



AFICOM Mobile

Toma de datos en campo.

Un modelo de cooperación interadministrativa

JUAN VALEA LÓPEZ

Jefe de área de comercio

FRANCISCO JOSÉ PEÑARRUBIA MARTÍNEZ

(Analista programador. IVER Tecnologías de la Información)

gvSIG³
nov'07
Consolidar y avanzar

3as Jornadas gvSIG. Valencia. 14–16 noviembre 2007



¿Qué es la RED AFIC?

- Un programa de cooperación interadministrativo compartido por 81 entidades públicas.
- Que tiene como objetivo intervenir en un sector estratégico de la economía valenciana



El comercio un sector estratégico para la Comunidad Valenciana

- Su papel social
- Su función ambiental
- Su papel económico



Impacto económico

69.034 comercios →

18,32 establecimientos x 1000 habitantes
1000 comercios nuevos cada año

El sector comercio aporta el 13,2% del VAB de la Comunidad Valenciana

VALOR AÑADIDO BRUTO VAB →

La Comunidad Valenciana aporta el 9,7% del total nacional

EMPLEO →

La Comunidad Valenciana aporta el 10,8% del total nacional

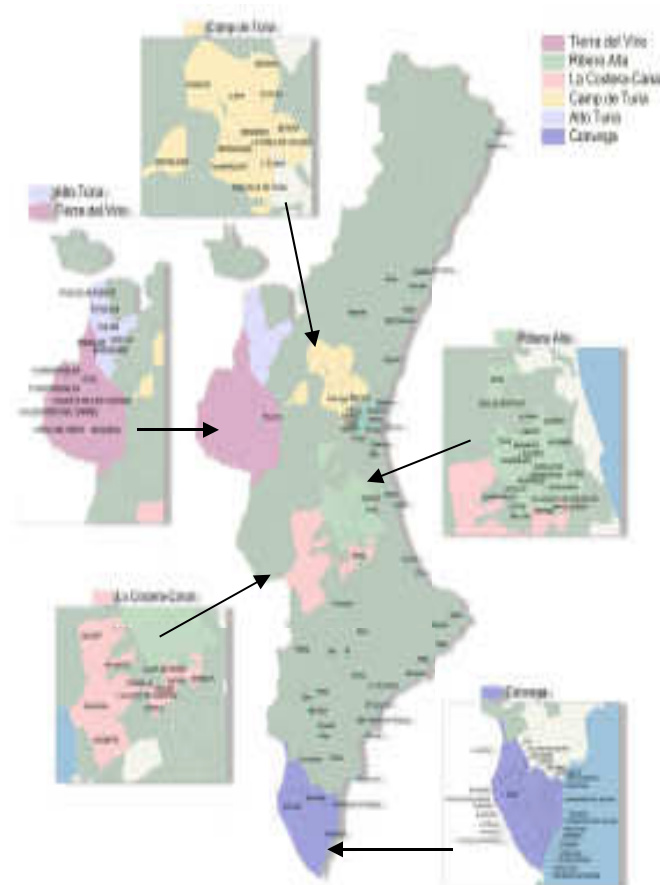
El sector comercio emplea a 235.000 personas
(18,1% del total de la Comunidad Valenciana)



FUNCIONES DE LA RED AFIC

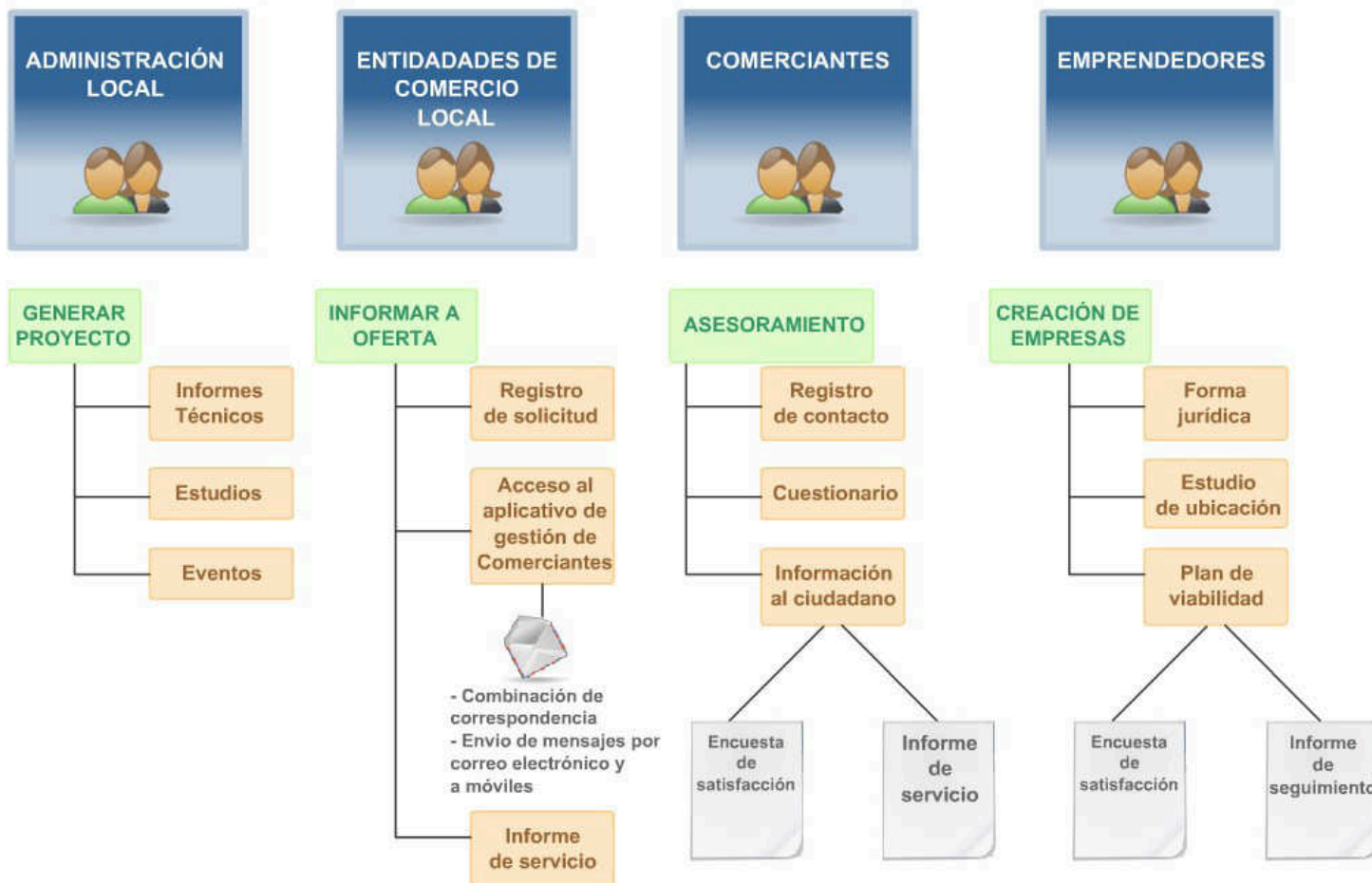
Asesoramiento técnico especializado

- Formatos comerciales
- Nuevas formas de comercio
- Cambio línea negocio y nuevas aperturas
- Campañas promocionales y de fidelización
- Comercio electrónico
- Nuevas tecnologías





PROCESOS POR TIPO DE CLIENTE



Estudio de viabilidad de Joses Fruits para LOS Joses Corporation

ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL

Análisis de la zona

PÚBLICO POTENCIAL DE LA ZONA	4.962
Público atraído	0
Público evadido (de la zona)	0
PÚBLICO TOTAL	4.962

Distribución:
Media unidad familiar:
NÚM. FAMILIAS

GASTO INDIVIDUAL ANUAL

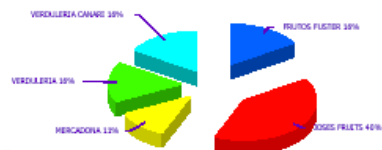
FRUTA	110,07
OTRAS FRUTAS	13,90
HORTALIZAS, INCLUYENDO PATATAS Y OTROS	122,82
HORTALIZA DE HOJA O DE TALLO Y HIERBAS CULINARIAS	15,06

Total gasto individual anual 261,86
TOTAL GASTO COMERCIALIZABLE 1.299.324,51

Análisis de la competencia

Nombre	Ubicación	Valoración	%	Cuota
JOSÉS FRUITS	PZ. PLACA DE LA GENERALITAT	25	40,32 %	523.921,17 €
VERDULERIA CANARI	CL. ALBUJARRES	10	16,13 %	209.568,47 €
MERCADERIA	CL. FRANCISCO ARBONA	7	11,29 %	146.697,33 €
MERCADERIA	AV. VICENT BLASCO IBÁÑEZ	0	0,00 %	0,00 €
FRUTOS FUSTER	CL. CALDERON DE LA BARCA	10	16,13 %	209.568,47 €
VERDULERIA	CL. RAMON Y CAJAL	10	16,13 %	209.568,47 €
TOTAL	62	100,00 %		1.299.324,51 €

Análisis de la



AFICPLAN

Un simulador para
la creación de empresas

15

Estudio de viabilidad de Joses Fruits para LOS Joses Corporation

ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD

Estimación del máximo técnico

Conceptos	Capacidad máxima	Capacidad anual	Precio medio	Total
Sección A FRUTAS	1,00 Unidades / Día	316,80	453,00 / Unidades	143.510,40 €
Sección B VERDURAS	1,00 Unidades / Día	316,80	480,00 / Unidades	152.064,00 €
Sección C PRODUCTOS GOURMET	1,00 Unidades / Día	316,80	90,00 / Unidades	28.412,80 €

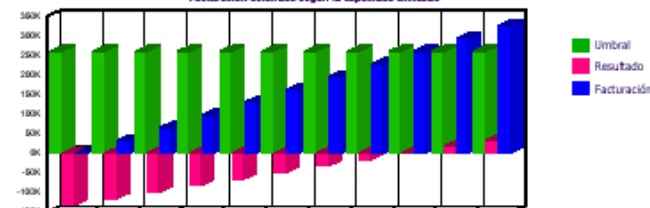
Resultado Anual 325.987,20 €

Resumen de escenarios

Secciones	Máximo técnico 100 %	Capacidad al 90 %	Capacidad al 80 %	Capacidad al 70 %	Capacidad al 60 %	Capacidad al 50 %	Capacidad al 40 %	Capacidad al 30 %	Capacidad al 20 %	Capacidad al 10 %	Capacidad al 0 %
Sección A	143.510,40	129.159,36	114.880,32	103.457,28	90.106,24	71.755,20	57.404,16	43.053,12	28.702,08	14.351,04	0,00
Sección B	152.064,00	136.857,60	121.651,20	106.444,80	91.238,40	76.032,00	60.825,60	45.619,20	30.412,80	15.206,40	0,00
Sección C	28.412,80	25.571,52	24.330,24	21.208,08	18.247,68	15.206,40	12.165,12	8.111,84	6.082,56	3.041,28	0,00

Facturación	325.987,20	292.388,48	260.789,76	228.181,04	195.572,32	162.963,60	130.354,88	97.746,16	65.137,44	32.568,72	0,00
Resultado	33.732,94	17.024,15	325,75	-65.377,05	-133.081,05	-49.784,45	-86.487,84	-123.191,24	-169.894,64	-233.365,43	
Viable	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	
Probabilidad	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Esperanza matemática	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Facturación estimada según la capacidad utilizada



El punto de corte con el umbral de rentabilidad se produce a una capacidad del 70,80 %

Esto significa que, si la actividad del negocio no alcanza dicho porcentaje, será imposible generar beneficios positivos y por tanto el proyecto resultará inviable.

Teniendo en cuenta que cada uno de los distintos escenarios tiene una probabilidad de ocurrir (ver penúltima columna), se puede realizar un cálculo de la "Esperanza Matemática", entendiendo como tal el resultado medio esperado.

Añálisis, la ganancia media esperada del negocio será de 0,00 € durante el primer año de actividad.

Con este resultado, y suponiendo que se cumplan las probabilidades de los escenarios, se puede prever la VIABILIDAD del negocio.

17

Informes estudio de viabilidad

Esté simulador nos
permite, con un manejo
fácil e intuitivo, acceder a
una información **FIABLE** y
efectiva basada en datos
reales del entorno local

**MINIMIZA EL RIESGO EN
LA TOMA DE DECISIONES
EMPRESARIALES**



AFICPLAN

Un simulador para
la creación de empresas

gvSIG³
nov'07
Consolidar y avanzar





Esté simulador nos
permite, con un manejo
fácil e intuitivo, acceder a
una información FIABLE y
efectiva basada en datos
reales del entorno local

MINIMIZA EL RIESGO EN
LA TOMA DE DECISIONES
EMPRESARIALES

¿Sabes cuál es la **ubicación** adecuada?

¿Conoces el **mercado**?

¿Sabes que **clase de negocio** vas a montar?

¿Sabes quiénes son tus **competidores**?

¿Y los **permisos** necesarios

y las **ayudas** que existen?

¿Has **valorado** la inversión necesaria
y los **gastos** que deberás asumir?



gvSIG³
nov'07
Consolidar y avanzar

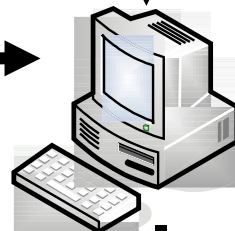
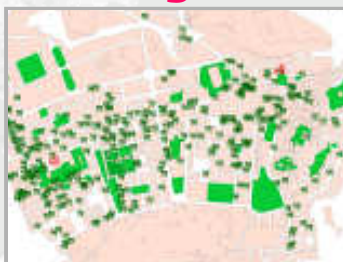
3as Jornadas gvSIG. Valencia. 14–16 noviembre 2007

**Población Residente
Empadronada
(Padrón de Habitantes)**



Ayuntamientos de la Red AFIC

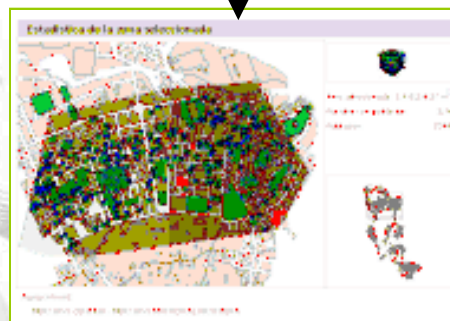
Cartografía



**Censo de
establecimientos
comerciales.**



**Encuesta
presupuestos
familiares**





Registro Actividades Comerciales

PARA LA CONSELLERIA

Una herramienta fundamental para el conocimiento del sector y la toma de decisiones y determinación de estrategias

Dificultad de actualización y gestión desde las corporaciones locales

GENERALITAT VALENCIANA CONSELLERIA D'INDÚSTRIA, COMERÇ I INNOVACIÓ Direcció General de Comerç i Consum		SOL·LICITUD D'ALTA, BAIXA, MODIFICACIÓ D'ACTIVITAT COMERCIAL AMB ESTABLIMENT / SOLICITUD DE ALTA, BAJA, MODIFICACIÓN DE ACTIVIDAD COMERCIAL CON ESTABLECIMIENTO		RAC-01	
REGISTRE GENERAL D'ACTIVITATS COMERCIALS / REGISTRO GENERAL DE ACTIVIDADES COMERCIALES					
☐ ALTA ☐ BAIXA / BAJA ☐ MODIFICACIÓ / MODIFICACIÓN *					
A DADES DEL TITULAR-SOL·LICITANT / DATOS DEL TITULAR-SOLICITANTE					
☐ Comerciant / Comerciante ☐ Artesà / Artesano ☐ Industrial					
1 Cognoms i nom o raó social/ Apellidos y nombre o razón social			Nacionalitat / Nacionalidad		2 NIF / CIF
3 Adreça / Domicili Sg. Nom de la via pública / Nombre de la vía pública			Número Número	Pls Piso	Porta Puerta
4 Municipi / Municipio	Província / Provincia	CP	5 Telèfon / Tel.	Fax	
6 Tipus de societat en cas de personalitat jurídica / Tipo de sociedad en caso de personalidad jurídica: _____					
B DADES DEL REPRESENTANT / DATOS DEL REPRESENTANTE					
7 Cognoms i nom / Apellidos y nombre			Telèfon / Teléfono		8 NIF
C DADES DEL COMERÇ / DATOS DEL COMERCIO					
9 Nom comercial de l'establiment / Nombre comercial del establecimiento					
10 Adreça / Domicili Sg. Nom de la via pública / Nombre de la vía pública			Número Número	Pls Piso	Porta Puerta
11 Municipi - Entitat local / Municipio - Entidad local 3	Província	CP	12 Telèfon / Tel.	Fax	
13 Modalitat de venda / Modalidad de venta: ☐ 1 Majorista / Mayorista ☐ 2 Minorista / Minorista ☐ 3 Serveis / Servicios					
14 Activitat (segons IAE) / Actividad (según IAE) Principal: _____ 2a activitat / 2ª actividad: _____ 3a activitat / 3ª actividad: _____			Epígraf IAE / Epígrafe IAE Principal: _____ 2a activitat / 2ª actividad: _____ 3a activitat / 3ª actividad: _____		Data inici activitat Fecha inicio actividad
15 Ubicació física / Ubicación física			17 Informació quantitativa / Información cuantitativa A) Superfície (m²): _____		

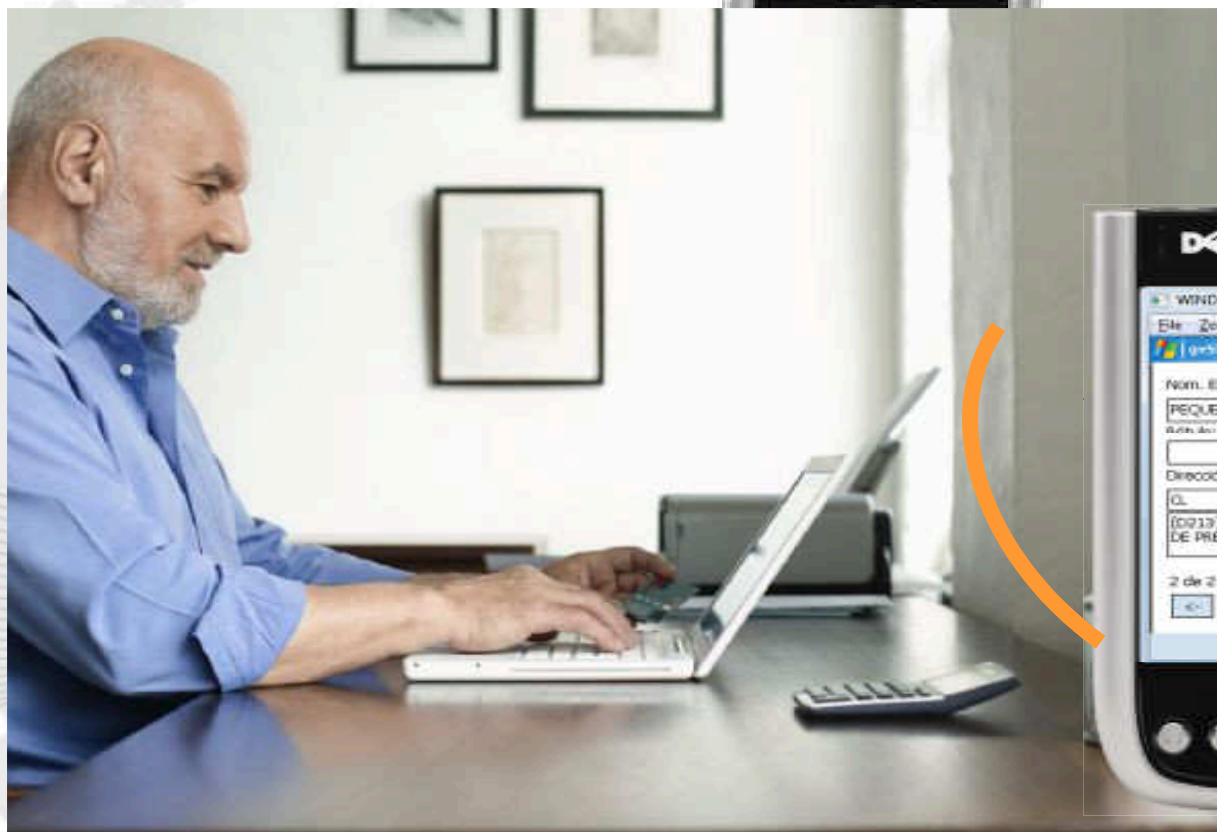


gvSIG
nov'07
Consolidar y avanzar

3as Jornadas gvSIG. Valencia. 14–16 noviembre 2007



COMO OPTIMIZAMOS NUESTROS ESFUERZOS CON AFICOM Mobile

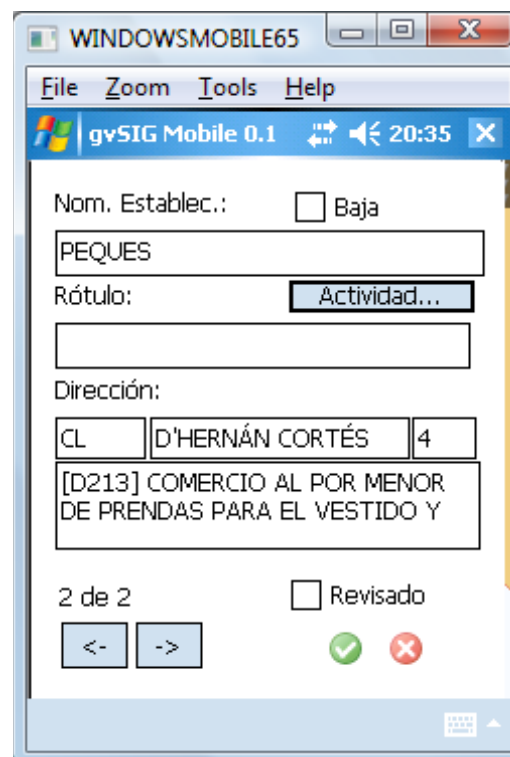


Al llegar a la oficina se conecta la PDA al ordenador y se
descargan cómodamente los datos de la encuesta.

3er Simposio SIG Valencia, 14-16 noviembre 2007



• Breve Demostración





AFICOM Mobile El proyecto. Trabajo de campo

ANTES



- + ESFUERZO
- + TRABAJO
- ORGANIZACIÓN



DESPUES



- ESFUERZO
- TRABAJO
- + ORGANIZACIÓN





AFICOM Mobile es posible:

Colaboración INTRA-ADMINISTRATIVA: La CIT impulsa el proyecto gvSIG. Y dentro del proyecto global de gvSIG se está desarrollando gvSIG Mobile, una iniciativa que permite a la Conselleria de Comercio utilizar dispositivos móviles (PDA's y SmartMobiles)

Colaboración INTERADMINISTRATIVA a través de la RED AFIC, más de un centenar de ayuntamientos se incorporan al proyecto, con la implantación de sistemas GIS (primero con licencias y ahora con gvSIG)

Colaboración administración empresa para desarrollar productos a medida, participando los usuarios finales en el proceso de especificaciones de estas herramientas, en este caso con la empresa IVER

Colaboración entre empresas, IVER y Prodevelop se han puesto de acuerdo para colaborar desde el primer momento, con el objetivo de impulsar de manera conjunta el proyecto gvSIG Mobile.



AFICOM Mobile

Toma de datos en campo. Un ejemplo de colaboración real

GRACIAS POR SU ATENCION

JUAN VALEA LÓPEZ
(Jefe de área de Comercio. Dirección General de Industria y Comercio.
Conselleria de Industria, Comercio e Innovación. Generalitat)

FRANCISCO JOSÉ PEÑARRUBIA MARTÍNEZ
(Analista programador. IVER Tecnologías de la Información)

gvSIG³
nov'07
Consolidar y avanzar

3as Jornadas gvSIG. Valencia. 14–16 noviembre 2007