida).
- El tipo de productos que se desean producir condicionarán el diseño y dimensionamiento de la quesería artesana, incidiendo en el nivel de inversión requerido y estudio de viabilidad económica.
- Prácticas y catas.

B. A desarrollar junto con el factor experiencial del bloque de formación IV en emprendimiento.

Propuestas de establecimientos lácteos. Algunos cálculos de rentabilidad (inversión, ingresos y gastos) por tipo de establecimiento.

- Dentro de la categoría de queserías artesanas existen diferentes modelos con importantes diferencias en los parámetros económicos, especialmente debido a diferencias en los volúmenes de transformación diaria para las que son diseñadas, que pueden oscilar entre los 200 – 1.000 litros/diarios. A su vez estos volúmenes diarios considerados, influyen principalmente en el dimensionamiento de los equipos de transformación y en las necesidades de mano de obra. Además también existen importantes diferencias debidas a los volúmenes mensuales de transformación (que condicionarán las capacidades de las salas de oreo, maduración y afinado) dependientes de los días de la semana en los que se elabora producto. Los factores anteriores afectarán considerablemente la inversión inicial para la quesería artesana, pero también a las necesidades de espacios y diseño de la edificación, que deberán ajustarse a las necesidades reales del artesano y adaptarse a las características del entorno, ubicadas en el medio rural en las proximidades de producción de las materias primas y recursos empleados en el proceso de fabricación, diferenciándose así sustancialmente de los diseños de edificaciones industriales.

- En las últimas décadas se ha producido una gran innovación en el sector de los productos lácteos artesanales en España, especialmente a partir de la evolución del sector en países como Francia y EE.UU. Esta innovación entorno a la obtención de distintos tipos de quesos y diferentes formatos de presentación, ha supuesto una gran estrategia del sector artesano para diferenciarse de la producción industrial y hacerse un lugar en el mercado. Distintos tipos de queso implica distintos tiempos de permanencia en las cámaras. Igualmente, la variación en el formato de los productos afecta a las necesidades de espacio entre ellos. Por tanto, las diferentes alternativas existentes de productos artesanos a elaborar influyen considerablemente en los requerimientos del establecimiento donde se elaboran, y éstos en su diseño.
- Normalmente, en establecimientos dimensionados para pequeños volúmenes de transformación (10.000 – 60.000 litros anuales), las estrategias pasan por la elaboración de uno o dos tipos de productos, pero a medida que se abarcan volúmenes superiores habitualmente es necesario diversificar la producción y los formatos de comercialización, lo que afecta no sólo al diseño y dimensionamiento del establecimiento, sino también a la previsión de ingresos anuales.
- Por otro lado, además de revisar los diferentes modelos de queserías artesanales ubicadas en el medio rural, se plantea la posibilidad de estudiar la viabilidad de un negocio de venta de leche líquida y productos frescos de ganaderías a base de pastos, en alguno de los principales núcleos de población de Cantabria.

ACOMPañAMIENTO Y APOYO TÉCNICO

Se desarrollará en 2020 sin una programación prefijada.

1.- ASESORAMIENTO PARA LA ELECCIÓN DE LOS TIPOS DE PRODUCTOS A ELABORAR

La acción consiste en organizar una serie de reuniones y entrevistas con las personas emprendedoras, futuras transformadoras de lácteos artesanos, para conocer las particularidades básicas de los diferentes tipos de productos lácteos artesanos y recabar información de las demandas del mercado local (autonómico).

La acción contempla:

- Una cata de los principales tipos de quesos lácteos artesanos, dirigida a las personas emprendedoras e impartida por un especialista maestro quesero.
- Realización de 12-15 entrevistas a posibles clientes (grupos de hostelería y restauración, grupos de consumidores y tiendas especializadas), a realizar por las personas emprendedoras con el asesoramiento y acompañamiento de un técnico experto para el diseño de las entrevistas y la organización de la recogida de información.
- Reunión de las personas emprendedoras para puesta en común de la información recogida y su preparación para incorporación al “Plan de Empresa”.

2.- ACOMPañAMIENTO PARA EL DISEÑO DE ESTABLECIMIENTOS LÁCTEOS

La acción consiste en definir diferentes modelos de establecimientos lácteos, en función de las características de los planteamientos de negocio que se ajusten a las personas emprendedoras y a la información generada por el estudio de mercado.

Para ello, una vez formado el grupo de personas emprendedoras y tras la recopilación de información sobre los principales productos demandados en Cantabria, se procederá al diseño de diferentes modelos de establecimientos lácteos. Se establecerán alternativas de volúmenes de transformación y mano de obra empleada, lugares de ubicación (alquileres en casco urbano, alquileres en medio rural, nueva edificación, empleo de casas prefabricadas de madera, etc.), tipos de productos a elaborar (frescos o curados, de cuajadas enzimáticas o lácticas, formatos y tamaños, tipos de embalajes, etc.).

Tras responder a todas las cuestiones anteriores, se procederá a la realización de un estudio de viabilidad para cada uno de los modelos propuestos (necesidades de inversión, gastos variables, ingresos, plazos de amortización y principales indicadores de rentabilidad).

3.- ACOMPAÑAMIENTO PARA LA ELABORACIÓN DE MEMORIAS SANITARIAS Y PLANES DE AUTOCONTROL Y ANÁLISIS DE PUNTOS CRÍTICOS

Una vez conformado el equipo de personas emprendedoras se facilitará acompañamiento para la elaboración de Memorias Sanitarias en Establecimientos Lácteos Artesanos y Planes de Autocontrol y Análisis de Puntos Críticos, de tal manera que sean los emprendedores los que elaboren sus propios planes de autocontrol a partir de una descripción detallada del proceso de fabricación.

4.- CREACIÓN RED ASOCIATIVA

Se trata de una supervisión y acompañamiento de la creación de Red Asociativa. Descripción de las fórmulas ideales a nivel de empresa individual o colectiva. Propuesta de Red asociativa entre las diferentes empresas. Propuesta de estatutos y regímenes internos propios adaptados. Seguimiento y acompañamiento de los procesos constitutivos.

Una vez realizado el seguimiento del potencial emprendedor y del modelo o tipo de establecimiento lácteo que prevalece como opción principal según el perfil personal descritos en las acciones anteriores, hay que dar forma jurídica y técnica a la Red Asociativa.

Se pretende, tal como describe la memoria previa a la elaboración de este proyecto innovador, *“sumar una mayor conciencia en la necesidad de relaciones equitativas y transparentes entre los diferentes agentes de las cadenas de valor. A este fin se quiere añadir al proyecto innovador el diseño de una estructura completa de relaciones beneficiosas que permita obtener la eficiencia necesaria para hacer viables los diferentes tipos de establecimientos lácteos, operativos a la vez que individualizados, creando una diversidad enriquecedora y sostenida solidariamente para que pueden completarse los procesos de producción, transformación, distribución y consumo”*.

