



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

VALUES | WORTH | ACTION

Plan de Negocios para Ganadería



Nombre de la Granja:

Número de identificación del USDA- FSA:

Nombre de los dueños o socios:

Tipo de incorporación del agronegocio

Dirección:

Télefono:

Correo electrónico:

Sitio de internet (Facebook, other)

Asistente y mentor:

Fecha:



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

VALUES | WORTH | ACTION

Resumen de la oportunidad del agronegocio

Nombre de la Granja

Rason de existencia o problema a resolver:

Visión

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

Por que 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 ganado de interés económico

Ganado vacuno (leche, carne, doble propósito, pie de cría)

Pequeños ruminantes (borregos y cabras- carne, lana, leche)

Avícola (huevo y carne)

Porcícola (pie de cría, carne)

Pescado/acuícolas

Apícola-abejas

Otro de interés al consumo humano

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 maduración.



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

VALUES | WORTH | ACTION

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



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

VALUES | WORTH | ACTION

Plan Financiero

Cual es la economia de la granja? Como financio la produccion planeada en el plan de producci3n? Y que 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

Ganacia retenida

Ganancia

Ganancia total

Total de Ganancias y deuda



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

VALUES | WORTH | ACTION

2. Hoja de Proyecciones de Perdidas y Ganancias

Por periodo deseado (estado de perdidas y ganancias- año cero) relacion-beneficio-costo y utilidad neta de la granja

	FY2021	2022	2023	2024	2025
Ingreso					
Costos directos					
Margen de ganancia nominal%					
Costos de produccion directos					
Fijos					
Variables					
Otros costos					
Transacciones indirectas					
Costos totales de operation					
Ingreso para trabajar					
Costos de dinero					
Depreciacion de euipo					
Amortizacion de prestamos					
Ingreso de venta de equipo					
Taxes al ingreso					
Costos totals					
Ganancia neta					
Relacion 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
Ingreso neto de operar					
1. Ganancia neta					
Lista de ingresos					
...					
...					
Efectivo neto de operacion					
Inversiones					
Activos comprados					
Activos vendidos					
financiamientos					
Manejo neto de efectivo por inversion					
Inversions en la granja					
Asignaciones de dinero					
Cambios en deuda en corto					
Y largo plazo					
Manejo neto de efectivo por financiamiento					
Efectivo al inicio de period					
Cambio en efectivo-neto					
Dinero al final del periodo					



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

VALUES | WORTH | ACTION

Plan de Comercialización / Mercadotecnia

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

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

Cuales son sus planes para mejorar/ mantener las fortalezas de la granja? Cuales 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?

Que es estrategias se seguiran para evitar amenezas al mercado de mis productos? Quien es la competencia?



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

VALUES | WORTH | ACTION

Estrategia de comercialización/mercadotecnia

Analisis del producto a vender Es mi producto clasificado como organico? Natural? O convencional?

Analisis de la competencia- Quien son mis competidores?

Analisis de precios Cual es el precio a vender? Este es el precio que me permite recuperar mis costos fijos y variables? Cual es mi justificacion por vender a ese precio?

Mercado, canales de comercializacion en que area geografica voy a vender? Vendere al consumidor final? Lo hare por mayoreo? o vendere en plataformas de internet?

Estrategias de comercialización Como voy a hacer la promoción de productos? Pagare publicidad? Donde lo voy a promocionar?

Clientes- Cuales son mis estrategias de servicio a cliente? Como me ganare la confianza de mis consumidores?

Procesos de mercadeo- Como va a ser mi interaccion con el mercado de consumidores y proveedores? Voy a crear un sistema de entrega de producto? Vendere a desde la granja? , Vendere a supermercados? Que tipos de entrega voy seguir? Creare un sistema de apoyo de la comunidad (CSA)? Como sera la ineraccion con clients en el sistema de CSA? Cuales son otros metodos de mercadeo o comercializacion que usare?



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

VALUES | WORTH | ACTION

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

Como 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 todos 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 período. Así cuando haga su declaración de impuestos pueda deducir el costo de esa 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



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

VALUES | WORTH | ACTION

determinante para continuar en la producción. Cual seria la figura juridical que mas 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 practicas de produccion agricola (GAP) reguladas por el departamento de agricultura de Estados Unidos atravez del Servio de Mercadeo Agricola (AMS). Este program estara asistiendo al participante para escribir su plan de salubridad de la granja y poder entrar en mercados de consumidores con poder de compra.