# Módulo 5 Aumentando el valor del negocio

# Herramienta 2 Plan de negocio

## Visión

|  |
| --- |
|  |

## Misión

|  |
| --- |
|  |

## Análisis del negocio frente a la competencia

¿Quiénes son sus competidores? ¿Qué productos ofrecen al mercado?

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Competidor | Calidad | Presentación | Precio | Marca |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Análisis del negocio** | |
| **Fortalezas** | **Debilidades** |
|  |  |
| **Análisis de la competencia** | |
| **Fortalezas** | **Debilidades** |
|  |  |

## Descripción general del negocio y sus actividades

Escriba una breve historia de la empresa

Tipo de negocio, ¿mayoreo o menudeo? ¿Manufactura o servicios?

¿Cuándo se fundó la empresa?

¿Cuál es la estructura legal de la empresa (Cooperativa, asociación, sociedad anónima, otro)?

¿Quiénes son los dueños de la empresa y cuál es su experiencia?

¿Qué necesidades del mercado va a cubrir?

¿Cómo están posicionados los productos y cuáles son los beneficios para los compradores?

¿Describa detalladamente que producto ofrece? (producto, variedad, tamaño, proceso, empaque, presentaciones, marca, certificaciones, etc.)

### Modelo de negocio / Business model canvas

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Asociaciones clave** | **Actividades clave** | **Propuestas de valor** | | **Relaciones con clientes** | **Segmentos de mercado** | |
|  |  |  | |  |  | |
| **Recursos clave** | **Canales** |
|  |  |
| **Estructuras de costos** | | | **Fuentes de ingresos** | | |
|  | | |  | | |

### Sondeo de mercado

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Evaluación de la necesidad de información** | | | | | | |
| **¿Qué información necesita sobre sus clientes actuales y potenciales para una correcta toma de decisiones? Coloque las tres que considere prioritarias:** | | | | | | |
| 1 | | | | | | |
|
| 2 | | | | | | |
| 3 | | | | | | |
|  | | | | | | |
| **Identifique dónde podría obtener dicha información:** | | | | | | |  |  |  |  |
| 1 | | | | | | |
| 2 | | | | | | |
| 3 | | | | | | |
|  | | | | | | |  |  |  |  |  |  | |
| **¿Requeriría de alguna investigación o estudio de mercado específico que complementara lo anterior?** | | | | | | |
| Sí, explique | | | | | | |  |  |  |  |  |  | |
| No, explique | | | | | | |
| **En caso afirmativo, ¿Qué tipo de investigación o estudio requeriría?** | | | | | | |
|  | | | | | | |
| **¿Cómo la puede obtener?** | | | | | | |  | | | | | | |
| Ej. Encuesta, focus group, entrevistas, observación simple, Etc… | | | | | | |
|  | | | | | | |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | | | | | | |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

## Determinación del precio de venta

Costo variable unitario

Costo fijo/ total de unidades producidas en un mes

Costo total (suma de costo fijo más costo variable)

Utilidad unitaria esperada

Precio de venta

## Canal de comercialización

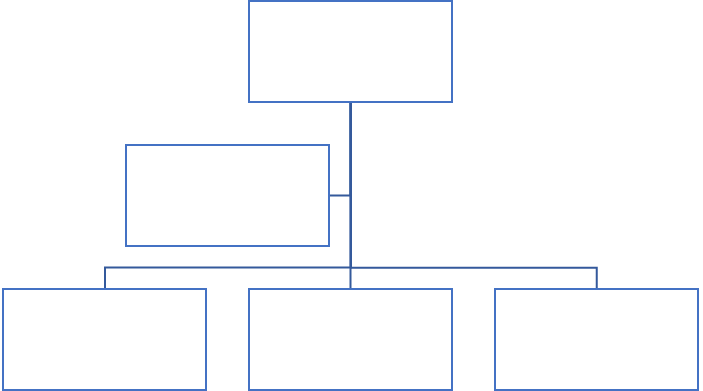
## Estimación de ventas (ejemplo 8 del manual)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Año | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Unidades |  |  |  |  |  |
| Precio |  |  |  |  |  |
| Valor |  |  |  |  |  |
| Unidades |  |  |  |  |  |
| Precio |  |  |  |  |  |
| Valor |  |  |  |  |  |

## Proceso productivo

## Estructura de la organización (organigrama)

Recordar que el órgano máximo es la Asamblea General, esta delega la autoridad en la Junta Directiva.



## Riesgos

|  |  |
| --- | --- |
| Riesgo | Medida de mitigación |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

## Registro de costos

### Costos variable

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| COSTO VARIABLE | | | | |
| Fecha | Producto | Costo unitario | Cantidad | Costo total |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

### Costos fijos

|  |  |
| --- | --- |
| COSTOS FIJOS  Período: | |
| Salarios |  |
| Alquiler |  |
| Energía eléctrica |  |
| Teléfono |  |
| Renta |  |
| Otros |  |
|  |  |
|  |  |

### Formato para registrar inversiones

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Fecha | Descripción | Valor | Tiempo de vida útil |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

### Formato para registrar ventas proyectadas por producto

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Fecha | Producto | Precio unitario | Cantidad | Valor total |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

### Formato para cálculo del costo de producción

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **COSTO VARIABLE** | | | | | |
| **Cantidad** | **Producto** | **Costo unitario** | **Costo total** | **Precio venta** | **Venta total** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Totales** | | |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Margen de contribución:** | | Venta total (-) Costo total | |  |  |
|  |  | Resultado (/) venta total | |  |  |
|  |  | Resultado (x) 100 | |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **COSTOS FIJOS** | | | | | |
| Salarios | | | | |  |
| Alquiler | | | | |  |
| Agua | | | | |  |
| Luz | | | | |  |
| Teléfono | | | | |  |
| Otros | | | | |  |
| **Total costos fijos** | | | | |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **UTILIDAD MENSUAL** | | | | | |
| Venta del mes | | | | |  |
| Suma del costo variable y costo fijo | | | | |  |
| Utilidad del mes | | | | |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **RENTABILIDAD** | | | | | |
| Utilidad mensual/ventas del mes | | | | |  |
|  |  |  |  |  |  |

### Modelo de presupuesto

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***PRESUPUESTO MODELO*** | | | | |
| Extensión | | | Una Cuerda | |
| Producto | | |  | |
| ***I COSTO DIRECTO*** | | | | ***0*** |
| **Partida** | **Unidad de medida** | **Cantidad** | **Precio unitario** | **Valor** |
|
| **1. RENTA DE LA TIERRA** |  |  |  |  |
| **2. MANO DE OBRA PARA PRODUCCIÓN** |  |  |  |  |
| a) Preparación de la tierra | Jornal |  |  |  |
| b) Semillero y siembra | Jornal |  |  |  |
| c) Mantenimiento del semillero | Jornal |  |  |  |
| d) Trasplante | Jornal |  |  |  |
| e) Limpias | Jornal |  |  |  |
| f) Control fitosanitario | Jornal |  |  |  |
| G) Tapado (cubierta del fruto) | Jornal |  |  |  |
| h) Cosecha y clasificación | Jornal |  |  |  |
| **TOTAL** | | | |  |
| **3. DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO** | | | | |
| **Partida** | **Unidad de medida** | **Cantidad** | **Precio unitario** | **Valor** |
|
| a) Arado | Horas |  |  |  |
| b) Rastra | Horas |  |  |  |
| c) Asperjadora manual | Horas |  |  |  |
| d) Asperjadora mecánica | Horas |  |  |  |
| e) Tractor | Horas |  |  |  |
| f) Camión | Horas |  |  |  |
| **TOTAL DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO** | | | |  |
| **4. INSUMOS** | | | | |
| **Partida** | **Unidad de medida** | **Cantidad** | **Precio unitario** | **Valor** |
|
| a) Semilla | Onza |  |  |  |
| b) Combustibles | Galón |  |  |  |
| c) Fertilizantes |  |  |  |  |
| -Nitrogenados | Quintal |  |  |  |
| -Completos | Quintal |  |  |  |
| -Otros |  |  |  |  |
| d) Insecticidas |  |  |  |  |
| -Contacto | Litro |  |  |  |
| -Sistémicos | Litro |  |  |  |
| -Otros |  |  |  |  |
| e) Fungicidas |  |  |  |  |
| -Foliares | Libra |  |  |  |
| -Sistémicos | Libra |  |  |  |
| -Otros |  |  |  |  |
| f) Herbicidas sistémicos | Litro |  |  |  |
| ***TOTAL INSUMOS*** | | | |  |
| **5. INSTRUMENTOS AGRÍCOLAS** | | | | |
| **Partida** | **Unidad de medida** | **Cantidad** | **Precio unitario** | **Valor** |
|
| Instrumentos Agrícolas | Unidad |  |  |  |
| ***II COSTO INDIRECTO*** | | | | |
| **Partida** | **Unidad de medida** | **Cantidad** | **Precio unitario** | **Valor** |
|
| 1. Administración (1 % s/C.D.) |  |  |  |  |
| 2. Cuota Seguro Social. (6 % s/M.O.) |  |  |  |  |
| 3. Financieros (16 % s/C.D. 6 M.) |  |  |  |  |
| 4. Imprevistos (5 % s/C.D.) |  |  |  |  |
| 5. Impuesto (Q.0.05/docenal) |  |  |  |  |
| ***TOTAL COSTO INDIRECTO.*** | | | |  |
|  |  |  |  |  |
|  | | | | |
| ***TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN*** |  |  |  |  |
| ***INGRESOS:*** | | | | |
| **Partida** | **Cantidad** | **Unidad** | **Precio/** | **Valor** |
| **Unidad** |
| Venta del producto |  | Quintal |  |  |
| Venta de semilla |  | Libra |  |  |
| Reembolso salarial |  | horas |  |  |
| ***TOTAL DE INGRESOS:*** | | | |  |
| ***Precio Mínimo de Venta:*** |  |  | | |
| ***Producción Mínima/Cuerda*** (): |  |

### Punto de equilibrio

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PUNTO DE EQUILIBRIO** | | | |
| **PRODUCCION DE:** | |  | |
| **EXTENCION:** | |  | |
|  | | | |
| **1** | **Precio unitario de venta** | |  |
|  |  | |  |
| **2** | **Total producción en unidades (qq)** | |  |
|  |  | |  |
| **3** | **Ingreso total** | |  |
|  |  | |  |
| **4** | **Total costo de producción (CT)** | |  |
|  |  | |  |
| **5** | **Producción mínima para recuperar los costos (4/1)** | |  |
|  |  | |  |
| **6** | **Precio mínimo esperado para recuperar los costos ( 4 / 2)** | |  |

### Estado de resultados

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO** | | | | |
| **PRODUCCIÓN DE** | | |  | |
| **EXTENSIÓN (ÁREA)** | | |  | |
| **Ventas Totales** | | | |  |
| **Productos agrícolas** | |  | |  |
| **Semillas** | |  | |  |
| **(-) Costo de producción** | | | |  |
| **Materias primas** | |  | |  |
| **Mano de obra directa** |  |  | |  |
| **Costos indirectos** | |  | |  |
| **Utilidad bruta en ventas** | | | |  |
| **(-) Gastos de venta** | | | |  |
| **(-) Gastos administrativos** | | | |  |
| **Utilidad antes de intereses e impuestos** | | | |  |
| **(-) Gastos financieros** | | | |  |
| **Utilidad antes de impuestos** | | | |  |
| **(-) Impuestos** | | | |  |
| **Utilidad neta** | | | |  |