

Cartilla para Desarrollar un Plan de Negocio Agrícola¹

Edward A. Evans²

Esta publicación es parte de una serie destinada a explicar, de la manera más simple posible, los requerimientos para desarrollar un plan de negocio agrícola y para guiarlo a usted a través de los mecanismos para preparar dicho plan. Las publicaciones de esta serie están en la red de EDIS, [http://edis.ifas.ufl.edu/](http://edis.ifas.ufl.edu) TOPIC_SERIES_AGRIBUSINESS_PRIMER.

Como primera publicación en esta serie, Cartilla para Desarrollar un Plan de Negocio Agrícola (FE720) es una visión general de cómo desarrollar un plan de negocio. Identifica los componentes principales del plan de negocio y reitera el porqué se debe desarrollar uno. Artículos subsecuentes elaborarán sobre los mayores componentes del plan de negocio y explicarán cómo cada componente define la dirección del negocio.

Introducción

Usted podría estar pensando en empezar un negocio agrícola, o en aumentar los ingresos que su finca le da incorporando actividades que aumentan el valor de sus productos, tales como producción orgánica o mercadeo directo. Tal vez usted solamente quiere expandir sus operaciones actuales

pero necesita inversión externa, o talvez simplemente quiere mejorar la eficiencia de su operación. Cualquiera que sea la razón, su éxito puede depender en sus esfuerzos para desarrollar primero un plan de negocio. La mayoría de los negocios nuevos no son exitosos. Un tercio de ellos fracasa en dos años y la mitad de ellos fracasa en cuatro años debido a la falta de un buen plan de negocio.

No hay duda que preparando un plan de negocio exitoso requiere tiempo y energía, pero las ganancias son mayores que los costos. El propósito de este documento es el de hacer que el desarrollo del plan de negocio agrícola sea menos intimidante.

Qué Es un Plan de Negocio?

Un plan es definido como un esquema, programa o método desarrollado de antemano para lograr ciertos objetivos. Un plan de negocio es un documento que resume cómo el dueño/gerente de un negocio va a organizar un conjunto de recursos e implementar las actividades para que la empresa sea exitosa. En otras palabras, un plan de negocio esboza cómo lograr los objetivos del negocio. Provee un mapa del camino y un calendario de donde está

1. Este documento EDIS, FE819, es una publicación del Departamento de Food and Resource Economics, Florida Cooperative Extension Service, Institute of Food and Agricultural Sciences, University of Florida, Gainesville, FL. Publicada en Noviembre 2009. La traducción del inglés (FE720) al español (FE819) estuvo a cargo de Carlos Jáuregui. Por favor, visite el sitio de EDIS en la red en <http://edis.ifas.ufl.edu>.
2. Edward A. Evans, profesor asistente, Departamento de Food and Resource Economics, University of Florida, Tropical Research and Education Center, Homestead, FL, Florida Cooperative Extension Service, Institute of Food and Agricultural Sciences, University of Florida, Gainesville, FL.

El Instituto de Alimentos y Ciencias Agrícolas es un empleador que opera bajo Acción Afirmativa y provee Oportunidades Iguales, autorizado a proveer investigación, información educativa y otros servicios, únicamente a los individuos e instituciones que operan sin discriminación alguna con relación al credo, color, religión, edad, incapacidad, sexo, orientación sexual, estado civil, nacionalidad, opinión política o afiliaciones. Para más información sobre como obtener otras publicaciones de extensión, comuníquese con la oficina de Servicio de Extensión de su condado. Servicio de Extensión de la Florida / Instituto de Alimentos y Ciencias Agrícolas / Universidad de la Florida / Millie Ferrer-Chancy, Decano Interino.

usted, donde quiere estar dentro de cierto tiempo y como pretende llegar del punto A al punto B. Por lo tanto, usted debe estar directamente envuelto en el proceso de establecimiento de los objetivos, evaluación de los recursos, determinación de las necesidades y creación del plan estratégico de acción.

Porqué Necesita Usted un Plan de Negocio?

La mejor parte del plan de negocio es que es un documento escrito. Algunas de las ventajas de tener un documento escrito son: (1) le fuerza a refinar sus ideas y objetivos de tal manera que puede comunicar ellos fácilmente; (2) le permite examinar la manera en que su producto o servicio va a satisfacer al consumidor; (3) provee un plan escrito que delinea exactamente cómo va a operar su negocio; (4) reduce las posibilidades de que el personal no vea con claridad los objetivos del negocio y lo que se requiere de ellos; (5) comunica efectivamente a otros los objetivos del negocio; (6) provee una base para pedir opiniones sobre el desempeño del negocio; y (7) muestra que usted ha hecho todo el trabajo necesario en caso que necesite conseguir un préstamo. En resumen, el plan de negocio es una manera de mostrar que usted sabe como producir el producto o servicio, cómo venderlo y cómo manejar el riesgo financiero (SARE 2003).

Hay un Plan Uniforme de Negocio?

No, no hay un plan uniforme de negocio. Aunque el formato y delineamiento de cada plan es diferente, hay ciertos componentes que son comunes en la mayoría de ellos. En general, el contenido del plan es determinado mayormente por la situación particular de usted y el propósito para el cual el plan es necesario. Planes que necesitan un financiamiento externo generalmente incluyen componentes específicos.

Cuales son los Principales Componentes de un Plan de Negocio?

Los componentes de un plan de negocio varían considerablemente, pero todos ellos tienen elementos específicos (cada uno de ellos, mencionados abajo, serán discutidos en detalle en documentos subsecuentes).

1. *Sumario Ejecutivo:* Aunque esto se pone al principio del plan de negocio, generalmente es escrito al último. Contiene una descripción breve de la visión, misión y objetivos del negocio y resume elementos claves del plan tales como la estrategia, el crecimiento en las ventas y las ganancias.
2. *Descripción de la Compañía:* Esto cubre todos los aspectos del negocio, tales como el nombre, ubicación e historia (incluyendo un resumen del rendimiento de una compañía existente o los planes para empezar una nueva compañía).
3. *Plan de Mercadeo:* Este identifica al cliente al que el producto o servicio está dirigido; describe el producto o servicio que se va a ofrecer; examina la competencia, la estrategia para fijar precios y hacer la publicidad; la predicción de ventas; y explica como se va a empaquetar y distribuir el producto.
4. *Plan de Operaciones:* Este incluye una descripción detallada de cómo el producto o servicio será producido. Específicamente, se enfoca en el sistema de producción que será usado; los recursos físicos disponibles y los que se necesitarán obtener (comprar o alquilar); el tamaño o capacidad del negocio; y las regulaciones que afectan la producción del producto o servicio, tales como permisos, licencias y zonificación.
5. *Plan de Recursos Humanos:* Este describe la estructura de la organización del negocio (identifica quién será el gerente así como el número y tipo de empleados que se necesitarán y los sueldos y beneficios que ellos recibirán)

6. *Plan de Finanzas*: Este describe las inversiones requeridas y provee un análisis detallado de cuando y como los ingresos van a ser igual a los gastos. También provee una proyección de las ganancias, del flujo de caja y hoja de balances; y una discusión de ciertos índices financieros.

Business Net Online. *BNET Business Dictionary*.
<http://www.sare.org/publications/business.htm>

Cunato Detalle Se Debe Poner en el Plan de Negocio?

La cantidad de detalles en el plan de negocio varía de acuerdo al propósito del plan. La mayoría de expertos cree que, como regla básica, si el plan requiere recursos externos (préstamos o fondo de inversiones), entonces debe tener entre 25 y 50 páginas (generalmente menos que esto no logrará convencer y más que esto no será leído). De otra manera, si el plan es solo para uso interno, entonces puede ser más corto.

Comentarios Finales

Un error común es el de pensar que un plan de negocio es necesario solo cuando se va a empezar un negocio o cuando se requiere inversión externa. La verdad es que todos los que operan un negocio requiere un plan de negocio. Un plan sólido de negocio es esencial para el funcionamiento exitoso del negocio. El plan de negocio es como un mapa que le guía para lograr sus metas. Es importante notar que el plan de negocio no es estático. Es un documento que requiere ajustes cada vez que la situación cambia. Es también muy importante evaluar el negocio con cierta frecuencia para ver si está logrando sus objetivos. No importa que usted sea un productor con experiencia o un nuevo productor, usted necesita un plan de negocio. Un plan simple de negocio es mejor que no tener un plan y nunca es demasiado tarde para crear uno.

Referencias

SARE. 2003. *Building a Sustainable Business: A Guide to Developing a Business Plan for Farms and Rural Businesses*. Sustainable Agriculture Research and Education (SARE), Washington, D.C.
<http://www.sare.org/publications/business.htm>