

PLAN PARA LA EMPRESA AGRÍCOLA

Myrna Comas Pagán, Ph.D.
Catedrática Jubilada
Depto. Economía Agrícola y Sociología Rural
Servicio de Extensión Agrícola
UPR - Recinto Universitario de Mayagüez

Objetivos de la presentación

- El participante reconocerá la importancia de realizar un plan para la empresa agrícola
- El participante podrá identificar las partes para redactar un Plan para el Establecimiento y/o Desarrollo de la Empresa Agrícola utilizando un ejemplo de empresa agrícola.



Objetivos del Plan de la Empresa Agrícola

- recursos disponibles y necesarios
- capacidad productiva del negocio
- potencial de ventas del producto
- capacidad de repago de la empresa
- justificar inversión en la empresa



1

- Idea

2

- Estudio de viabilidad conceptual

3

- Estudio de viabilidad del mercado

4

- Estudio de viabilidad técnica y ambiental

5

- Estudio de viabilidad financiera

- Plan para el Establecimiento y Desarrollo de la Empresa Agrícola.

Fuentes de ideas



- Interés personal
- Condiciones económicas
- Condiciones de mercado



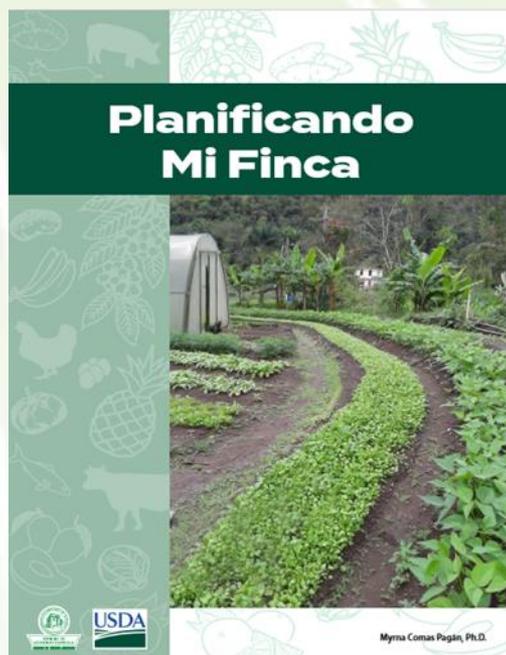
Iniciando o expandiendo el proyecto agrícola



- ¿Cual es la situación actual de la empresa que usted quiere desarrollar?
- ¿Cuales son los costos de establecer un proyecto agrícola?
- ¿Se podrán generar suficientes ingresos para su sostenimiento?
- ¿Qué requisitos y recursos hay para establecer y operar el proyecto?
- ¿Quién me puede ayudar?



Plan para establecimiento y desarrollo de empresa agrícola



<https://www.uprm.edu/agriculturaurbana/>

Plan de Negocios

- Es una guía para el empresario. Es un documento donde se describe un negocio que se va a establecer o desarrollar, se analiza la situación de mercado y se establecen las acciones y estrategias que serán implantadas. Este se realiza para proyectos nuevos o para la expansión o modificación de uno existente.



Página de presentación

nombre de la empresa

logotipo

representante

dirección postal

dirección física

dirección electrónica

teléfono

Nombre de la empresa
Plan para el Establecimiento y/o
Desarrollo de la Empresa Agrícola

Nombre
Dirección postal
Dirección física del proyecto

Número Teléfono
Email

**Borichocolate, Inc.
Plan de Negocios**

**Apartado 634
Barrio Almacigo, Carr 354 Km 4.0
Ponce, PR 00677**

**787-835-2334
borichocolate@gmail.com**



Resumen del proyecto



- Información del proponente
- Descripción de la empresa
- Misión
- Visión
- Objetivos
- Estructura legal del negocio agrícola
- Ubicación del proyecto
- Información del producto
- Información del mercado
- Operación de la empresa

Resumen empresa Borichocolate, Inc.



- Borichocolate, Inc. es una corporación íntima organizada bajo los estatutos del Gobierno de Puerto Rico. Esta se dedicará a la producción de cacao fino o de aroma y luego a la producción de chocolates. El representante de la empresa es el Sr. Ángel V. Rodríguez, quien labora en la empresa de construcción pero tiene experiencia trabajando en fincas con cultivos de plátanos, café y cacao. El Sr. Rodríguez ha tomado cursos de producción de cacao y de administración de fincas.
- Esta empresa está localizada en el Barrio Almacigo, carretera 354, Ponce, Puerto Rico. La empresa cuenta con una finca de 54 cuerdas de terreno con una topografía variada. Para la siembra de cacao se han identificado unas 10 cuerdas con topografía llevadera las cuales se encuentran en pastos. Los suelos en las 10 cuerdas son profundos, fértiles, con mucha materia orgánica. El declive del terreno no es mayor de 40% y tiene buen drenaje y pH 5.3. Esto facilita el manejo del suelo y la siembra de cacao.
- Originalmente se venderá cacao fino, luego se propone vender barras de “dark chocolate” y mezclas utilizando la marca BoriLate. La misión de la empresa es *Vender un producto gourmet - 100% puertorriqueño, con exposición a nivel nacional. Con bases estratégicas en producción eco amigable, cosecha de alto rendimiento y valor.* La visión de la empresa es *Ser una empresa agrícola líder en Puerto Rico en producción de cacao fino con miras a convertirse en una chocolatera de gran prestigio y reputación.*
- Con la variedad de cacao que se propone sembrar y la diversidad de chocolates se impactarán varios segmentos del mercado (chocolateros, gift shop y otros) pero el mercado meta nos da una venta potencial de 200 quintales de cacao y 200 cajas de chocolates premium. Estos pueden generar un ingreso neto de \$100,000.

Información de la empresa

- Nombre de la empresa
- Dirección física y postal
- Teléfono y correo electrónico
- Organización legal del negocio
 - propietario individual
 - sociedad especial
 - cooperativa
 - corporación
 - LLC
- Número de Registro de Comerciante
- Número de Seguro Social Patronal
- Certificado de Agricultor Bonafide
- Si es corporación
 - Certificado de incorporación
 - Resolución corporativa
 - Certificado de cumplimiento
- Evidencia de cumplimiento con otras agencias
 - Departamento de Hacienda
 - DTRH
 - CFSE
 - CRIM

Datos de la empresa

Borichocolate, Inc.

Barrio Almacigo, en la
carretera 354 en Ponce,
Puerto Rico
Apartado 634, Ponce, PR

787-835-2334
Borichocolate@gmail.com

Corporación
132678
12/jun/2021

- Número de Registro de Comerciante
- Número de Seguro Social Patronal
- Evidencia de cumplimiento con otras agencias
 - Departamento del Trabajo
 - CFSE
- Certificado de Agricultor Bonafide
(Incluir documentos tenencia legal, certificados o evidencia en Anejos)
- Si es una corporación debe incluir
- Certificado de incorporación
- Resolución corporativa
- Certificado de cumplimiento

Información del representante de la empresa

- Nombre del representante o representantes de la empresa
- Preparación académica
- Experiencia de empleo
- Dirección postal
- Teléfono
- Dirección residencial



Representante de Borichocolate, Inc.



Sr. Ángel V. Rodríguez

- Presidente de Borichocolate, Inc.
- Labora en la empresa de construcción
- Tiene experiencia trabajando en fincas con cultivos de plátanos, café y cacao.
- Ha tomado cursos de producción de cacao y de administración de fincas.
- Dirección residencial - Barrio Almacigo, en la carretera 354 en Ponce, Puerto Rico
- Dirección postal - Apartado 634, Ponce, PR
- Teléfono - 787-835-2334
- Correo electrónico – arodriguez.borichocolate@gmail.com

Información del lugar donde esta o se establecerá la empresa

- Localización
 - barrio-sector
 - número de carretera
 - kilómetro
 - pueblo



Información del lugar donde establecerá la empresa

- Tenencia
 - Propio
 - Alquilado
 - Usufructo
- Espacio disponible
- Uso actual



Información del lugar donde establecerá la empresa

- Infraestructura
 - Estructuras
 - Accesos a carreteras
 - Servicio de agua
 - Servicio de energía eléctrica
 - Otros



Información del lugar donde se desarrollará la empresa Borichocolate, Inc.

- Tenencia
 - Terreno propio (en Anejo incluir copia de documento que da derecho a la tenencia legal)
- Espacio disponible – Finca de 54 cuerdas de las cuales se utilizarán 10 para el proyecto de cacao
- Uso actual – 10 cuerdas en pastos, 40 cuerdas en barbecho, 4 cuerdas estructuras y caminos
- Tipo de suelo
 - profundos, fértiles, con mucha materia orgánica, declive no mayor de 40% y buen drenaje; pH 5.3 (recomendado para este producto es de 5.0-6.5)



Información del lugar donde desarrollará la empresa Borichocolate, Inc.

- Infraestructura

- Estructuras – hay un almacén antiguo de madera; no hay facilidades de baños
- Acceso a carreteras – la finca tiene acceso a la Carr. 354 en el Km. 6.1, hay que reconstruir los caminos dentro de la finca
- Servicio de agua –depende de un manantial
- No hay servicio de energía eléctrica dentro de la finca
- Otros



Descripción de la empresa



- datos históricos
- descripción de otras empresas existentes en el área
- resumen de los planes de la empresa
 - ¿qué?
 - ¿cómo?
 - ¿cuándo?
 - objetivos de la empresa

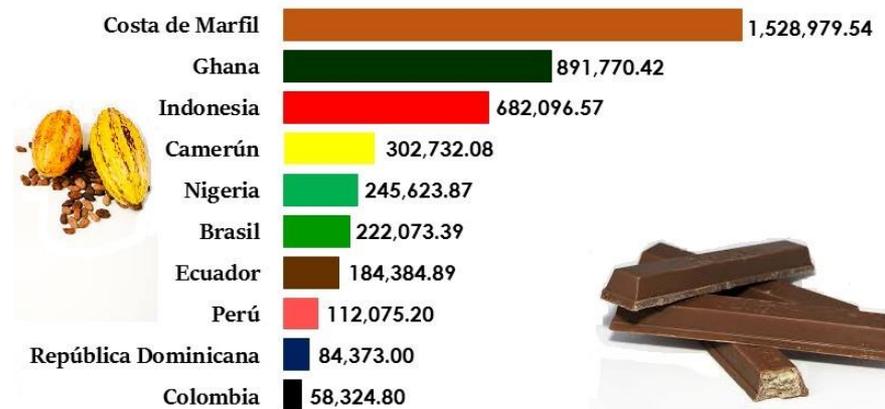


Datos del mercado global de cacao



- Datos económicos
 - A nivel global
 - A nivel de país
 - A nivel de la empresa

Principales productores de granos de cacao en 2016, por valor en la producción (miles de dólares)



Principales productores de cacao en el mundo



Mano de obra infantil =
Costos de producción bajos

Datos del mercado mundial de cacao

- 6.5 millones de pequeños agricultores producen el 90% de la cosecha mundial
- Para 50 millones de personas el cacao es su principal sustento, pero este solo genera poco mas del 30% de lo que necesitan para vivir
- Su precio ha subido hasta \$3,000/tonelada o sea \$1.50/libra
- Categorías para venta de cacao
 - Cacao fino o de aroma (Criollo y Trinitario)
 - Cacao común (Forastero)

Precios internacionales del cacao en grano

Cada 15 días - 2017



Precios por tonelada

	Londres Libra Esterlina		Nueva York Dólar	
Enero 3	1.776,33		2.167,33	
Enero 16	1.811,33		2.212,67	
Enero 31	1.707,33		2.101,33	
Febrero 01	1.707,33		2.115,67	
Febrero 15	1.635		1.993,33	
Febrero 28	1.563,33		1.918	
Marzo 01	1.561		1.923,67	
Marzo 15	1.694,67		2.053	
Marzo 31	1.688		2.091,33	
Abril 03	1.698		2.106,33	
Abril 17	1.540,83		1.935	
Abril viernes 21	1.478,67		1.859	

Producción y mercadeo de cacao en Puerto Rico (2018/19)

Producción

- 34 agricultores
- 97.8 cuerdas
- Producción 64.03 qq
- Valor de la producción - \$13,665
- Cacao fino o de aroma
- Producto final
 - BARRAS DE CHOCOLATE
 - Vino
 - Té

Mercadeo

- Cacao
 - Nichos de mercado en Estados Unidos
 - Chocolate Cortés
- Chocolate y otros subproductos
 - Ferias agrícolas
 - Comercio local
 - Área turística
- Proyectos agroturísticos

Importaciones de cacao y derivados a Puerto Rico, 2017

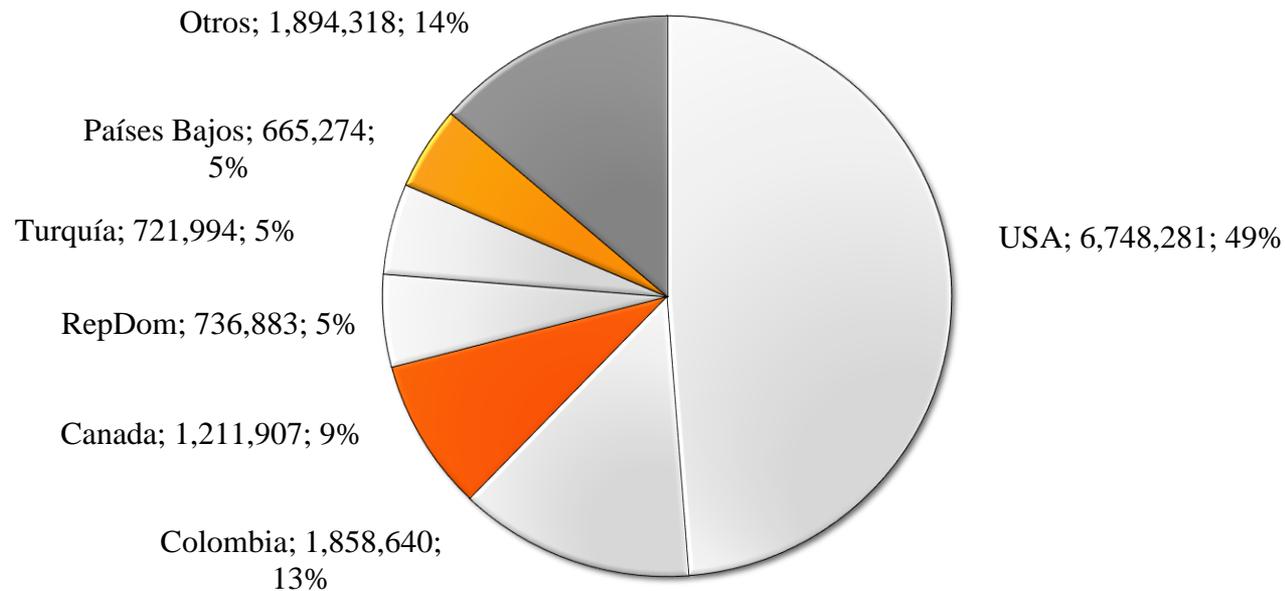


- Grano o habas de cacao (en el 2017 no hubo importaciones)
- Cáscara de cacao
 - Estados Unidos 263,336 kg a \$.99/kg promedio
- Pasta de cacao
 - Estados Unidos 42,735 kg a \$2.31/kg promedio
- Manteca, grasa o aceite de cacao
 - Estados Unidos 70,743 kg a \$1.91/kg promedio
 - República Dominicana 9,023 kg a \$4.44/kg promedio
- Polvo de cocoa
 - Estados Unidos 83,911 kg a \$3.88/kg promedio
 - República Dominicana 18,667 kg a \$4.61/kg promedio
 - Suiza 720 kg a \$12.44/kg promedio

Importaciones de chocolates y otros derivados hacia Puerto Rico , 2017



kilogramos



Borichocolate, Inc.



- Empresa emergente
- La empresa no tiene experiencia en la producción de cacao pero su representante si.
- Producto original cacao
 - Cacao fino o de aroma (Criollo y Trinitario)
- Producto futuro barras de chocolate fino

Misión y Visión



- Misión - ¿Para que existe la empresa?
- Visión - ¿Cómo esperas que los demás vean la empresa?

Misión y Visión Borichocolate, Inc.



- Originalmente se venderá cacao fino, luego se propone vender barras de “dark chocolate” y mezclas utilizando la marca BoriLate.
- La misión de la empresa es *Vender un producto gourmet - 100% puertorriqueño, con exposición a nivel nacional. Con bases estratégicas en producción eco amigable, cosecha de alto rendimiento y valor.*
- La visión de la empresa es *Ser una empresa agrícola líder en Puerto Rico en producción de cacao fino con miras a convertirse en una chocolatera de gran prestigio y reputación.*

Operación de la empresa

- Objetivos de la empresa a corto, mediano y largo plazo
- Factores que puedan afectar la operación de la empresa y cómo ha cumplido con la reglamentación vigente
- Se definen las estrategias para adquirir recursos
- Se recomienda preparar un organigrama de las etapas o proceso de producción y un itinerario de trabajo

Hoja de trabajo: Operación de la empresa

Objetivos de la empresa

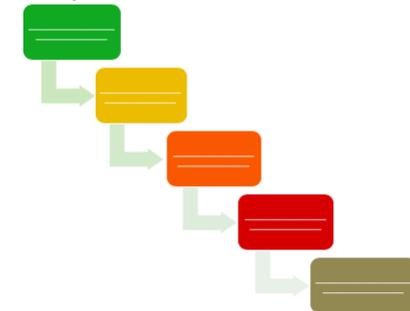
Incluir información sobre el cumplimiento con las leyes y reglamentos estatales y federales aplicables.

Inventario de recursos disponibles y necesarios

TIERRAS			
Cantidad de cuerdas	Tenencia legal	Tipo de suelo	Topografía
TERRENO DEDICADO A COSECHAS			
Cuerdas sembradas	Cultivos sembrados	Varietades sembradas	Etapas de producción
TERRENO DEDICADO A LA CRIANZA DE ANIMALES			
Cuerdas	Razas	Uso (cría o engorde)	Métodos de producción
TERRENO EN BARBECHO		Cuerdas	
ÁREAS ECOLÓGICAS		Cuerdas	
ÁREAS CON INFRAESTRUCTURA		Cuerdas	
FUENTE DE AGUA		Cuerdas	
INVENTARIO DE ESTRUCTURAS			
Estructura	Descripción	Año de construcción	Costo inicial
Sistema de túneles			
Umbielcos			
Cercas			
Bebederos			
Casas de bombas			
Cepos			
Almacenes			
Áreas de empaque			
Áreas de proceso			

INVENTARIO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	
Tractores	
Implementos	
MANO DE OBRA DISPONIBLE	
Diestra	
No diestra	

Proceso de producción



Presentar y describir el diagrama de operación de la empresa.

Objetivos de Borichocolate, Inc.



- ✓ Primer año establecer 2 cuerdas de cacao fino utilizando técnica de producción orgánica.
- ✓ Segundo año establecer 2 cuerdas más de cacao. Producir 2,500 libras de cacao fino.
- ✓ Tercer año aumentar producción a 4,000 libras de cacao fino.
- ✓ Cuarto año comenzar a procesar cacao como barras de chocolate fino.
- ✓ Quinto año establecer proyecto agro turístico.

Evaluación de alternativas de producción

- Recursos disponibles y necesarios
- Equipo y maquinaria necesaria
- Localización de las facilidades y diseño
- Técnicas de producción a utilizar
- Organización del trabajo
- Nivel de producción



Estimación de costos

Radiografía de la producción



Inventario de Recursos

Hoja de trabajo: Operación de la empresa

Objetivos de la empresa

Incluir información sobre el cumplimiento con las leyes y reglamentos estatales y federales aplicables.

+ Inventario de recursos disponibles y necesarios

TIERRAS				
Cantidad de cuerdas	Tenencia legal	Tipo de suelo	Topografía	
TERRENO DEDICADO A COSECHAS				
Cuerdas sembradas	Cultivos sembrados	Variedades sembradas	Etapas de producción	Métodos de producción
TERRENO DEDICADO A LA CRIANZA DE ANIMALES				
Cuerdas	Razas	Uso (cría o engorde)	Métodos de producción	
TERRENO EN BARBECHO		Cuerdas		
ÁREAS ECOLÓGICAS		Cuerdas		
ÁREAS CON INFRAESTRUCTURA		Cuerdas		
FUENTE DE AGUA				
INVENTARIO DE ESTRUCTURAS				
Estructura	Descripción	Año de construcción	Costo inicial	
Sistema de túneles				
Umbráculos				
Cercas				
Bebederos				
Casas de bombas				
Cepos				
Almacenes				
Áreas de empaque				
Áreas de proceso				



CACAO ORGÁNICO, FINO Y AROMÁTICO

Técnica de producción

Proyecto para Agricultores(as), Ganaderos y Veteranos Socialmente Desventajados, 2021.

“This material is based upon work supported by USDA/OPPE under Award Number: AO212501x443G010”

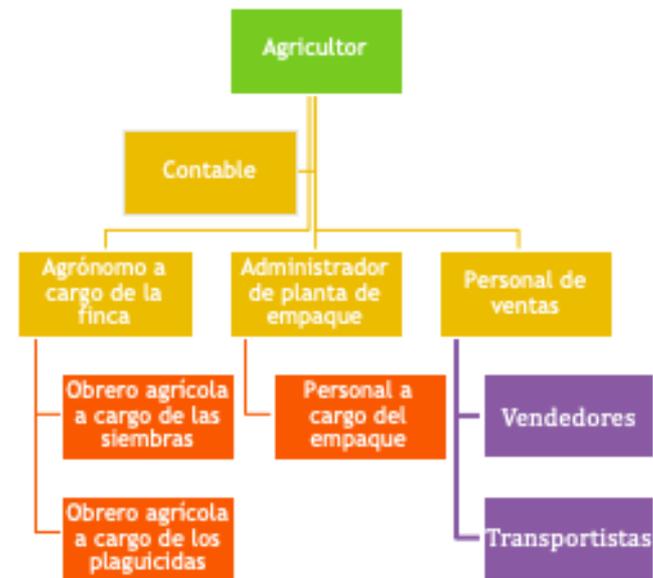
Prácticas de producción



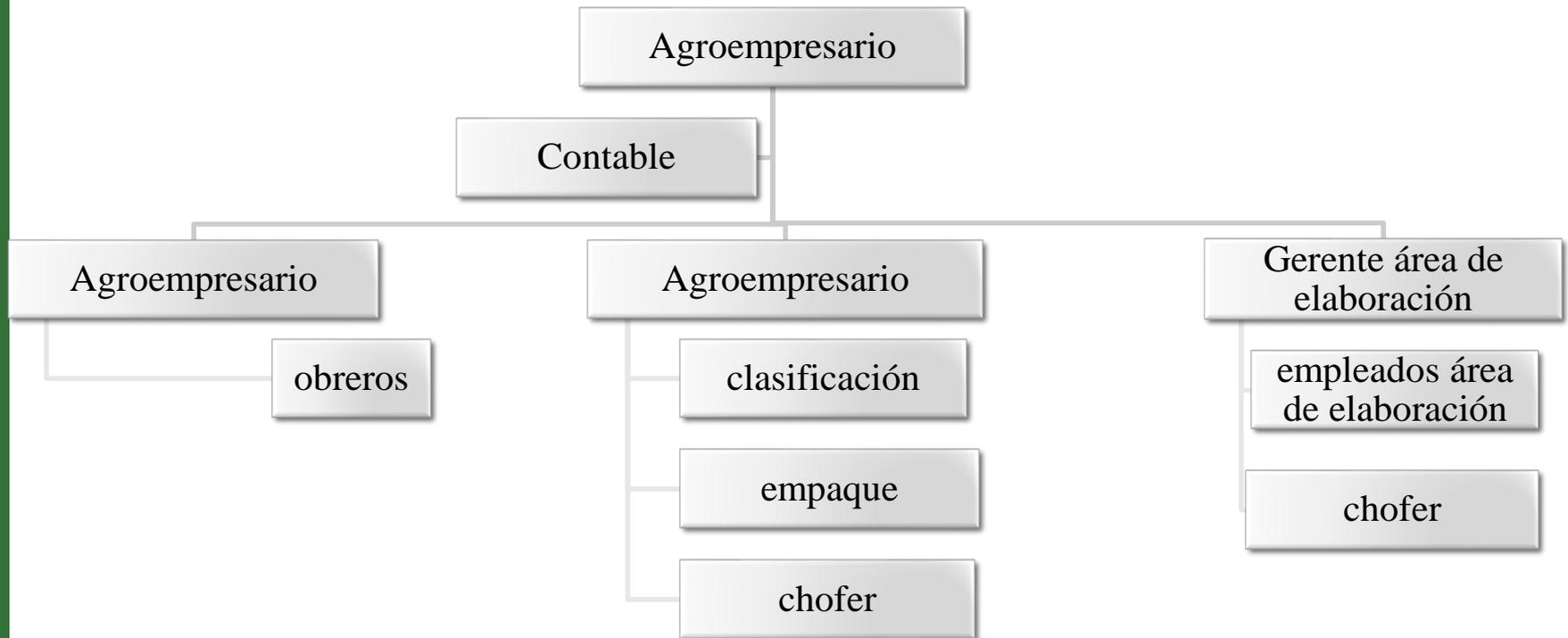
Administración de mano de obra

En esta parte se presenta un diagrama operacional de la empresa que incluye el personal que trabajará en el proyecto. Algunos de éstos pueden ser:

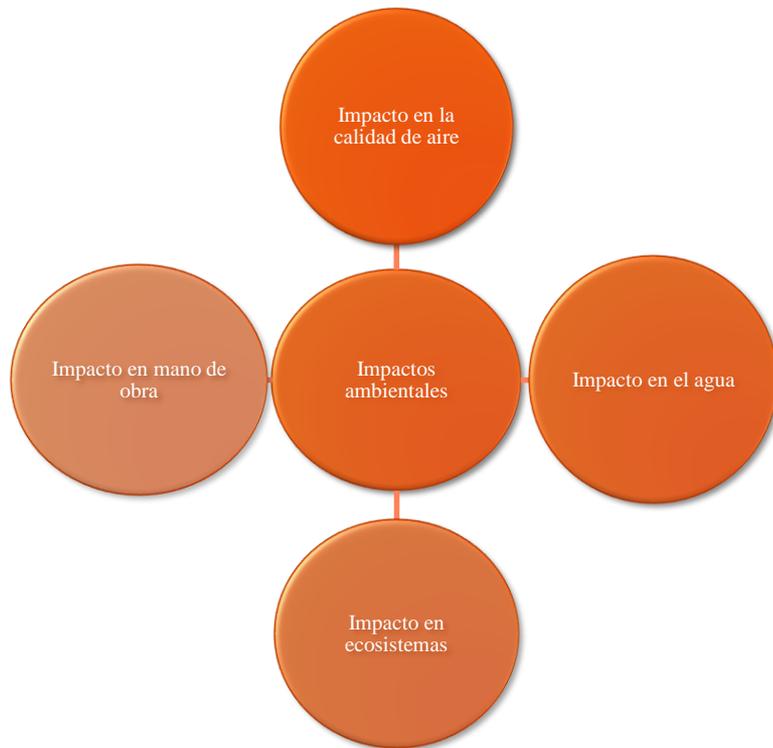
- Administrador
- Secretaria
- Contable
- Obrero agrícola con o sin destrezas especiales y operador de maquinaria



Organigrama Borichocolate, Inc.



Emprendiendo en armonía con el ambiente



- Inventario de recursos
- Identificación de posibles impactos ambientales
- Estrategias para reducir impactos negativos
- Regulaciones ambientales

Obligaciones ambientales para Borichocolate, Inc.



Agencia reguladora

Impacto que regula

Oficina de Gerencia
y Permisos

Manejo Sistema Integrado de
Permisos

Departamento de
Agricultura

Remoción corteza terrestre
Licencia de plaguicidas

Descripción del mercado



Segmentación del mercado



Características	Variables
Institucionales	gobierno (estatal, federal), empresa privada (intermediarios, plantas de proceso, distribuidores, mayoristas, supermercados, empresas de servicio de comida)
Demográficas	edad, sexo, escolaridad
Geográficas	ubicación geográfica de compradores, mercados agrícolas
Económicas	número actual de compradores, número potencial de compradores, nivel de ingresos, volumen de ventas, frecuencia de las compras
Culturales y psicológicas	hábitos de compra, usos del producto, factores que afectan la compra

Mercado meta

- Se relaciona con las necesidades que tienen las empresas de seleccionar de un segmento de mercado, la población o grupo de consumidores a los cuales se quiere llegar. Al **MERCADO META** también se le conoce como **MERCADO OBJETIVO**.



Estimado de los consumidores potenciales y el tamaño del mercado para chocolates finos.



Pasos	Cantidad	Metodología
1. Mujeres entre 25-54 años e ingresos mayores de \$35,000	31,859	Se estimó el porcentaje de personas por desglose de edad, se ajustó por la variable sexo y por ingresos
	50%	Se asume que sólo el 50% de esta población consume chocolate fino
Consumidores potenciales	15,929	Consumidores potenciales de chocolate fino
Tamaño mercado PR	2,685,093	30,512,421 libras * 8.8% mercado gourmet

Mercado probable chocolate



- 15,929 personas con un gasto promedio de \$6 al año tendríamos un mercado probable de \$95,574 si fuéramos a vender directamente al consumidor. Este gasto promedio se puede obtener de entrevistas a los consumidores
- Si vamos a vender a través de supermercados utilizamos el tamaño del mercado por el precio de venta al detallista en ese caso sería:
 - $15,929 * \$4.00 = \$63,716$
- El precio de venta a los detallistas se puede obtener de entrevistas a representantes de los puntos de venta.

Demanda potencial

Tamaño total del mercado para un producto en un momento específico. Representa el límite superior del mercado para un producto. Generalmente se mide por el valor de las ventas o el volumen de ventas.



Demanda potencial



Para estimar la demanda potencial se tomó en consideración lo siguiente:

- Total tamaño del mercado de PR – 2,685,093 libras
- Consumidores potenciales – 15,929
- Población de Puerto Rico – 3,195,153

Demanda potencial = (consumidores potenciales/población de Puerto Rico)* tamaño del mercado

- $(15929/3195153) * 2,685,093 = 13,386$ libras

Análisis de la oferta

Paso 1. Análisis estadístico que toma en consideración cuanto se produce, importa y exporta para determinar el consumo potencial.

Paso 2. Analizar la competencia - proceso que una empresa realiza para saber cómo actuar en el ambiente competitivo, el cual empieza reconociendo a sus competidores para determinar cuáles son sus principales objetivos, estrategias, puntos débiles y fuertes.

Análisis FODA (SWOT Analysis)



Fortalezas

Puntos fuertes, capacidades, recursos y ventajas de una empresa



Oportunidades

Factores del entorno que son positivos y favorables para la empresa,

Debilidades

Puntos débiles y aspectos desfavorables de una empresa.



Amenazas

Factores del entorno que ponen en peligro a la empresa



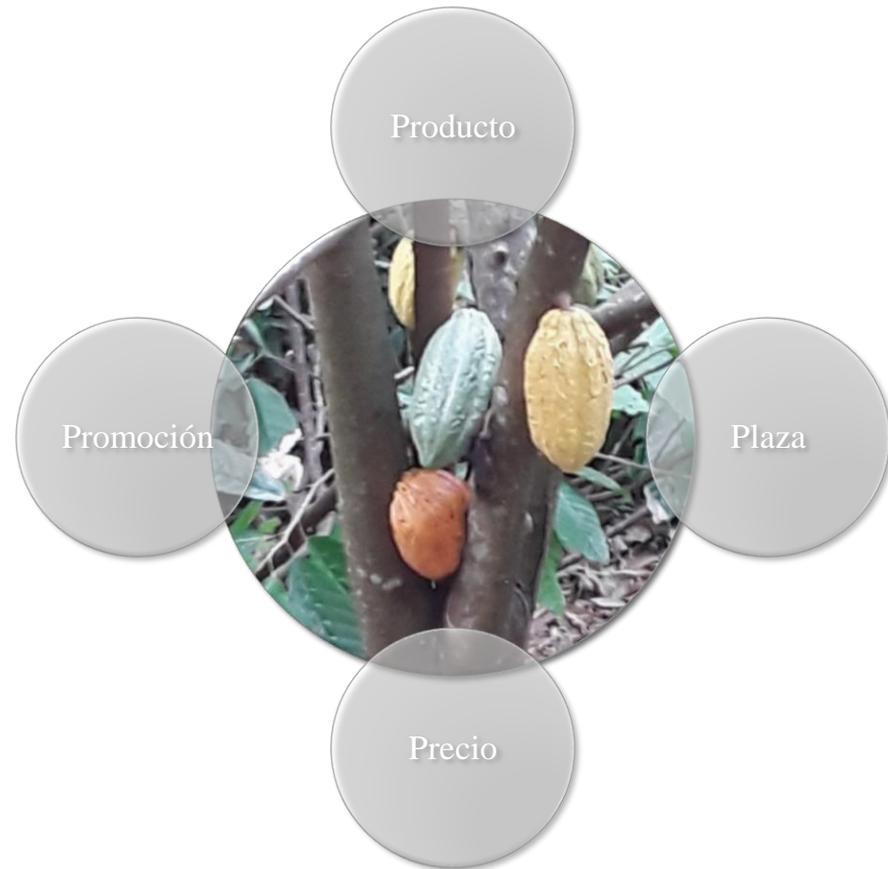
#BoliviaEmprende

Competencia Borichocolate, Inc.

- Chocolate Cortes



Estrategias para la penetración al mercado





¿Qué motiva al consumidor?

¿Qué motiva al consumidor?

Satisfacer sus gustos y preferencias
Experimentar cambios, ser diferente
Encontrar productos confiables
Encontrar productos seguros
Mejorar la salud
Ahorrar tiempo en la preparación de alimentos

¿Cómo el mercadeo agrícola lo puede satisfacer?

Ofrecer diversidad de producto
Ofrecer variedad de productos-básico gourmet
Identificación con marca
Presentar fecha de expiración o de empaque
Incluir ingredientes en la etiqueta
Incluir valores nutricionales en la etiqueta
Vender alimentos precocidos o listos para el consumo

ASORE y MIDA. (2018). *Estudios del consumidor*.

Diferenciación de producto



- Estrategia de mercadeo que trata de crear una percepción sobre el producto de manera única con respecto a la competencia. Intenta resaltar los atributos o características del producto, ya sean accesorias o sustanciales, de forma que el cliente perciba el producto como único.



Diferenciación del Producto

Diferenciación

Variedades

Producto

Procesos

Empaques

Marcas

Diferenciación por variedades



Diferenciación por producto y por procesamiento

cacao

- cascara de cacao
- pasta de cacao
- manteca de cacao, grasa, aceite
- polvo



chocolate

- sirop
- barras
 - sin azúcar
 - con azúcar
- licor
- aceites
- miel
- te



Diferenciación por empaque



CACAO EN POLVO ORGÁNICO

\$120.00 - \$220.00

Descripción: Granos de cacao fermentados y secados provenientes del árbol cacaotero, planta originaria de América.

Origen: México



Diferenciación por marca



Requisitos de etiqueta

- Identidad del alimento
- Lista de ingredientes
- Nombre y dirección de la empresa/negocio que manufactura el producto
- Información nutricional
- Contenido neto
- Información de alergenos
- Otra información relevante
 - Ejemplo- Tipo de chocolate

Valor nutricional del chocolate



	Chocolate negro puro	Chocolate blanco
Kcal	509	547
Hidratos	47 g	58,8 g
Proteínas	5,3 g	8 g
Grasas	30 g	30,9 g
Colesterol	9 mg	23 mg
Fibra	15 g	0,8 g
Calcio	63 mg	270 mg
Magnesio	100 mg	26 mg
Potasio	397 mg	350 mg
Fósforo	287 mg	230 mg
Ácido Fólico	10 mg	10 mg
Vitamina A	6,67	26



Diferenciación por uso



- Cáscara: Hacer teses, postres.
- Cenizas de cáscara de cacao: Se utiliza como abono y para hacer jabones.
- Líquido que sale de fermentación: miel de cacao y vinos.
- Jugo de cacao: A partir de este se producen jaleas y mermeladas.
- Manteca de cacao. Se utiliza para elaborar confitería, en la industria farmacéutica y en la industria cosmética (labiales, cremas humectantes, jabones, champús, etcétera).
- Pasta o licor de cacao: Se utiliza para hacer chocolate.
- Polvo de Cacao: Este es utilizado para la preparación de alimentos como bizcochos, helados y galletas, también se usa en bebidas.
- Pulpa de cacao: Con esta se preparan bebidas alcohólicas y no alcohólicas.

Producto



- Corto Plazo
 - Semilla cacao fino orgánico empacado en sacos de yute
- Largo Plazo
 - Barras de chocolate fino empaque ecoamigable utilizando la marca de Borilate y marca DelPaís

Precio



El precio es la cantidad de dinero que un cliente paga por un producto. Este se determina tomando en consideración:

- Costos de producción
- Diferenciación del producto
- Precio de la competencia
- Estacionalidad de la producción
- Factores políticos a nivel local e internacional



Precios



- Semilla cacao Precio de penetración - \$1.60/libra en sacos de yute/precio al por mayor
- Barras chocolate fino Precio de penetración al por mayor \$4
- Barras chocolate fino Precio psicológico al detal \$5.99

Plaza



- Lugar donde se puede vender el producto agrícola. Incluye los canales de distribución. Incluye lugares de venta físicos y virtuales. En este se toman en consideración:
 - Canales de distribución
 - Estrategias de venta
 - Localización
 - Inventario
 - Transporte
 - Costos





E-Commerce Website for an Online Chocolate Store: The Nut Shoppe Chocolates



Plaza - Puntos de Venta



Promoción





Estrategias de promoción

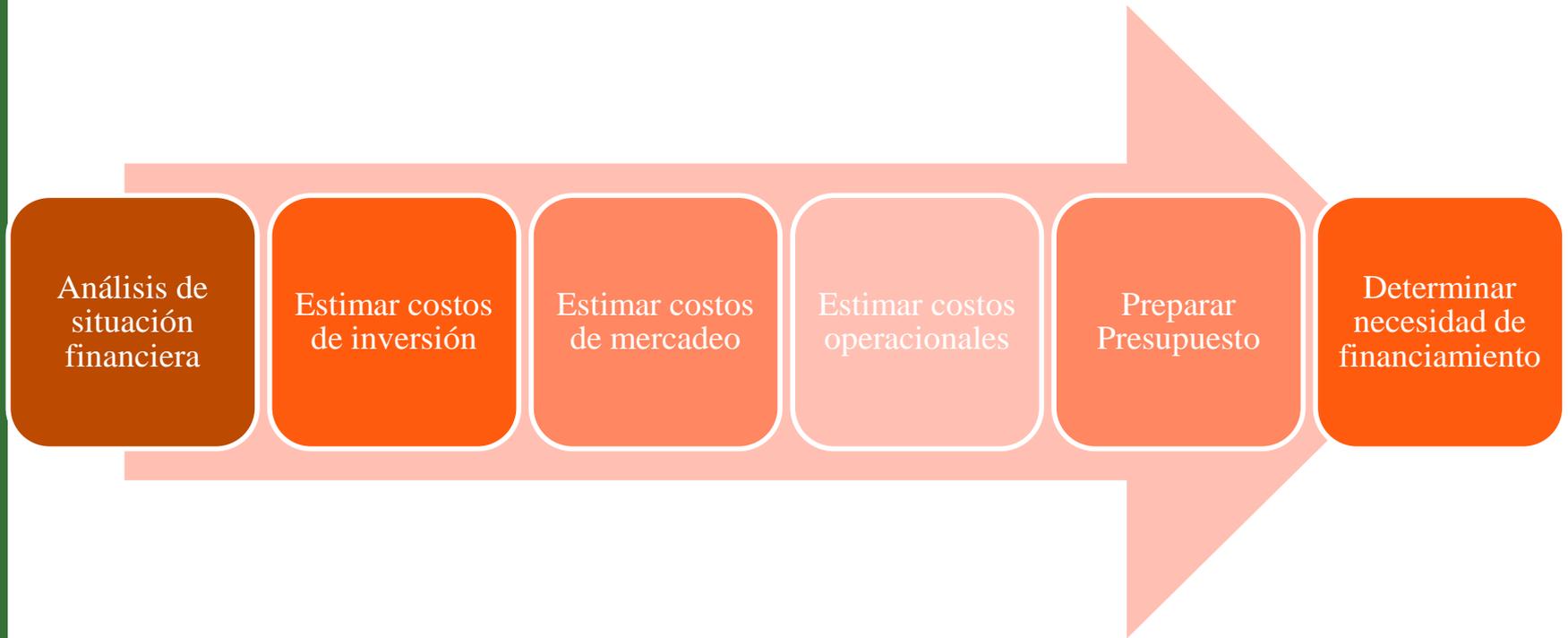
Contacto directo con clientes potenciales

- Productores de chocolates especiales
- Empresas de venta digital de dulces y dulcerías

Relaciones publicas

Mercadeo digital

Proceso para determinar necesidad de financiamiento



Plan financiero

En el plan financiero se incluye:

- Estado de situación financiera
- Estado de ingresos y gastos de la empresa (si ya está en operación)
- Presupuesto de la empresa o el presupuesto parcial en caso de expansión de la empresa, de construcción de estructuras o adquisición de animales de reemplazo, maquinaria o equipo

Estado de situación financiera			
ACTIVOS Todo lo que el proponente posee en un momento dado.		PASIVOS Todo lo que el proponente debe en un momento dado.	
Activos corrientes El efectivo y todos aquellos activos que se pueden convertir en efectivo rápido o que se van a utilizar en menos de un (1) año.	Efectivo	Pasivos de corto plazo Deudas que se deben pagar en menos de un (1) año.	Pago de préstamos que vencen en un año o menos
	Cuentas de ahorro		
	Cuentas por cobrar		
	Alimento de animales		
	Materiales		
	Productos listos para la venta		Tarjetas de crédito
			Contribuciones
			Renta
			Utilidades
Activos intermedios Maquinaria, equipo y animales que contribuyen al proceso productivo y no están anclados en la tierra.	Maquinaria	Pasivos de plazo intermedio Deudas que vencen de uno (1) a siete años.	Préstamos para la compra de maquinaria y animales de reemplazo
	Equipo		
	Vehículos		
	Animales de trabajo		
	Animales reproductores		
	Cultivos largo plazo		
Activos fijos Tierra y propiedades enclavadas.	Terreno	Pasivos de largo plazo Hipotecas y préstamos que vencen en más de siete años.	Hipotecas
	Edificaciones		
	Charcas		
	Sistemas de agua		
	Cepos		
TOTAL DE ACTIVOS Es la suma del valor de los activos corrientes, intermedios y fijos.		TOTAL DE PASIVOS Es la suma del valor de los pasivos de corto, intermedio y largo plazo. HABER NETO O EQUIDAD Porción de los activos que realmente le pertenece al proponente. TOTAL DE PASIVOS + EQUIDAD = TOTAL DE ACTIVOS	

Nombre de la empresa
Estado de Situación Financiera
fecha

ACTIVOS			PASIVOS		
Activos Corrientes			Pasivos de Corto Plazo		
Efectivo			Pago de préstamo		
Cuentas por cobrar			Pago de tarjeta de crédito		
Productos listos para venta			Pago a la casa agrícola		
Abono			Contribuciones		
Plaguicidas			Pago de utilidades		
Materiales					
Total Activos Corrientes			Total Pasivos Corto Plazo		
Activos Intermedios			Pasivos de plazo intermedio		
Maquinaria			Préstamo operacional		
Equipo			Préstamo equipo		
Vehículos			Préstamo maquinaria		
Cultivos en producción					
Total Activos Intermedios			Total Pasivos Plazo Intermedio		
Activos Fijos			Pasivos de Largo Plazo		
Terrenos			Hipoteca finca		
Edificaciones			Hipoteca estructuras		
Total Activos Fijos			Total Pasivos de Largo Plazo		
			TOTAL DE PASIVOS		
			HABER NETO O EQUIDAD		
TOTAL ACTIVOS			TOTAL PASIVOS + EQUIDAD		

Borichocolate, Inc.
Estado de Situación Financiera
14 de junio de 2022

ACTIVOS			PASIVOS			
Activos Corrientes			Pasivos de Corto Plazo			
Efectivo	\$200		Pago plazo de préstamo vehiculo	\$350		
Cuentas de ahorro	\$150		Pago de tarjeta de crédito	\$57		
Cuentas por cobrar	\$300		Contribuciones	\$150		
Materiales	\$310		Pago de agua	\$55		
Productos listos para la venta	\$750		Pago de luz	\$100		
Otros materiales	\$300		Pago teléfono e internet	\$55		
Total Activos CORRIENTES			\$2,010	Total Pasivos CORTO PLAZO		\$767
Activos Intermedios			Pasivos de plazo intermedio			
Vehículos	\$10,000		Balance préstamo compra vehiculo	\$5,000		
Equipo	\$10,000					
Total Activos INTERMEDIOS		\$20,000	TOTAL PASIVOS PLAZO INTERMEDIO	\$5,000		
Activos Fijos			Pasivos de Largo Plazo			
Terreno	-		Hipoteca terreno	-		
Estructura	\$30,000		Hipoteca estructura	\$10,000		
Total Activos FIJOS			\$30,000	TOTAL PASIVOS LARGO PLAZO		\$10,000
TOTAL ACTIVOS		\$52,010	TOTAL PASIVOS	\$15,767		
			EQUIDAD	\$36,243		
			TOTAL PASIVOS Y EQUIDAD	\$52,010		

Presupuesto

- Costos estimados
 - Terreno
 - Maquinaria
 - Estructuras
 - Equipo
 - Materiales
 - Mano de obra
 - Renta
 - Seguros
 - Mercadeo
 - Otros
- Ingresos estimados



Presupuesto

- Costos de inversión
- Costos operacionales
 - Materiales
 - Mano de obra
 - Otros
- Ingresos



Costos de inversión



	Costo	Vida Útil	Valor residual	Depreciación
Terreno		=	=	=
Estructura	100,000	30	(100,000*.10) = 10,000	$(C-VR)/VU$ (100,000- 10,000)/30= 3,000
Vehículo				
Tractor				
Equipo				
Equipo				
TOTAL COSTOS DE INVERSIÓN				
DEPRECIACIÓN TOTAL				

Costos operacionales



- Los costos operacionales se relacionan con la producción y se agotan por lo regular en menos de 1 año o en un ciclo de producción.

Si el activo se **COMPRA** es un Costo de Inversión.

Si el activo se **RENTA** es un Costo Operacional.

Costos operacionales

Materiales

- Semillas
- Abonos
- Plaguicidas
- Combustible y Aceites
- Materiales de Empaque
- Alimento animales
- Medicinas
- Otros

Mano de obra

- Salarios
- Obligaciones patronales

Otros

- Agua, energía eléctrica, Teléfono
- Mantenimiento
- Renta, Seguros, Impuestos
- Promoción



Costos de mano de obra

Salario

cantidad de * salario
horas trabajadas por hora

Obligaciones patronales

Seguro Social y Medicare

Seguro Obrero

Seguro por Desempleo

Seguro Choferil



Otros costos

- Utilidades
- Renta
- Reparación y mantenimiento
- Seguros
- Costos de transporte
- Costos misceláneos

Otros costos



Descripción				Costos
Utilidades				
Renta				
Seguros producción				
Reparación y mantenimiento				
Costos de transporte				
Costos misceláneos				
TOTAL OTROS COSTOS				

Ingresos estimados



Cantidad de producto a vender * Precio/unidad

Ingresos



	Cantidad	Unidad	Precio/unidad	Ingreso
Venta de producto				
Venta de producto				
Incentivos				
TOTAL DE INGRESOS				



Ingreso Neto

Total de Ingresos	\$xxx.00
-(Costos operacionales totales + depreciación total)	<u>xxx.00</u>
INGRESO NETO	\$xxx.00

Anejos

- Resume
- Referencias del proponente
- Certificado de incorporación
- Certificado Registro Comerciante
- Certificado “Good standing”
- Certificado de agricultor bonafide
- Mapa de la ubicación del proyecto
- Fotos de la finca y el producto
- Muestras del material promocional

Formulario de inscripción para el programa de desarrollo agropecuario de la Provincia de Formosa, Año Comprobatorio 2011. El formulario está dividido en varias secciones: datos personales, datos de la finca, datos de la familia, y una parte de calificación con preguntas de selección múltiple. Se observan algunos datos pre-llenados como el nombre 'FERNANDEZ' y la fecha '2011'. La parte de calificación incluye preguntas sobre el estado familiar, la actividad económica, y el tipo de cultivo. El formulario también contiene una sección de datos estadísticos con tablas para registrar información sobre la producción y el uso del suelo.

FORMALARGA		2011	
Lugar de origen		Formosa	
Fecha de nacimiento			
Domicilio			
Actividad económica			
Estado civil			
Nombres de los hijos			
Número de hijos			
Nombres de los hijos			
Número de hijos			
Nombres de los hijos			
Número de hijos			

Calificación

1. SI NO

2. Soltero/a o Viudo/a

3. Casado/a

4. Viudo/a

5. Separado/a

6. Otro

7. Si No

8. Si No

9. Si No

10. Si No

11. Si No

12. Si No

13. Si No

14. Si No

15. Si No

16. Si No

17. Si No

18. Si No

19. Si No

20. Si No

21. Si No

22. Si No

23. Si No

24. Si No

25. Si No

26. Si No

27. Si No

28. Si No

29. Si No

30. Si No

31. Si No

32. Si No

33. Si No

34. Si No

35. Si No

36. Si No

37. Si No

38. Si No

39. Si No

40. Si No

41. Si No

42. Si No

43. Si No

44. Si No

45. Si No

46. Si No

47. Si No

48. Si No

49. Si No

50. Si No

“PARA ABRIR NUEVOS CAMINOS,
HAY QUE INVENTAR,
EXPERIMENTAR, CRECER,
CORRER RIESGOS, ROMPER LAS
REGLAS, EQUIVOCARSE... Y
DIVERTIRSE”

Mary Lou Cook.