

CLAVES PARA SOSTENER UNA EMPRESA RENTABLE EN LA ARGENTINA



*Cumplimos 20 años ofreciendo alimentos
prácticos, sanos y naturales*

ORADOR: STEFAN HERMANSSON



DATOS PERSONALES

- 45 años
- Casado con 2 hijas
- Lic. En Administración de Empresas – UCA – egresado 1998
- DPME – IAE – año 2011
- 1996 a 1999: BANCO GALICIA, ABN-AMRO BANK, MASTERCARD
- 2000 a 2001: MULTIMEDIA SPORTS SA (startup puntocom. Fundador)
- 2002 a actualidad: BIOMAC SRL (fundador)



LA EMPRESA

- Biomac SRL fue creada en el año 2002 por Stefan Hermansson
 - Comercializa Frutas y Vegetales Congelados, Frutos secos, Semillas.
 - Foco en la Producción Orgánica.
 - Mercado Externo: USA, Canada, Brasil, Alemania, Chile, entre otros
 - Mercado Interno:
- + **Industria:** helados, mermeladas, jugos, yogurt, catering, rellenos
- + **Foodservice:** restaurants, bares, pequeños locales, heladerías
- + **Venta Directa:** hogares

E-commerce: www.biomac.com.ar
web institucional: www.biomacweb.com
Instagram: www.instagram.com/biomac/?hl=es-la





MODELO DE NEGOCIO

- Alimentación Saludable. Foco en la producción orgánica.
- Tercerización de la producción
- Especialización en Comercialización y Seguridad Alimenticia.
- Diversificación de Mercados, Canales y Productos.
- Agregar valor a la cadena comercial, no solo trading.
- Control de calidad.



HITOS – HECHOS RELEVANTES

- **2002:** participación de la feria de alimentos SIAL. Contacto con primer cliente Belga. En **Noviembre** se inscribe la sociedad en la IGJ.
- **2003:** exportación primeros 5 containers con frutillas congeladas a China y Europa. El origen del producto fue Lules, Tucumán.
- **2004:** alquiler de la primer oficina en el centro. Comienza a trabajar la 1er persona en relación de dependencia.
- **2008:** Debido a la crisis internacional y baja en las exportaciones, comenzamos a vender en el mercado interno y a importar algunos productos de Europa, Perú y Chile.
- **2013:** En Mayo finalizamos la construcción de la planta de proceso y depósito propios. Además de 400m² de oficinas. Equipo: 105 personas.
- **2015:** Lanzamiento programa de Venta Directa a hogares, luego de detectar la necesidad cada vez mayor de las familias por comer sano y tener una solución práctica para cocinar.
- **2016:** el **6-Diciembre** se incendia la planta. Evacuación exitosa y destrucción total del edificio. Dejando pasivos por más de USD 1,500,000. Esa misma noche con todo el personal de la empresa viendo como los bomberos trabajaban para que el fuego no se expanda a vecinos, el mensaje al equipo fue: “Vamos a volver a hacerlo y vamos a hacerlo mejor”. Al día siguiente nos reunimos todo el equipo en mi casa para planificar el renacimiento de la empresa.
- **2017:** En **Enero** se indemniza y se da la baja de casi 70 personas de producción, deposito, logística y mantenimiento. Se logró reubicar al 100% en otras empresas. Equipo: 40 personas. Se inicia una nueva etapa basada en la tercerización, con foco en desarrollar las capacidades del equipo de seguridad alimenticia y el equipo comercial.
- **2020:** Tras 4 años con pérdidas, la pandemia generó un boom de consumo de alimentos saludables. Terminando el año con números muy positivos.
- **2021:** crecimiento de casi 300% en las utilidades respecto al año anterior.
- **2022:** primer semestre record en facturación y ganancias. Se terminan de cancelar deudas financieras y de privados.



DESAFIO: COMO SER RENTABLE

- Armar el mejor equipo que se pueda pagar.
- Foco en pocas cosas y hacerlas bien.
- No armar estructura para lo que vendrá. Dejar que apriete el zapato.
- Invertir tiempo en una buena delegación.
- Invertir en Sistemas y Tecnología.
- Invertir en Capacitación.
- Cuadro Financiero al día.
- Cuidar a nuestros principales proveedores y clientes.



PRIMEROS PASOS COMO EMPRENDEDOR

- IDEA/PRODUCTO/SERVICIO INNOVADOR
- BUSQUEDA DE SOCIOS
- COACHING CON MENTORES
- PLAN DE ACCION DINAMICO, MAS CORTO PLAZO
- TRABAJO DURO, PERSEVERANCIA
- CAPITALIZAR LA EXPERIENCIA Y EMPRENDER DE NUEVO



TODO ES UN APRENDIZAJE

- NO HAY QUE PENSAR EN FRACASOS
- NO COMETER LOS MISMOS ERRORES
- NO ASUMIR RIESGOS QUE COMPROMETAN A LA EMPRESA
- MANEJAR LA ANSIEDAD. ACEPTAR LOS TIEMPOS
- QUE ME SIRVIO DE LA UNIVERSIDAD
- QUE ME SIRVIO DEL POSGRADO

Biomac
BE NATURAL

A graphic element consisting of a white outline of a leaf or teardrop shape. Inside the shape, the number '20' is written in a large, bold, sans-serif font. Below the '20', the word 'AÑOS' is written in a smaller, all-caps, sans-serif font.

20
AÑOS

www.biomac.com.ar