

(Imagen de Logo de la Empresa)
(Nombre de la empresa)

Presidente/Título: nombre
Dirección Postal
Email
Teléfono

(detalla cada una de las secciones del plan y el número de la página dónde se encuentra)

Tabla de Contenido

RESUMEN EJECUTIVO.....	3
RESUMEN DE PROYECTO.....	4
MISIÓN Y VISIÓN.....	5
NEGOCIO.....	6
INFORMACIÓN GENERAL DEL PROPONENTE.....	6
INFORMACIÓN DE LA FINCA	7
DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA.....	8
VENTAJAS DE LA EMPRESA	10
ANÁLISIS FODA – FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS ...	11
MERCADO Y MERCADEO	12
OPERACIÓN DE LA EMPRESA	14
ETAPAS DE PRODUCCIÓN	15
DIVERSIFICACIÓN DE LA EMPRESA.....	16
SOLICITUD FINANCIERA.....	17
ESTRUCTURA FINANCIERA Y OPCIONES DE FINANCIAMIENTO	18
ESTADOS FINANCIEROS	20
ANÁLISIS FINANCIERO DEL PRODUCTO PARA EL PRIMER AÑO	20
ACTIVOS EXISTENTES	20
ACTIVOS QUE SE VAN A ADQUIRIR	20
GASTOS VARIABLES.....	20
GASTOS FIJOS	21
INGRESOS.....	21
RESUMEN DEL PROYECTO: PRIMER AÑO.....	22
SUPUESTO	24
ACTIVOS QUE SE VAN A ADQUIRIR	25
INGRESOS	26
ANEJOS.....	27

RESUMEN EJECUTIVO

Definición: Documento breve que resume todo el plan de negocio, destacando la esencia del proyecto y sus metas.

Instrucciones: Escribir de manera concisa el resumen del negocio, su propósito, los productos/servicios ofrecidos, el mercado meta y la proyección financiera.

Ejemplo: "Finca orgánica verde es una agro-empresa especializada en la producción de hortalizas libres de pesticidas en el municipio de Utuado. Utilizamos prácticas de permacultura y contamos con una red de distribuidores locales para mercados de agricultores y restaurantes especializados en cocina sostenible."

RESUMEN DE PROYECTO

Definición: Explicación general del proyecto agroempresarial, incluyendo tipo de producción y objetivos.

Instrucciones: Responder a:

- ¿Cuáles son los productos que producirá la finca? (Ej. siembra de plátanos, crianza de ganado, etc.)
- ¿Por qué seleccionó este proyecto?
- Productos principales para desarrollar.

Ejemplo: "Este proyecto se enfoca en la producción de miel de abeja 100% natural en el oeste de puerto rico. La selección de la apicultura responde a la creciente demanda de miel orgánica y al interés de contribuir a la polinización de cultivos locales."

MISIÓN Y VISIÓN

Definición:

- **Misión:** Define el propósito central de la empresa, explicando por qué existe y qué busca lograr en el corto y mediano plazo. Debe ser concreta y alineada con los valores del negocio.
- **Visión:** Describe la aspiración a largo plazo de la empresa, es decir, cómo se visualiza en el futuro y el impacto que quiere lograr en el mercado o en la comunidad.

Instrucciones:

- **Misión:** Explicar en una oración clara cuál es el objetivo de la empresa.
- **Visión:** Definir cómo se visualiza el futuro de la empresa en 5 años.

Ejemplo:

Misión: "Brindar productos lácteos de alta calidad mediante la producción sostenible de leche de cabra en el centro de la isla."

Visión: "Ser la marca líder en productos lácteos artesanales en puerto rico y exportar a mercados del caribe."

NEGOCIO

INFORMACIÓN GENERAL DEL PROPONENTE

Definición: Datos personales y experiencia del dueño del negocio.

Instrucciones: Completar la siguiente tabla con la información correspondiente.

Campo	Información
Nombre del Proponente	
Preparación Académica	
Experiencia en la Industria	
Dirección Postal	
Teléfono	
Email	

Ejemplo:

Campo	Información
Nombre del Proponente	Juan Pérez
Preparación Académica	Agrónomo
Experiencia en la Industria	10 años en producción de café
Dirección Postal	Calle 123, Utuado, PR
Teléfono	787-123-4567
Email	juanperez@email.com

INFORMACIÓN DE LA FINCA

Definición: Datos sobre la ubicación, estructura legal y uso del terreno (propio, alquilado o intercambio).

Instrucciones:

El párrafo debe incluir la siguiente información:

- **Localización:** Indicar la ubicación exacta de la finca y su tamaño.
- **Tenencia y tiempo de propiedad:** Explicar si la finca es propia o alquilada y desde cuándo.
- **Estructura Legal:** Describir la forma jurídica elegida y su justificación.
- **Cabida Total:** Especificar la cantidad de cuerdas o hectáreas.
- **Uso de la finca actual vs anterior:** Explicar el historial de la finca y sus cambios de uso.
- **Infraestructura existente vs lo que se desea construir:** Mencionar lo que ya está desarrollado y las mejoras planificadas.

Ejemplo: "La Finca El Sol está ubicada en Adjuntas, Puerto Rico, con una extensión de 15 cuerdas. Es propiedad privada desde hace cinco años y está registrada como una corporación agrícola para facilitar acceso a incentivos gubernamentales. Anteriormente, el terreno se utilizaba como pastizal, pero actualmente se cultiva café orgánico. La finca cuenta con un sistema de riego por goteo y un invernadero, y se planifica la construcción de un área de procesamiento de vegetales."

DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA

Definición: Esta sección describe el estado actual del sector agrícola en Puerto Rico y cómo se posiciona la empresa dentro de este contexto. Se analiza la producción local, importaciones, número de productores y tendencias del mercado.

Nota: El sector agrícola en Puerto Rico ha experimentado cambios significativos en los últimos años. Según el Censo Agrícola de Puerto Rico, la producción local cubre aproximadamente el 25% del consumo total de alimentos, lo que indica una alta dependencia de importaciones.

Regulaciones y Permisos Claves

Para operar una agro-empresa en Puerto Rico, es importante cumplir con ciertos requisitos legales:

- Registro de Agricultor – Permite acceso a incentivos y exenciones contributivas.
- Certificación de Pequeño Productor – Beneficio otorgado a productores con ventas anuales menores de \$250,000.
- Registro de Comerciante – Requisito del Departamento de Hacienda.
- Permiso de Uso y Cumplimiento Ambiental – Obligatorio para ciertas prácticas agrícolas.
- Certificación de Buenas Prácticas Agrícolas (GAP) – Requerida para exportaciones y grandes cadenas de supermercados.

Estos permisos son esenciales para garantizar el acceso a mercados, incentivos gubernamentales y cumplimiento normativo.

Instrucciones:

- Explicar el consumo del producto en Puerto Rico, basado en datos del **Censo Agrícola y de las tendencias en el mercado**.
- Indicar la producción local y el nivel de autosuficiencia de la industria.
- Analizar las cantidades importadas y cómo estas impactan el mercado local.
- Mencionar el número de fincas productoras y su valor económico.
- Evaluar si la industria está en crecimiento o decrecimiento y explicar las razones.
- Identificar tendencias del sector que puedan afectar el negocio.

Ejemplo: "En Puerto Rico, el consumo de plátanos ha mostrado un crecimiento constante en los últimos cinco años, según datos del **Censo Agrícola**. Actualmente, la producción local solo suple el 40% de la demanda, lo que obliga a importar grandes volúmenes desde República Dominicana. El número de fincas productoras ha disminuido un 15% en la última década debido a factores climáticos y económicos. A pesar de esto, la industria se encuentra en recuperación gracias a incentivos del gobierno y al creciente interés por

productos locales. Las tendencias actuales indican una mayor demanda de productos orgánicos y una preferencia por prácticas agrícolas sostenibles."

VENTAJAS DE LA EMPRESA

Definición: Esta sección destaca los factores diferenciadores y las fortalezas que hacen que la empresa sea competitiva en el mercado. Se deben identificar elementos clave que permitan a la agro-empresa destacar frente a la competencia.

Instrucciones:

- Explicar las fortalezas de la empresa en términos de calidad, ubicación, costos, producción o innovación.
- Comparar con la competencia, interés y gusto del consumidor y señalar qué hace única a la empresa.
- Mencionar alianzas estratégicas o ventajas en la cadena de distribución.
- Identificar certificaciones, sellos de calidad o incentivos gubernamentales que beneficien a la empresa.

Ejemplo: "Nuestra empresa se diferencia en el mercado por la producción de fresas orgánicas certificadas, sin el uso de pesticidas sintéticos. Contamos con una ubicación privilegiada en la zona central de Puerto Rico, lo que permite una distribución eficiente a toda la isla. A diferencia de nuestros competidores, tenemos acuerdos con supermercados locales y restaurantes especializados en productos frescos y sostenibles. Además, participamos en un programa de incentivos gubernamentales que nos permite reducir costos operacionales y garantizar precios competitivos."

ANÁLISIS FODA – FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS

Definición: El análisis FODA es una herramienta estratégica utilizada para evaluar los factores internos y externos que pueden afectar el desempeño de una empresa. Se divide en cuatro componentes:

- **Fortalezas:** Aspectos positivos internos que dan ventaja competitiva.
- **Oportunidades:** Factores externos que pueden favorecer el crecimiento.
- **Debilidades:** Áreas internas que requieren mejora o representan un reto.
- **Amenazas:** Elementos externos que pueden representar riesgos para el negocio.

Instrucciones:

- Identificar al menos cinco factores en cada categoría.
- Evaluar cómo se pueden potenciar fortalezas y aprovechar oportunidades.
- Plantear estrategias para mitigar debilidades y amenazas.

Ejemplo: Fortaleza: alta calidad del producto fortaleza: uso de prácticas agrícolas sostenibles oportunidad: creciente interés en productos locales Oportunidad: acceso a incentivos gubernamentales Debilidad: falta de capital inicial debilidad: necesidad de maquinaria moderna amenaza: impacto de huracanes en la producción Amenaza: variabilidad en los precios del mercado

Fortalezas	Oportunidades
Debilidades	Amenazas

MERCADO Y MERCADEO

Definición:

- **Mercado:** Conjunto de clientes potenciales que pueden adquirir los productos o servicios de la empresa. Se analiza el tamaño del mercado, segmentación y tendencias.
- **Mercadeo:** Estrategias utilizadas para promover los productos y alcanzar a los clientes objetivo. Incluye publicidad, precios, distribución y promoción.

Instrucciones:

- **Descripción del Producto:** Indicar el nombre y logo de la marca, tipo de empaque (material y tamaño), y estándares de calidad aplicados.
- **Diferenciación del Producto:** Explicar qué hace único el producto respecto a la competencia.
- **Identificación de la Clientela Actual:** Describir el público actual y sus características demográficas.
- **Clientela Futura:** Explicar por qué se escoge un público meta a futuro y sus características.
- **Identificación de Necesidades del Cliente:** Basarse en encuestas, retroalimentación o estudios de mercado para comprender las expectativas y deseos de los clientes.
- **Análisis de la Competencia:** Identificar al menos tres competidores directos y explicar qué ventajas tiene la empresa sobre ellos.
- **Tácticas de Introducción al Mercado:** Definir estrategias de promoción y publicidad para dar a conocer el producto.
- **Cuatro P del Mercadeo:** Describir en detalle:
 - **Producto:** Características y beneficios del producto.
 - **Precio:** Estrategia de precios y su justificación.
 - **Plaza:** Canales de distribución y puntos de venta.

- **Promoción:** Estrategias publicitarias y de mercadeo.

Ejemplo: "Nuestra miel será comercializada en tiendas de productos naturales y vendida en mercados agrícolas. Nos enfocamos en consumidores interesados en productos sin aditivos. El empaque es de vidrio reciclable con tapa de bambú, resaltando el compromiso ambiental. La clientela principal son adultos entre 25 y 50 años con interés en alimentación saludable. Se espera expandir la clientela a hoteles y restaurantes eco-friendly. La competencia principal incluye dos marcas de miel importada; nuestra ventaja radica en la producción local y certificación orgánica. La estrategia de introducción incluirá degustaciones en ferias agrícolas y publicidad en redes sociales."

OPERACIÓN DE LA EMPRESA

Definición: Describe cómo se gestionan los procesos internos del negocio, desde la producción hasta la distribución. Incluye aspectos logísticos, recursos humanos, normativas legales y procedimientos administrativos necesarios para el funcionamiento eficiente.

Instrucciones:

- **Leyes y Reglamentos Aplicables:** Indicar las normativas locales y federales que regulan la producción y comercialización del producto.
- **Recursos Disponibles:** Identificar los activos actuales como equipo, infraestructura y capital humano.
- **Recursos Necesarios:** Listar las necesidades adicionales en maquinaria, personal o certificaciones.
- **Gestión Operativa:** Explicar los procesos de producción y logística.
- **Estrategias de Cumplimiento:** Definir cómo se garantizará el cumplimiento de regulaciones y estándares de calidad.

Ejemplo: "Nuestra empresa cumple con los estándares del Departamento de Agricultura de Puerto Rico y la FDA. Se cuenta con un equipo de procesamiento, pero se requiere una nueva línea de empaque para mejorar la eficiencia. Actualmente, se opera con tres empleados, pero se necesitarán dos adicionales para la expansión. La distribución se realiza mediante transporte propio y alianzas con distribuidores locales. Se implementarán auditorías internas para garantizar el cumplimiento de normativas sanitarias y ambientales."

ETAPAS DE PRODUCCIÓN

(en forma de párrafo y tabla de Excel con timeline)

Definición: Detalla los pasos de producción, desde la siembra hasta la distribución. Esta sección debe incluir un plan de trabajo estructurado y un calendario de actividades.

Instrucciones:

- **Describir las etapas del proceso productivo** en forma de párrafo.
- **Elaborar un plan de trabajo o plan de siembra** con las fechas clave.
- **Presentar un timeline en tabla de Excel** para visualizar las diferentes etapas de producción.
- **Incluir consideraciones climáticas y estacionales** que puedan afectar la producción.

Ejemplo: La producción de hortalizas orgánicas sigue un proceso estructurado de siembra y cosecha. La primera etapa involucra la preparación del terreno y la selección de semillas. Luego, se implementa un plan de siembra escalonada para asegurar cosechas continuas. La fase de mantenimiento incluye riego, control biológico de plagas y fertilización orgánica. Finalmente, se realiza la cosecha y el empaque para la distribución.

A continuación, se presenta un ejemplo de **timeline de producción**:

Etapas	Actividad	Duración
Preparación del suelo	Análisis del suelo y abonado	2 semanas
Siembra	Siembra de semillas en lotes	1 mes
Crecimiento	Riego y mantenimiento del cultivo	2 meses
Cosecha	Recolección y selección de producto	1 mes
Empaque y distribución	Clasificación, empaque y envío	2 semanas

DIVERSIFICACIÓN DE LA EMPRESA

(en forma de párrafo)

Definición: La diversificación de la empresa consiste en la integración de nuevas fuentes de ingresos o líneas de negocio dentro de la actividad agroempresarial. Esto permite minimizar riesgos y aumentar la rentabilidad del negocio a largo plazo.

Instrucciones:

- Explicar qué otras actividades pueden generar ingresos adicionales.
- Identificar nuevas líneas de productos o servicios complementarios al negocio principal.
- Analizar el mercado potencial para estas nuevas iniciativas.
- Evaluar los recursos necesarios para implementar la diversificación.

Ejemplo:

Además de la venta de productos agrícolas, la empresa implementará actividades complementarias como:

1. **Turismo agrícola:** Se ofrecerán visitas guiadas a la finca donde los visitantes podrán aprender sobre prácticas sostenibles y participar en experiencias de cosecha.
2. **Procesamiento de productos:** Transformación de la producción primaria en derivados como mermeladas, salsas y jugos naturales.
3. **Educación y talleres:** Programas de capacitación en técnicas agrícolas para estudiantes y nuevos emprendedores.

Estas estrategias de diversificación no solo generan ingresos adicionales, sino que fortalecen la marca y el posicionamiento de la empresa en el sector agroempresarial.

SOLICITUD FINANCIERA

(en forma de párrafo)

Definición: La solicitud financiera es una descripción detallada de los fondos requeridos para el desarrollo y crecimiento de la empresa. Incluye la justificación del financiamiento, el impacto esperado en el negocio y los plazos para la recuperación de la inversión.

ESTRUCTURA FINANCIERA Y OPCIONES DE FINANCIAMIENTO

Para lograr la estabilidad y crecimiento de la agro-empresa, es necesario planificar detalladamente la inversión inicial, costos operacionales y fuentes de financiamiento.

Ejemplo de Costos Iniciales

Concepto	Costo Estimado (\$USD)
Compra de terreno	\$30,000
Construcción e infraestructura	\$20,000
Equipos y maquinaria	\$15,000
Permisos y certificaciones	\$5,000
Capital de trabajo	\$10,000
Total, estimado	\$80,000

Fuentes de Financiamiento en Puerto Rico

- **Departamento de Agricultura de Puerto Rico** – Ofrece incentivos y préstamos a tasas bajas.
- **Fondo de Innovación para la Agricultura** – Apoya la implementación de tecnología en agro-empresas.
- **Small Business Administration (SBA)** – Préstamos garantizados para pequeñas empresas.
- **Programas de financiamiento del FIDA** – Fondos de inversión para el desarrollo agrícola.
- **Farm Credit**
- **Farm Service Agency**
- **Bancos y Cooperativas**

Es recomendable combinar varias fuentes de financiamiento para reducir el riesgo financiero.

Instrucciones:

- **Especificar el monto requerido** y la finalidad del financiamiento (compra de equipos, expansión, capital de trabajo, etc.).
- **Justificar la necesidad del financiamiento**, explicando cómo contribuirá al crecimiento de la empresa.

- **Describir el impacto a corto, mediano y largo plazo**, en términos de productividad, generación de empleo y sostenibilidad del negocio.
- **Identificar posibles fuentes de financiamiento**, como préstamos, subsidios o incentivos gubernamentales.
- **Proporcionar un plan de retorno de la inversión**, si aplica.

Ejemplo:

La empresa solicita un financiamiento de \$50,000 para la adquisición de una línea de empaque automatizada que permitirá optimizar el proceso de producción y reducir costos operacionales. A corto plazo, la inversión permitirá aumentar la capacidad de producción en un 30%, asegurando una mayor distribución del producto en mercados locales. A mediano plazo, se espera una mejora en la competitividad y un incremento en la clientela debido a una mayor eficiencia operativa. A largo plazo, esta inversión posicionará a la empresa como un proveedor confiable en la industria, abriendo la posibilidad de exportaciones y consolidando su crecimiento financiero. El financiamiento se gestionará a través de incentivos gubernamentales disponibles para el sector agrícola y un préstamo de bajo interés con una institución financiera local.

ESTADOS FINANCIEROS

ANÁLISIS FINANCIERO DEL PRODUCTO PARA EL PRIMER AÑO

(En Excel)

ACTIVOS EXISTENTES

Subtotal				

ACTIVOS QUE SE VAN A ADQUIRIR

Subtotal				

GASTOS VARIABLES

Subtotal				

GASTOS FIJOS

Subtotal				

INGRESOS

Subtotal				

RESUMEN DEL PROYECTO: PRIMER AÑO

Activos Existentes			A
Activos que se van a adquirir			B
Inversión Total			A + B = Inversión Total (C)
Gastos Variables			D
Gastos Fijos			E
Gastos Totales			C + D = Gasto Total (F)
Depreciación			G
Ingreso Bruto			H
Ingreso Neto			H – F – G: Ingreso Neto (I)

SUPUESTO

(En forma de párrafo)

Definición: Los supuestos financieros son las hipótesis clave en las que se basan las proyecciones económicas del negocio. Incluyen factores como crecimiento del mercado, estabilidad de costos y demanda del producto.

Instrucciones:

- **Identificar los factores económicos y de mercado** que influyen en las proyecciones.
- **Justificar el crecimiento esperado del negocio** en función de datos históricos y tendencias del sector.
- **Explicar cualquier variable externa** que pueda impactar las finanzas, como inflación, costos de insumos o regulaciones gubernamentales.

Ejemplo:

Las proyecciones financieras se basan en la suposición de un crecimiento anual del 15% en la demanda de productos orgánicos en Puerto Rico, según estudios del mercado. También se espera que los costos de insumos permanezcan estables debido a acuerdos con proveedores locales. Además, el negocio prevé un aumento en las ventas gracias a la expansión en nuevos puntos de distribución y estrategias de marketing digital.

ACTIVOS QUE SE VAN A ADQUIRIR

(En forma de párrafo)

Definición: Esta sección detalla los activos necesarios para la operación del negocio, incluyendo maquinaria, tecnología, terrenos y otros recursos físicos.

Instrucciones:

- **Enumerar los activos que se planea adquirir** y su función en la empresa.
- **Explicar cómo estos activos mejorarán la eficiencia y rentabilidad** del negocio.
- **Incluir costos aproximados y fuentes de financiamiento.**

Ejemplo:

Para mejorar la producción y reducir costos operacionales, la empresa planea adquirir una línea de empaque automatizada por un valor de \$30,000. Además, se invertirá en un sistema de riego por goteo para optimizar el uso del agua y mejorar el rendimiento de los cultivos. Estos activos serán financiados en un 50% mediante incentivos del Departamento de Agricultura y el resto a través de un préstamo comercial.

INGRESOS

(En forma de párrafo)

Definición: Los ingresos representan la proyección de ventas y cualquier otra fuente de entrada económica que contribuye al sostenimiento del negocio.

Instrucciones:

- **Explicar las fuentes de ingresos principales y secundarias** del negocio.
- **Describir factores que pueden influir en las proyecciones**, como estacionalidad o tendencias de consumo.
- **Justificar cómo el crecimiento del mercado afectará los ingresos futuros.**

Ejemplo:

Los ingresos de la empresa provendrán principalmente de la venta de productos agrícolas en supermercados y mercados locales, con un crecimiento proyectado del 20% anual. Además, se generarán ingresos adicionales mediante la venta de productos procesados, como mermeladas y jugos naturales, lo que permitirá diversificar las fuentes de entrada económica. Se espera que la demanda aumente durante los meses de cosecha, lo que incrementará las ventas en un 30% en el tercer trimestre del año.

ANEJOS

(Séptima Parte de la Guía Agroempresarial, ver lista)

- Resumé de Personal Clave
- Incorporación/Registro Legal
- Registro de Comerciante
- Permisos
- Licencias
- Tenencia Legal o Contrato de Arrendamiento
- Seguro Social Patronal
- Certificación Bonafide
- Otros