



## Guía de plan de negocio

Nombre:

Datos de contacto:

Fecha:

Año de explotación:

### Resumen

Esta parte será la última que escribe para resumir el plan de una manera general. Preséntese, describe su finca, lo que va a hacer, cuánto dinero necesita y cuánto predice ganar. Esta parte es una de las más importantes de su plan de negocio y ella, junta con la información de financiación, pueden ser las únicas partes de su plan que lee un posible inversor; así es fundamental que esta parte se escriba con mucho cuidado.

### Descripción general del negocio agrícola (quién forma parte de su equipo y por qué)

- La historia de la finca
- Su experiencia y formación académica
- La plantilla actual así como las necesidades y gastos previstos
- Plan de explotación (el día a día): ¿Se explotará a tiempo completo? ¿Cuáles son los trabajos no relacionados a la finca que usted o su(s) socio(s) emprenderán? ¿Cómo será el trabajo de una semana típica?
- Objetivos – a corto y largo plazo (5 a 10 años).

### Valores y declaración de objetivos

Presente de forma concisa por qué existe su negocio. Intente escribir desde el punto de vista de uno de sus clientes, y no escriba demasiado. Si no está seguro de lo que debería escribir, haga este ejercicio:

- Llene los siguientes blancos: "Dentro de los próximos \_\_\_\_ años, convertir \_\_\_\_\_ (nombre del negocio) en un negocio de \$\_\_\_\_\_ (ventas anuales) que provee \_\_\_\_\_ (descripción de productos y/o servicios) a \_\_\_\_\_ (describe a sus clientes)"
- Escriba esta versión tres veces: (1) utilizando sus propias palabras, (2) siendo increíblemente optimista, y luego (3) captando exactamente lo que quiere decir.

### Plan de finca

- Tipo de entidad empresarial (propietario único, sociedad general, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad en comandita, etc.)
- Los terrenos – enumere cada parcela, el total de acres, la ubicación, si está en propiedad o arrendamiento (adjunte los acuerdos de arrendamiento y describe los términos del arrendamiento)
  - Tierra de cultivo:

California Farmlink es una organización sin fines de lucro que proporciona a los agricultores las herramientas necesarias para comprar tierra, acceder a capital, y mejorar sus habilidades de gestión de su negocio y sus fianzas.

Visite a nuestra página web para más información:

[www.cafarmlink.org](http://www.cafarmlink.org)

- Número de acres plantados (de regadío y de secano)
- Los cultivos que están por plantar en cada parcela, el número de acres para cada cultivo, los rendimientos pasados y esperados, precio por unidad estimado, los ingresos totales por parcela
- Ganado:
  - Presente el número total por clasificación (vacas, toros, vaquillas, etc.), si están en propiedad o arrendamiento, el número de críos por producir, las libras por animal en venta, el precio por libra estimado
- Prácticas de conservación
- El equipo que necesita y la fuente (en propiedad, arrendamiento, de la familia, contratación especial, etc.)
- Necesidades futuras de tierra, si se aplican (incluya planes para comprar o alquilar tierra adicional)

## Productos y servicios

Lo que crece y vende (los cultivo específicos, productos de valor añadido, agroturismo, etc.)

## Plan de marketing

- Análisis del mercado y una descripción general competitiva (explique contra quién compite y cómo usted aporta lo necesario para su nicho)
- Plan de ventas (cómo y dónde vende sus productos – ¡sé específico!)
- Plan de marketing a largo plazo
- Cambios previstos en las prácticas de marketing

## Seguros

- Responsabilidad civil – cantidad y tipo (general, de producto, etc.)
- Vida – cantidad, tipo, quién tiene cobertura
- Salud – tipo, nombre del plan, cobertura
- Cultivo – ¿qué tipo? (granizo, multirriesgos, etc.) cantidad de cobertura, coste, agente, y empresa

## Planes de expansión (en el caso de que los tiene)

- Planes de comprar o alquilar bienes inmuebles adicionales
- La fuente de capital propuesta y los planes de reembolso
- Las compras de equipo – fecha, unidad, coste y tipo de financiación

## Riesgos críticos

Describa los riesgo con los que se enfrenta su negocio, así como su plan para superar estos riesgos.

## Necesidades e información económicas

- Un conjunto completo de registros de ingresos y gastos (“Estado de ganancias y pérdidas”) del año actual y los últimos tres años. ¡No olvide incluir los flujos de ingresos no agrícolas!
- balance general/declaración de patrimonio (cómo se encuentra ahora su negocio; incluye todos los activos y pasivos del negocio, y la equidad del dueño)

- Presupuesto del flujo de efectivo durante los próximos tres años. Preséntelo en hojas de cálculo mensuales.
- Requisitos crediticios
- Necesidades económicas previstos, incluso gastos personales de subsistencia
- Nota: Puede resultarle muy útil predecir tres escenarios económicos distintos: uno optimista, otro realista y el tercer del peor de los casos (p.ej. si no tiene un plan para manejarlo, puede que el plan no le interese al inversor).