# PLAN DE NEGOCIO

| | |
|---|---|
| NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A) | IVAN CAMILO ORTIZ ESPINOZA |
| NOMBRE DEL PROYECTO | AGROPECUARIA EL GALLO JC |
| SECTOR ECONÓMICO | Sección A Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca |
| ACTIVIDAD ECONÓMICA | AGROPECUARIA |

## 1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

estratégica que le permite anticipar las necesidades del sector y adaptarse ágilmente a los cambios del entorno.Su experiencia previa en el mercado le ha permitido establecer sólidas

## 2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

PROBLEMAComo una forma de aportar a la dinamización de la economía de Ibagué, se busca una alternativa de negocio que responda a las necesidades de las personas, acoplándose

## 3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

Pequeños agricultores y ganaderos: Este segmento incluye a individuos que poseen pequeñas explotaciones agrícolas o ganaderas y que necesitan productos y servicios para la produ

Tamaño de la explotación: Los pequeños agricultores y ganaderos suelen tener fincas o explotaciones de tamaño reducido en comparación con las grandes empresas del sector. Por l

Recursos limitados: Este grupo de agricultores y ganaderos a menudo opera con recursos financieros, tecnológicos y de infraestructura limitados. Pueden carecer de acceso a créditos

## 4- ¿CUAL ES LA SOLUCIÓN Y LA PROPUESTA DE VALOR?

Propuesta de valorAsesoramiento Personalizado: Nuestro equipo de expertos en agronomía y ganadería está disponible para proporcionar asesoramiento personalizado y orientación

## 5- COMPETENCIA

| Aspectos | Agropecuaria Rovira | (Nombre) | (Nombre) |
|---|---|---|---|
| Localización (Ubicación geográfica) | Barrio Libertador | 0 | 0 |
| Productos y servicios (Atributos) | Productos Ganaderos | 0 | 0 |
| Precios de venta | 4000 | 0 | 0 |
| Logística de distribución (Medios de envío, despacho, embalaje, otros) | Plataformas : Facebook | 0 | 0 |
| Ventajas y desventajas Defina al menos 3 de cada una. | Ubicación Mal Servicio | 0 | 0 |

## 6- CANALES

| **Estrategia de promoción** | **Canal a utilizar** | **Actividades a realizar** | **Costo** |
|---|---|---|---|
| Presencia en Redes Sociales | Canal Grupo de difunción Whats | Utilizar plataformas como Facebook, Instagram, Twitter | 1950 |
| 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Estrategia de comunicación** | **Canal a utilizar** | **Actividades a realizar** | **Costo** |
| Participación en Eventos y Ferias: | Grupo de difusión WhatsApp y F | Asistir y participar como expositor en eventos agrícolas, | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Estrategia de distribución** | **Canal a utilizar** | **Actividades a realizar** | **Costo** |
| Virtual | WhatsApp y Facebook. | Difusión de WhatsApp y Facebook. | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 |

| Estrategia de precio | Canal a utilizar | Actividades a realizar | Costo |
|---|---|---|---|
| 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 |

## 8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional
Sostenibilidad: Existe una creciente preocupación por la sostenibilidad ambiental en la agricultura, con un enfoque en prácticas agrícolas regenerativas, agricultura orgánica, agricultur

Tendencias a nivel país o Latinoamérica
Políticas Agrícolas: Las políticas agrícolas nacionales, incluyendo subsidios, regulaciones ambientales, apoyo financiero y programas de desarrollo rural, pueden influir significativament

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)
Las tendencias en el sector agropecuario a nivel mundial y nacional pueden influir en la forma en que las agropecuarias operan, se adaptan y prosperan.

## 9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
Se realizo valiación Tarjeta Persona de validación temprana y perfilación de los clientes, si bien se hizo, la cual permitio para perfilar al cliente

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica
Se utilizo 80 personas a diferentes persoanas de estrato 3,4,y 5 del muncipio de Rovira

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)
se identificó que el mercado al cual va dirigido La tarjeta persona implementada permitió establecer y comprender al cliente desde una perspectiva de realismo que permito validar el s

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.
No se observan posibilidades de mejora puesto que el establecimiento no se ha abierto al publico

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios
Fertilizante Líquido "AgroNutriPlus" $15.000

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio
Actualmente la empresa  presenta avance del producto final gricultura de Precisión: La implementación de tecnologías de agricultura de precisión, como el uso de sistemas de posicior

## 10- LAS CIFRAS

**INVERSIONES FIJAS**

| Categoría (Elige de la lista desplegable) | Elemento (Especificar el elemento) | Valor unitario | Cantidad | Valor Total | Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso) |
|---|---|---|---|---|---|
| Muebles y Enseres | Estufa | $ 5.000.000 | 1 | $ 5.000.000 | Aporte Emprendedor |
| Maquinaria y Equipo | Freidora | $ 250.000 | 1 | $ 250.000 | 0 |
| Muebles y Enseres | Muebles en madera | $ 12.000.000 | 3 | $ 36.000.000 | 0 |
| Muebles y Enseres | Mesas y sillas | $ 12.000.000 | 2 | $ 24.000.000 | 0 |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | 0 |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | 0 |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | 0 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | 0 |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | 0 |
| | | | | **$ 65.250.000** | |

**INVERSIONES DIFERIDAS**

| Categoría (Elige de la lista desplegable) | Elemento (Especificar el elemento) | Valor unitario | Cantidad | Valor Total | Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso) |
|---|---|---|---|---|---|
| Matrícula Mercantil | arrendamiento | $ 105.000 | 1 | $ 105.000 | 0 |
| Publicidad y | Luz | $ 1.500.000 | 12 | $ 18.000.000 | 0 |
| Honorarios | fotografía | $ 500.000 | 12 | $ 6.000.000 | 0 |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | 0 |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | 0 |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | 0 |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | 0 |
| | | | | **$ 24.105.000** | |

| | |
|---|---|
| **VALOR TOTAL PROYECTO** | **$ 89.355.000** |

| **TIR** |
|---|
| **267%** |

## 11- EQUIPO DE TRABAJO

| | |
|---|---|
| Cargo 1: | Empleado 1 |
| Cargo 2: | Empleado 2 |
| Cargo 3: | Empleado 3 |
| Cargo 4: | Empleado 4 |

## 12- NORMATIVIDAD

| Norma. Permiso, Licencia o Resolución a cumplir | Descripción del trámite a realizar | Costo | Tiempo requerido |
|---|---|---|---|
| camara de comercio | **Registro mercantil** | **$ 62.000** | 1 día |
| 0 | **0** | **$ -** | 0 |
| 0 | **0** | **$ -** | 0 |
| 0 | **0** | **$ -** | 0 |
| 0 | **0** | **$ -** | 0 |

## 13- PROCESO DE PRODUCCIÓN O PRESTACIÓN DEL SERVICIO

| Actividad del proceso | Tiempo estimado de realización (minutos/horas) | Cargos que participan en la actividad | Número de personas a cargo | Equipos y Máquinas que se utilizan |
|---|---|---|---|---|
| **Realizar alistamiento de materiales** | **1 hora** | **Gerente Auxiliar** | **1** | **Listado** |
| **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |

## 14- CAPACIDAD INSTALADA

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Producto 1** | empanadas venezolas | **Duración del proceso de producción y/o prestación del servicio** | 30 minutos | **Unidades producidas o servicios prestados en esa duración** | 5 | **Unidad de medida** | unidades |

## 15- RIESGOS

| VARIABLE | RIESGO | PLAN DE MITIGACIÓN |
|---|---|---|
| Técnico | Equipos en buen funcionamiento | Mantenimiento periodico |
| Comercial | No Alcanzar punto de equilibrio | Marketing digital |
| Talento humano | Intermitencia en el personal contratado | Oferta laboral estable con prestaciones sociales |
| Normativo | Cierre del establecimiento | Estar en regla con los organismo competentes al momento de abrir |
| Medio Ambiente | MA | MA |

| | | |
|---|---|---|
| Financiero | Falta de liquidez | Apoyar el plan financiero con una buena estrategia de marketing |
| Otro, cual? | o | o |

e a sus hábitos de vida y

cción de cultivos, crianz

o general, trabajan con

, maquinaria moderna y

técnica a los pequeños a

a de conser

:e en el sect

segmento d

amiento gl