



# Guía Agroempresarial y Plan de Negocios

Recurso: Ana G. Rodríguez Gómez



RECUPERACIÓN  
AGRÍCOLA

## Incubadora de Productos de Valor Agregado

- Corporación sin fines de lucro, nivel Estatal y Federal desde el 2012.
- Promovemos la creación de empleos en la agricultura y en el desarrollo de productos de valor agregado.
- Nuestra prioridad es la seguridad alimentaria con un enfoque en los jóvenes, las escuelas y las comunidades de socioeconómicamente desventajadas.
- AgroInnova tiene Permiso de Uso y Licencia del Departamento de Salud como “Procesadora de productos agrícolas, productos completados y torrefactora de café y productos de café y relacionados”.

## **Kiosco en la Plaza del Mercado de Caguas – AgroEco 12 pequeñas empresas venden sus productos:**

1. Artesanías en Cuero
2. Artesanías en saco y caracoles – ZOEMAR
3. Espejuelos
4. Viruta
5. Composta y abono
6. Productos Ocean life
7. Productos de AgroInnova (hidroponía, repelentes y alcoholados)
8. Artesanías de confinados
9. MarCreations
10. Artesanías con hojas de guineo y coco



## 1er paso - Aptitud Empresarial

- ¿Está dispuesto a invertir 50, 60 o 70 horas a la semana en sus negocios? La mayoría de empresarios trabajan muchas horas en su negocio, como no lo hacían cuando trabajaron para un empleador.
- ¿Está usted auto-motivado? En su propio negocio no hay nadie que le diga que hacer y cuándo hacerlo.
- ¿Tiene Usted destrezas o experiencia para los negocios? Los empresarios exitosos deben manejar dinero, contratar y despedir empleados, cumplir con las regulaciones de ley y construir altos niveles tanto en producto como en servicio.
- ¿Tiene usted ahorros y dispuesto a arriesgarlos en una aventura? Los empresarios deben hacer más que hablar de negocios, deben estar dispuestos a asumir riesgos y mostrar resultados.
- ¿Está su familia de acuerdo con el tiempo y el dinero que usted va a invertir en su proyecto? Inconvenientes familiares y matrimonios terminados son comunes cuando los negocios no tienen un esfuerzo en equipo.



## 1er paso - Aptitud Empresarial

- ¿Si Usted necesita financiación externa, tiene un grupo de amigos o socios que le aporten los recursos?
- Los pequeños negocios preferiblemente deben ser fundados por amigos y familias y no con un préstamo o tarjetas de crédito.
- ¿ Tiene un producto o servicio que está en demanda y pueda venderlo? Evalúe hasta donde la demanda es larga y duradera, o simplemente un capricho temporal o una moda pasajera. Averigüe a quién le gustar'a comprarlo.
- ¿Sabe qué es competir? Es importante que Usted conozca firmas que le ayuden a vender su producto o servicio localmente por internet. Tenga en mente que el comercio electr—nico ha cambiado la manera de competir en muchos negocios.
- ¿Tiene su empresa alguna ventaja sobre otras firmas existentes? Si conoce su nicho, Usted puede determinar cuando los precios baratos o el servicio personal pueden ser la clave del éxito.

## ¿Qué es un plan de negocio?

- Consiste de un programa escrito y detallado que marca el camino hasta lograr las metas y objetivos del negocio.
- Incluye la selección de un curso de acción para decidir que hacer, en que orden, cuándo y cómo. Un mapa que me lleva hacia donde quiero llegar.
- Lo que se busca es anticipar el futuro, partiendo del presente, a los fines de estar preparado para los cambios que pueden afectar su negocio.
- Muestra como las nuevas ideas y nuevos productos afectan tanto mis productos actuales como mis proyecciones financieras. ¿Trabjará o no el nuevo producto? ¿Si introduzco un nuevo producto me va a aumentar mis ganancias?

## ¿Cuál es la importancia de un Plan de Negocio?

- Se utiliza como gu' a para el negocio.
- Obliga a mirar hacia el futuro y pensar en estrategias para manejarlo.
- Se utiliza como documento para referencia en cuanto al Análisis de las Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas de la empresa (FODA).
- Traza reglas y procedimientos que constituyen la política escrita de la empresa.
- Contribuye a que la probabilidad de éxito sea mayor.
- Se utiliza como un documento para los inversionistas potenciales, banqueros, accionistas, abogados, contadores, agencias gubernamentales, entre otros para financiar la empresa.



## Ecosistema Empresarial



Físico



Económico



Tecnológico



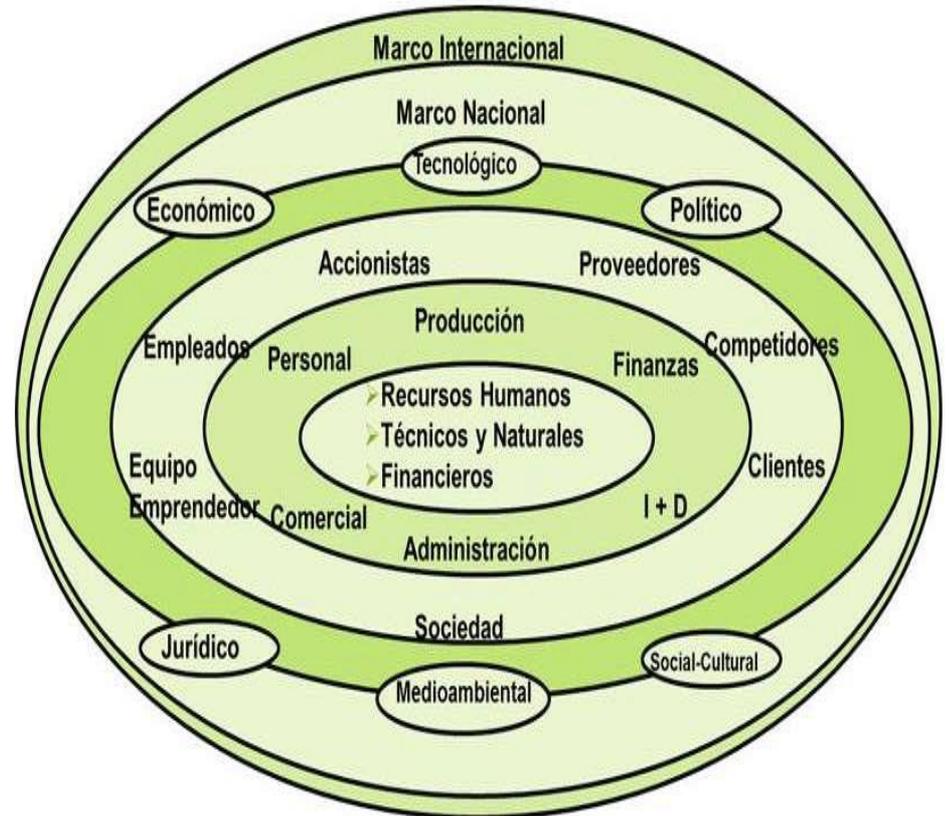
Socio-Cultural



Político-Jurídico



Ético



## Descripción del negocio

- Tipo de negocio
- Estado del negocio
- Beneficios potenciales - Objetivos a corto y a largo plazo
- Días/horas de negocio
- Originalidad del negocio - ¿Qué será diferente?
- Términos del contrato

## Descripción del mercado

- Demografía
- Tamaño
- Porcentaje de clientela
- Capacidad de crecimiento
- Satisfacer al Mercado
- Precios competitivos
- Determinación de precios
- Ventajas

## Plan de mercado

- Lista de Productos y Servicios
- ¿Cómo va a establecer un precio justo y al mismo tiempo establecer una ganancia?
- ¿Que tipo de publicidad y promoción va a utilizar?
- ¿Cómo lo haré?
- ¿Cómo haré llegar su producto o servicio al cliente?

## Descripción de competencia

- Los cinco competidores más cercanos
- Comparación
- Tendencias en las ventas de la competencia
- Semejanzas y diferencias
- Puntos fuertes y/o débiles
- Ventajas competitivas del negocio sobre la competencia



# Localización del negocio

- Dirección
- Características físicas
- Alquilado o comprado
- Términos y condiciones
- Vecindario - ¿Por qué escogió esta ubicación?
- Zonificación y Permisos
- Otros negocios
- Consideraciones de ubicación

## Descripción de la administración

- Antecedentes
- Experiencia administrativa
- Educación
- Datos personales
- Experiencia de ejercicio en este tipo de negocio
- Experiencia administrativa/gerencial en este tipo de negocio
- Responsabilidad en cuanto a informes
- Salarios
- Otros recursos
- Información financiera

## El personal

- Proyección de cinco años – necesidad y accesibilidad
- Habilidades
- Empleados
- Tiempo completo/tiempo parcial
- Sueldos
- Competitividad
- Entrenamiento



# Historia financiera y de negocios

- Balance - 3 años
- Declaraciones de ingresos - 3 años
- Declaración de impuestos
- Tendencias de las ventas

## Datos financieros

- Fuentes y usos de fondos – necesidad financiera
- Gastos de capital
  - Lista del capital de equipo
  - Renovaciones
  - Inventario
  - Capital operativo
- Balance pro-forma
  - Tres años
  - Ventajas actuales
  - Ventajas fijas
  - Deudas actuales
  - Deudas fijas
  - Valor neto
- Flujo de efectivo pro-forma
  - Primer año - Detallado por mes
  - Notas de explicación
- Flujo de efectivo pro-forma
  - Resumen de tres años
  - Notas de explicación
- Proyecciones de ingresos
  - Resumen de tres años
  - Notas de explicación

# Estudio de Mercado

- Es una búsqueda y análisis sistemático de información que podría de cualquier forma impactar positiva o negativamente en el éxito o fracaso de la empresa.
- Se utiliza para apoyar la toma de decisiones, las facilita.
- Hace reflexionar al empresario, detenidamente, en la descripción del público al que se va a dirigir y recordarle que “no hay mejor forma de fracasar que dirigirse a nadie en especial y a todos por completo”.
- Sirve para concentrarse en temas tan importantes como:
  - ¿Tendrá éxito el concepto de productos que tenemos?
  - ¿Será comparado mejor, peor o igual que el de nuestra competencia?
  - ¿Cumplirá las expectativas de nuestros clientes?
  - ¿Gustará su nombre? ¿El color? ¿Su empaque?

## Análisis DAFO – SWOT - FODA



**Debilidades**



**Amenazas**



**Fortalezas**



**Oportunidades**



# Próximos pasos

- Presupuesto Personal
- Presupuesto para comenzar negocio
- Decidir estructura legal
  - DBA (Doing Business As)
  - Corporación
  - LLC
- Registro de comerciante
- Permiso de Uso
- Licencia Sanitaria
- Patente Municipal (ver incentivos y exenciones municipales)
- Póliza de Responsabilidad Pública
- Si es un negocio de alimentos – etiqueta, valores nutricionales y pruebas microbilógicas o de durabilidad
- Otros negocios requieren licencias o permisos especiales
- Plan de Negocio como mapa y si necesita financiamiento es un requisito – ver organizaciones que ofrecen charlas, talleres, cursos
  - SBTDC, PromoCaguas, SBA, Guayacán, Echar Pa'Lante, YESS, etc.
- Buscar incentivos y programas espec'ficos a su industria

