



# CENTER *for* RURAL AFFAIRS

VALUES | WORTH | ACTION

## Plan de Negocios para Producción de Cultivos



Nombre de la Granja:

Número de identificación del USDA- FSA:

Nombre de los dueños o socios:

Tipo de incorporación del agronegocio

Dirección:

Telefono:

Correo electronico:

Sitio de internet (Facebook, other)

Asistente y mentor:



# CENTER *for* RURAL AFFAIRS

VALUES | WORTH | ACTION

Fecha:

## **Resumen de la oportunidad del agronegocio**

Nombre de la Granja

---

---

Razón de existencia o problema a resolver:

---

---

---

Visión

---

---

---

Proposito de producción (propuesta de valor de la granja de la forma CANVAS):

---

---

---

Por qué hago esta propuesta de valor?

---

---

Objetivos de producción

1. 

---

---
2. 

---

---
3. 

---

---

Actividades agrícolas

1. 

---

---
2. 

---

---
3. 

---

---



# CENTER *for* RURAL AFFAIRS

VALUES | WORTH | ACTION

## **Implementación de Planes Estratégicos**

### **Plan de Producción**

**Que producto o servicio ofrece la granja/ rancho?**

---

---

---

---

**Descripción del sistema de producción agrícola?**

---

---

---

---

**Ejemplos de cultivos:**

Cultivos perennes

- Frutales
- Berries
- Nativos
- Especiales como el espárrago,

Cultivos estacionales

- Verduras
- Hortalizas
- Tuberculos

**Información técnica de los cultivos-** (formato a elegir entre tablas o diagramas de producción de cultivos).

Por ejemplo: zona de producción, horas sol y sombra requeridas por cultivo, necesidad de agua, profundidad de siembra, espacio entre plantas, días a cosechar, etc.

---

---

---

**Proyecciones de producción** (paquete tecnológico). ¿Cuál es la producción esperada de cada cultivo? Desarrollo de tablas por cultivo con proyecciones de cosecha de acuerdo a la maduración.



# CENTER *for* RURAL AFFAIRS

VALUES | WORTH | ACTION

Plan de producción (1 a 5 años)- desarrollo de proyecciones de producción para cultivos hasta llegar a establecer un tamaño de producción sostenible y rentable.

## **Plan Financiero**

¿Cuál es la economía de la granja? Cómo financió la producción planeada en el plan de producción? Y qué cantidad de dinero se requiere para este plan de agronegocios?

### ***Instrumentos financieros / hojas de trabajo***

1. **Hoja de balance general** (activos, pasivos e inversiones en el corto y largo plazo)

FSA-USDA

	FY2021	2022	2023	2024	2025
--	--------	------	------	------	------

#### **Efectivo**

Otros activos

Activos de largo plazo

Activos totales

#### **Responsabilidades**

A pagar con dinero circulante

(taxes, cc, etc)

Deuda de corto plazo

Deuda de largo plazo

Deuda total

#### **Manejo de ganancias**

Pago a capital

Ganancia retenida

Ganancia

Ganancia total



# CENTER *for* RURAL AFFAIRS

VALUES | WORTH | ACTION

---

---

## **Total de Ganancias y deuda**

---

### **2. \_\_\_\_\_ Hoja de Proyecciones de Perdidas y Ganancias**

Por periodo deseado (estado de pérdidas y ganancias- año cero) relación-beneficio-costos y utilidad neta de la granja

	FY2021	2022	2023	2024	2025
<b>Ingreso</b>					
<b>Costos directos</b>					
Margen de ganancia nominal%					
Costos de producción directos					
Fijos					
Variables					
Otros costos					
Transacciones indirectas					
Costos totales de operación					
<b>Ingreso para trabajar</b>					
Costos de dinero					
Depreciación de equipo					
Amortización de préstamos					
Ingreso de venta de equipo					
Taxes al ingreso					
Costos totales					
<b>Ganancia neta</b>					
Relación de ganancia					

---



# CENTER *for* RURAL AFFAIRS

VALUES | WORTH | ACTION

3. **Hoja Flujo de Efectivo** – (datos mensual y anual de indicadores de rentabilidad- análisis de costos de producción, punto de equilibrio, tasa de rentabilidad)

	FY2021	2022	2023	2024	2025
<b>Ingreso neto de operar</b>					
1. Ganancia neta					
Lista de ingresos					
Etc					
<b>Efectivo neto de operación</b>					
<b>Inversiones</b>					
Activos comprados					
Activos vendidos					
financiamientos					
<b>Manejo neto de efectivo por inversión</b>					
Inversions en la granja					
Asignaciones de dinero					
Cambios en deuda en corto					
Y largo plazo					
<b>Manejo neto de efectivo por financiamiento</b>					
Efectivo al inicio de periodo					
Cambio en efectivo-neto					
<b>Dinero al final del periodo</b>					

## **Plan de Comercialización / Mercadotecnia**

Analisis FODA de la unidad de producción (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)

<u>Fortalezas</u>	<u>Debilidades</u>
<u>Oportunidades</u>	<u>Amenazas</u>



# CENTER *for* RURAL AFFAIRS

VALUES | WORTH | ACTION

¿Cuáles son sus planes para mejorar/ mantener las fortalezas de la granja? ¿Cuáles son los mercados objetivo?

Cual es el plan o acciones para crear oportunidades?

Cual es plan o acciones para eliminar las debilidades de la granja?

¿Qué estrategias se seguirán para evitar amenazas al mercado de mis productos? ¿Quién es la competencia?

**Estrategia de comercialización/mercadotecnia**

**Análisis del producto a vender** ¿*Es mi* producto clasificado como orgánico? Es producido de manera ecológica o natural? Es una producción convencional (a base de insumos sintéticos)?

**Análisis de la competencia**- Quiénes son mis competidores?



# CENTER *for* RURAL AFFAIRS

## VALUES | WORTH | ACTION

**Análisis de precios** ¿Cuál es el precio a vender? Este es el precio que me permite recuperar mis costos fijos y variables? Cual es mi justificación para vender a ese precio?

**Mercado, canales de comercialización** en qué área geográfica voy a vender? ¿Venderé al consumidor final? ¿Lo haré por mayoreo? o venderé en plataformas de internet?

**Estrategias de comercialización** Como voy a hacer la promoción de productos? ¿Pagaré publicidad? Donde lo voy a promocionar?

**Clientes-** *Cuáles son mis estrategias de servicio al cliente? ¿Cómo me ganaré la confianza de mis consumidores?*

**Procesos de mercadeo-** Como va a ser mi interacción con el mercado de consumidores y proveedores? ¿Voy a crear un sistema de entrega de producto? ¿Venderé a la granja? , Venderé a supermercados? Qué tipos de entrega voy manejar? Creare un sistema de apoyo de la comunidad (CSA)? ¿Cómo será la interacción con clientes en el sistema de CSA? ¿Cuáles son otros métodos de mercadeo o comercialización que usare?

### **Plan de administración**

**Que método de manejo de registros se seguirá?** Existen diferentes programas que ayudan a llevar un control de lo que se produce y se vende en la granja, así mismo existe software para el manejo fiscal y declaración de impuestos.

### **Manejo de registros de production**

Cómo va a estar registrando la producción de la granja?

Registro de unidades colectadas y peso en libras

Los registros se harán de manera manual o en computadora?

### **Manejo de recibos y transacciones financieras**

Es importante empezar un control de todas los gastos de la granja y separar los gastos de la casa. Por ejemplo; si tiene que manejar todos los días a la granja, es importante que registre el número de millas manejadas para esa actividad productiva, o tener un estimado cercano del total de millas por periodo. Así cuando haga su declaración de impuestos pueda deducir el costo de esa





# CENTER *for* RURAL AFFAIRS

## VALUES | WORTH | ACTION

transacción. El IRS provee una cuota de descuento, y esta se deduce del cargo al ingreso por ventas de productos de la granja.

### **Manejo de inventarios**

Este rubro en la administración juega un papel muy importante para saber las necesidades de insumos para la producción. También es requerido en las declaraciones fiscales del año. Así el IRS tiene información de cuánto inventario en valor económico había en la granja al inicio del año fiscal.

### **Seguros y manejo de riesgos en la granja.**

Siempre es importante considerar este rubro y comprar coberturas para lo que se produce. Este se considera un costo directo de producción y se analiza en el flujo de efectivo de la granja.

### **Papeleo y actualizaciones con el servicio de rentas internas**

Siempre es importante estar actualizados sobre la relación de nuestra figura jurídica con las deducciones y pagos de impuestos. La producción agropecuaria es considerada como una actividad primaria y conocer las excepciones de pagar impuestos llega a ser un factor determinante para continuar en la producción. ¿Cuál sería la figura jurídica que más conviene a la granja?

### **Seguimiento a las regulaciones de la agencia de protección al ambiente**

Es muy importante tener un plan de salubridad en la producción (FSP) y apegarse a las buenas prácticas de producción agrícola (GAP) reguladas por el departamento de agricultura de Estados Unidos a través del Servicio de Mercadeo Agrícola (AMS). Este programa estará asistiendo al participante para escribir su plan de salubridad de la granja y poder entrar en mercados de consumidores con poder de compra.