Anexo 3:

1. **Introducción**

Esta sección brinda información básica y de contacto sobre el emprendimiento

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Subsección** | **Pregunta guía** | **Respuesta** |
| Nombre de la empresa | Nombre de la empresa  |  |
| Idea de negocio | Producto y mercado de la empresa  |  |
| Ciclo productivo | Fecha de inicio y final del ciclo productivo |  |
| Dirección | ¿Cuáles es la dirección de contacto? |   |
| Teléfono | ¿Cuál es el número telefónico de contacto? |   |

1. **Organización empresarial**

Esta sección describe el grupo humano que impulsa el emprendimiento y como está organizado

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Subsección** | **Pregunta guía** | **Respuesta** |
| Visión y meta | ¿Cuál es la visión empresarial y objetivos de venta? |  |
| Descripción del negocio | ¿Por cuánto tiempo ha existido el negocio? ¿Se encuentra formalizado? |  |
| Puestos clave en el negocio | Gerente, tesorero, secretaria, etc |   |
| Número de miembros por sexo | Número de mujeres y número de hombres |   |
| Ahorros actuales, estados de cuenta bancarios | Último estado de cuenta bancario |   |

**Análisis FODA**

**Nombre del negocio:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|   |   |   |
| **DEBILIDADES** |   | **AMENAZAS** |
|  |   |  |
|   |   |   |
|  |   |  |
|   |   |   |
|  |   |  |
|   |   |   |
|  |   |  |
|   |   |   |
|  |   |  |
|   |   |   |
|  |   |  |
|   |   |   |
|  |   |  |
|   |   |   |
|  |   |  |
|  |   |  |
|   |   |   |
|   |   |   |
| **FORTALEZAS** |   | **OPORTUNIDADES** |
|  |   |  |
|   |   |   |
|  |   |  |
|   |   |   |
|  |   |  |
|   |   |   |
|  |   |  |
|   |   |   |
|  |   |  |
|   |   |   |
|  |   |  |
|   |   |   |
|  |   |  |
|   |   |   |
|  |   |  |
|   |   |   |

1. **Propuesta de valor (Producto)**

Esta sección se enfoca en el producto que los/as agricultores/as planean producir y vender.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Subsección** | **Pregunta guía** | **Respuesta** |
| Tipo de producto o servicio | ¿Qué producto o servicio se venderá? |  |
| Nuevo/existente | ¿Es un producto ya ofrecido por el negocio o recién se empezará a ofrecer? |  |
| Beneficios para el comprador | ¿Por qué el comprador está interesado en el producto/servicio? ¿Què lo hace único? ¿Es más barato, de mejor calidad, local o tiene otros beneficios? |  |
| Tendencias en la demanda | ¿Hay cambios en las preferencias de los compradores que favorezcan la venta de mi producto? |  |

1. **Estrategia de Marketing**
	1. **Introducción**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Subsección** | **Preguntas guía** | **Respuesta** |
| Definir mercado objetivo | Definir mercado objetivo (local, distrital, regional, supermercado, etc.) |  |
| Ubicación | ¿Què tan lejos del lugar de producción se encuentra el mercado? (km) |  |
| Tipo de mercado | ¿Es un mercado nuevo o ya existente para el negocio? |  |
| Mercados alternativos | ¿Existen mercados alternativos para la sobreproducción o si el mercado objetivo falla? |  |
| Descripción de clientes | ¿A qué tipo de cliente se espera proveer? |  |
| Principales competidores | ¿Cuál es la principal competencia en el mercado? ¿Fortalezas y debilidades de cada competidor identificado? |  |

* 1. **Producto**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Subsección** | **Preguntas guías** | **Respuesta** |
| Descripción de los atributos clave del producto | Explicar los atributos del producto (variedad, calidad, embalaje, presentación, etc.)  |  |
| Diferenciación del producto | ¿Cómo mi producto será diferente al de los competidores? |  |

* 1. **Precio**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Subsección** | **Preguntas guías** | **Respuesta** |
| Fijación del precio | ¿Cómo será establecido el precio? |  |

* 1. **Plaza**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Subsección** | **Preguntas guías** | **Respuesta** |
| ¿Cómo se llevará el producto al mercado? | Equipo de ventas, venta callejera, delivery, puesto en planta, camión, burro, etc |  |

* 1. **Promoción**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Subsección** | **Preguntas guías** | **Respuesta** |
| ¿Cómo comunicarás los atributos del producto a potenciales clientes? | Teléfono, redes sociales, a través de los comerciantes, contacto personal, etc. |  |

* 1. **Partners (Clientes)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Subsección** | **Preguntas guías** | **Respuesta** |
| ¿Cuál será tu método de venta? | Contrato, venta directa, etc |   |

1. **Riesgos**

Esta sección presenta los principales riesgos a ser encontrados durante la producción y comercialización y como el emprendimiento piensa manejarlos

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Subsección** | **Preguntas guías** | **Respuesta** |
| Identificar riesgos clave | ¿Cuáles son los principales riesgos para implementar el plan de negocios?  |  |
| Plan de mitigación de riesgos | ¿Existen formas de minimizar los riesgos? |  |

1. **Plan de Operación Empresarial**

Esta sección proporciona detalles sobre cómo funcionará la empresa, desde la pre-producción, producción, procesamiento y marketing. También describe los socios, servicios comerciales y recursos que usará la empresa.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Subsección** | **Preguntas guía** | **Respuesta** |
| Describir flujo del negocio | Describir paso a paso las actividades desde la producción hasta la comercialización |   |
| Actividades pre-producción | Pre-producción: adquisición de insumos, almacigo, barbechado, etc. |   |
| Actividades de producción | Producción: Arado, sembrado, desmalezado, etc. |   |
| Actividades post-cosecha | Post-cosecha: secado, almacenaje, etc. |   |
| Actividades de marketing | Marketing: vinculación con los compradores, negociación, transporte, etc |   |
| Socios clave | Por ejm. Agente de extensión FORMAGRO, proveedor de insumos, transportista, etc. |   |
| Recursos clave | Incluyendo terreno, mano de obra, personal, cultivos, métodos de procesamiento, etc |   |

1. **Costos**

Esta sección brinda detalles de los costos de producción y marketing

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del participante |  |
| Nombre del emprendimiento |  |

ANÁLISIS DE COSTOS

|  |
| --- |
| **COSTOS VARIABLES** |
|  **Costo materia prima, insumos, flete, movilidad** |
| **Nº** | **Detalles** | **Cantidad** | **Unidad** | **P.U.** | **Total** |
|  |  |  |  |  |  |
| **TOTAL** |  |

|  |
| --- |
| **Costo de mano de obra** |
| **Trabajador** | **Cantidad** | **Unidad** | **C.U.** | **Total** |
|  |  |  |  |  |
| **TOTAL** |  |

**variables**

**Total costos =**

**+**

**=**

**Total costos**

**variables**

**+**

**=**

**Total costos**

**variables**

**Mano de obra**

**Materia prima**

**COSTOS FIJOS**

|  |
| --- |
| **Depreciación de equipos** |
| **Equipos** | **Precio** | **Vida****útil** | **Depreciación** |
| **Unid.** | **Total** | **Anual** | **Mes** |
|  |  |  |  |  |  |
| **TOTAL** |  |

|  |
| --- |
| **Gastos Administrativos, alquiler (mensual)** |
| **Descripción** | **Mensual** |
|  |  |
| **TOTAL** |  |

**fijos**

**Total costos =**

**+**

**=**

**Total costos**

**fijos**

**+**

**=**

**Total costos**

**fijos**

**Administrativos**

**Depreciación**



1. **Ingresos**

Esta sección muestra cuánto dinero espera ganar el grupo al vender el producto.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Subsección** | **Fórmula** | **Resultado** |
| Volúmenes de venta proyectados | Rendimiento/Ha x Nº Ha cultivadasPV/animal x Nº cabezasRendimiento lechero/campaña x Nº vacas/cabras/ovejas |  |
| Precio de venta proyectado | Por unidad de medida (kilo, TM, cabeza, litro, etc) |  |
| Ingresos/campaña | Volumen de venta \* precio de venta proyectado |  |

1. **Rentabilidad**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Subsección** | **Fórmula** | **Resultado** |
| Ganancias | Ingreso Total -Costo Total |  |
| Rentabilidad | Ganancias \* 100Costo total |  |

1. **Inversión del negocio:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Detalle** | **Cantidad** | **Unidad** | **Precio****Unitario** | **Subtotal** | **Financiamiento (S/.)** |
|  |  | **S/.** | **S/.** | **Propio** | **FORMAGRO** | **Otro** |
| 1. **ACTIVOS FIJOS**
 |  |  |  |  |  |  |  |
| **INFRAESTRUCTURA** |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **SEMILLAS, PLANTONES O REPRODUCTORES** |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **HERRAMIENTAS O EQUIPOS** |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. **CAPITAL DE TRABAJO**
 |  |  |  |  |  |  |  |
| **INSUMOS** |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **MANO DE OBRA** |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **COSTOS INDIRECTOS** |  |  |  |  |  |  |  |
| Luz |  |  |  |  |  |  |  |
| Agua |  |  |  |  |  |  |  |
| Alquiler de local |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **GASTOS DE MARKETING** |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **TOTAL** |  |  |  |  |
| **TOTAL EN PORCENTAJES** |  |  |  |  |

**11.- Flujo de caja del negocio**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **(A) INGRESOS (ventas)** | **Inversión** | **Mes 1** | **Mes 2** | **Mes 3** | **Mes 4** | **Mes 5** | **Mes 6** | **Mes 7** | **Mes 8** | **Mes 9** | **Mes 10** | **Mes 11** | **Mes 12** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **TOTAL INGRESOS (A)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **(B) EGRESOS** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **TOTAL EGRESOS (B)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| (C ) GANANCIA BRUTA O SALDO ECONÓMICO (A-B) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| SALDO ACUMULADO |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Indicadores:**Rentabilidad =Tiempo de recuperación de la inversión = Beneficio/ costo = |  |   |   |   |   |   |  |   |   |   |   |