



**Corporación Juvenil para el Desarrollo
de Comunidades Sostenibles**



GUÍA AGRO EMPRESARIAL



INDICE

1. Prólogo

- Importancia de la Agricultura
- Características de la Agricultura en Puerto Rico
- Importancia Económica del Agro-empresarismo en la Isla

2. Identifica tu Agro Empresa

- Productos de Interés
- Estructura Legal del Negocio
- Misión & Visión

3. Como conocer el Sector Agrícola de Interés

- Cuánto producto es producido localmente
- Cuánto producto se consume localmente
- Como identificar cuanto producto es importado
- Cuántas fincas productoras hay en Puerto Rico
- Valor Económico de las Fincas Productoras
- Determinar si la Industria está en crecimiento o decrecimiento

4. Análisis FODA

- Identificación de Fortalezas
- Identificación de Oportunidades
- Identificación de Debilidades
- Identificación de Amenazas

5. Mercadeo de Productos Agrícolas

- Identificación de potenciales clientes
- Características demográficas de clientes
- Identificación de necesidades y deseos de clientes
- Análisis de las 4 P's del Mercadeo

6. Análisis de Ingresos y Gastos

- Importancia de las Proyecciones Económicas
- Activos Existentes
- Activos por Adquirirse
- Gastos Variables
- Gastos Fijos
- Ingresos
- Resumen de Ingreso vs. Gastos
- Rentabilidad de la Agro Empresa

7. Permisología

- Identificación de los documentos necesarios para una operación agrícola

8. Incentivos Disponibles para el Sector Agrícola

- Desglose de incentivos y beneficios disponibles para las Agro Empresas
- Información de Contacto Oficinas Regionales del Departamento de Agricultura de Puerto Rico
- Información de Contacto Oficinas Regionales del Departamento de Agricultura Federal (**USDA**)

Prólogo:

El trabajo más importante para el continuo desarrollo y progreso de una nación es el de un agricultor. La razón es básica, al menos tres veces al día necesitamos alimentarnos. Dicho alimento es el que le suple a nuestro cuerpo todos los nutrientes necesarios para poder realizar todas las tareas y actividades del diario. Por lo tanto la agricultura es el motor para que todos los profesionales, trabajadores, estudiantes y la población en general puedan ejecutar sus tareas respectivas en la sociedad.

La isla de Puerto Rico tiene unas características muy ventajosas en términos agrícolas, ya sea para la producción de cultivos o para la producción de animales que sirven como fuente de proteína. La primera característica importante es que gozamos de un clima tropical estable, con unas fluctuaciones de que no sobrepasan los 10°F. Esto permite que podamos producir todo el año cultivos de manera continua, a diferencia de otros países templados los cuales pueden producir no más de 4 a 6 meses por año. A su vez, las fluctuaciones de 10°F aumentan las variedades de cultivos que se producen en la isla, siendo las temporadas más frías en Puerto Rico por lo general épocas más secas, y las temporadas con temperaturas más cálidas se traducen en épocas más húmedas para la isla. Para la producción de animales ya sea ganado bovino, ovino o caprino, que usualmente se producen a campo abierto en pastoreo, nuestro clima tropical permite que los animales permanezcan en las pasturas todo el año sin necesidad de estabularlos; lo que aumentaría los costos de producción y alimentación.

La segunda característica importante que tiene Puerto Rico es su suelo, un aspecto de suma importancia ya que este sirve como base para un desarrollo saludable de los cultivos y sus raíces. El suelo de Puerto Rico es uno de origen volcánico, el más fértil de todos, de hecho algunas partes de Puerto Rico tienen un suelo tan rico en nutrientes que está clasificado entre el mejor 5% a nivel mundial para la producción de hortalizas y frutales. Adicional a esto, existe una gran variedad de suelos en Puerto Rico que permiten que se siembren a través de toda la isla cultivos diversos que necesitan suelos específicos, de las 13 clases de suelo que hay en el mundo Puerto Rico tiene 11 de ellas, una característica que pocos países poseen.

La tercera característica que beneficia el desarrollo agrícola del país es la gran cantidad de incentivos que ofrece tanto el Departamento de Agricultura de Puerto Rico como el Federal (USDA). Existen incentivos para preparar el terreno, reembolsos de hasta 50% para la compra de ganado, maquinaria, equipos y construcciones agrícolas. Existen ayudas para la compra de abono ya sea para cultivos o pastos y para la contratación de obreros agrícolas existen subsidios que reembolsan por hora trabajada, entre otros programas que otros países no tienen.

Actualmente, uno de los renglones económicos que continúa creciendo exponencialmente en Puerto Rico es la agricultura. Según datos oficiales presentados por el Departamento de Agricultura en el 2015, la actividad agrícola ha crecido un 24% en los pasados años, aportando a su vez \$919 millones de dólares al Producto Interno Bruto Nacional. Dos ejemplos de productos agrícolas que han crecido vertiginosamente son los cultivos hidropónicos y las siembras orgánicas. Las ventas de productos hidropónicos se han cuadruplicado desde el 2007 al 2012, vendiéndose de \$3.3 millones a \$10.2 millones para el 2012. Lo mismo ha ocurrido con las

siembras orgánicas, ya que para el 2012 sus ventas fueron solamente de \$39,719, mientras que en el 2012 ascendieron a \$420,967. En adición, hay que tener en consideración el aporte monetario que la industria de alimentos contribuye en la isla siendo más de \$8 mil millones de dólares anuales, un 14.0% de los gastos de consumo totales de la población. Los únicos dos gastos que superan el gasto en alimento lo es la vivienda y la salud, siendo el tercer gasto mayor que existe en el país. Para poder suplir las necesidades alimenticias de la población se tiene que importar sobre el 83% de los alimentos que aquí se consumen. Esto nos indica que existe una gran oportunidad y un claro potencial para que se pueda explotar aún más de lo que se están haciendo la producción agrícola Puertorriqueña.

En este manual interactivo encontrarás información valiosa para que puedas crear un plan de negocio agrícola que te ayudará a fortalecer o a desarrollar una empresa agrícola en Puerto Rico. Entre los temas que tiene el manual están las distintas estructuras de negocio que existen en la agricultura, permisología necesaria para operar un proyecto agrícola, desglose de incentivos para la agricultura local y cómo acceder a ellos, maneras de conseguir financiamiento para el proyecto, búsqueda de información y herramientas existentes para analizar la situación de la industria en la cual deseas desarrollarte, búsqueda de potenciales clientes para los productos, estudio de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para la empresa, y análisis de ingresos y costos.

¡A emprender!

Agro. Ricardo Zapater

Editor



La agricultura, sinónimo de arduo trabajo y grandes satisfacciones. Foto tomada por Kenny Enríquez.

“Un Plan de Negocios es una guía interna utilizada por los empresarios que ayuda a enfocar los esfuerzos y a trazar el camino de hacia dónde va la empresa y cómo llegar allí. En los negocios la planificación es esencial y estratégica para un desarrollo real y sostenido.”

Primer Paso: Definir tu Agro-Empresa.

1. Menciona los 5 principales productos agrícolas con los que deseas trabajar, ya sean cultivos, productos de valor agregado o especies de animales de finca.





Diversidad de cosecha orgánica, Estancia Verde Luz, Ciales Puerto Rico

2. ¿Cuál será la estructura legal de negocios de tu empresa?

¿Por qué escogiste esa estructura legal?

Definir la estructura legal de su empresa es muy importante porque se relaciona directamente a la manera en la que se toma decisiones en el negocio, entre ellas está la repartición de bienes, obtención de oportunidades de financiamiento, rendición de contribuciones, y maneras en las que se compete en el mercado. En Puerto Rico existen varias formas legales para hacer negocios.

- La primera son los negocios como **Propietarios Individuales**. Esta se asocia a negocios pequeños porque es la manera más rápida para comenzar a operar, la más económica y la que menos regulaciones gubernamentales tiene. El propietario tiene el control y responsabilidad total por todas las obligaciones y deudas. Se puede hacer negocios bajo otro nombre que no sea el del propietario y se puede abrir una cuenta bancaria, esto se conoce como **DBA o “Doing Business As”**.
- Las **Corporaciones** son entidades con “Personalidad Jurídica”, esto significa que tienen personalidad propia, tienen derechos y obligaciones como un ciudadano común. Su identidad es separada de su dueño, lo que significa que en caso de algún litigio en el tribunal asociado a la Corporación a quien se demanda es a la Corporación y no a su dueño. Las corporaciones

pueden ser compuestas de una sola persona, un grupo de funcionarios y directores, y también puede tener accionistas que pueden ser uno solo o varios. Para crear una corporación lo puedes hacer en línea entrando al Departamento de Estado y su registro tiene un costo de \$150.00. <https://estado.pr.gov/en/>

- Una **Sociedad** es un acuerdo entre dos o más personas, entidades legales o corporaciones para conducir y operar un negocio. Es un contrato donde los codueños se obligan a poner en un fondo común recursos económicos y activos con el objetivo de establecer un negocio lucrativo. La Sociedad debe estar registrada mediante escritura pública.
- Una **compañía de responsabilidad limitada** o **LLC (Limited Liability Company)** es la estructura legal más reciente que se está utilizando al momento. Se conoce como una estructura híbrida, esto se debe a que combina características de una Corporación tales como limitaciones de responsabilidad y ventajas contributivas características de una Sociedad Civil. Una **LLC** no necesita establecer una junta de directoras o estatus corporativos, facilitando la organización de la misma. Otra ventaja de las **LLC** es que pueden tributar como sociedad, significando esto que la organización no está sujeta a rendir contribuciones por ingresos generados, si no que los socios de la misma tributan directamente por los ingresos recibidos a diferencia de las Corporaciones que tributan por los ingresos generados y en adición los accionistas deben pagar también contribuciones por los dividendos recibidos en lo que se conoce como una doble tributación.

3. ¿Cuáles son los cuatro principales objetivos de tu Agro Negocio?

Ej. Producir 50,000 libras de carne de cerdo en un año, exportar queso artesanal a las islas vecinas del caribe, combinar exitosamente tres variedades de cultivos, aumentar a 80 cabezas a de ganado, poder mercadear mis productos en un establecimiento en específico, etc.

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____



Diversidad de cultivos, Finca la Fortuna, Salinas Puerto Rico

MISION

Cuando un empresario define la misión de su negocio lo que pretende es establecer el propósito de su empresa, describe el rol que desempeña la empresa, a quién desea servir y cómo lo va a hacer. Con una misión se establece el por qué y para qué de una empresa; la razón de ser de la empresa.

Con motivo de definir lo que hace su empresa debe contestar las siguientes preguntas:

¿Quiénes somos?

¿Qué buscamos?

¿Qué hacemos?

¿Dónde lo hacemos?

¿Por qué lo hacemos?

¿Quiénes serán sus potenciales clientes? O ¿Para quién lo hacemos?

¿Cómo le va a servir a sus clientes?

Un ejemplo de la misión de una Finca Productora de Hortalizas: “Satisfacer las necesidades de los consumidores Puertorriqueños, cosechando las hortalizas de la más alta calidad, a su vez promoviendo una mayor nutrición y calidad de vida.”

IBM: “Ayudar a nuestros clientes a alcanzar sus metas de negocio proveyéndoles servicios y soluciones innovadoras.”

Supermercado: “Ser líder en la comercialización de productos de consumo, satisfaciendo las necesidades de sus clientes por encima de sus expectativas, brindándoles productos de calidad y con excelencia en el servicio. Asimismo, el Grupo de Supermercados Wong tiene como objetivo el crecimiento sostenido de la empresa y el desarrollo profesional de sus colaboradores.”

4. ¿Cuál es la misión de tu empresa?



Arado con Bueyes, Finca Demostrativa CJDCS Hormigas. Caguas Puerto Rico

VISION

Establecer una visión para su empresa ayuda a establecer y fijar un rumbo. Son sueños, metas, propósitos y una declaración de aspiración de nuestra empresa a mediano y largo plazo. Expresa lo que deseas que la empresa logre alcanzar en un futuro.

Con motivo de definir la visión de su empresa debe contestar las siguientes preguntas:

¿Cuál es la imagen deseada de nuestra empresa?

¿Cómo seremos en el futuro?

¿Qué haremos en el futuro?

¿Qué actividades o producciones desarrollaremos en el futuro?

Un ejemplo de una Visión para una empresa dedicada a la Producción de Sofrito:

“Ser la marca de Sofrito Gourmet preferida tanto en Puerto Rico como en Estados Unidos, reconocida por su calidad y frescura inigualable.”

IBM: “Ser la compañía elegida por nuestra innovación, soluciones, productos y servicios. Ser reconocida por la calidad humana y profesional de nuestra gente y por nuestra contribución a la comunidad.”

Supermercado: “Ser una organización líder, con nivel de competencia mundial.”

5. ¿Cuál es la visión de su empresa?

Segundo Paso: Conocer el Sector Agrícola de Interés

Una vez ya tienes claro el o los productos agrícolas que deseas trabajar es necesario que le dediques tiempo a investigar a fondo la situación actual del sector agrícola donde quieres desarrollar la empresa. De esta manera tendrás un claro panorama completo de la industria.

6. ¿Cuál es el consumo de los productos en Puerto Rico que deseas trabajar?

Para obtener esta información puedes comunicarte con la Oficina de Estadísticas Agrícolas al 787-722-1190, o visitar las oficinas ubicadas en la 1309 Ave. Fernández Juncos, Parada 19 ½ en San Juan 00908.

7. ¿Cuál es la producción local del producto en Puerto Rico que deseas trabajar?

Para obtener esta información puedes comunicarte con la Oficina de Estadísticas Agrícolas al 787-722-1190, o visitar las oficinas ubicadas en la 1309 Ave. Fernández Juncos, Parada 19 ½ en San Juan 00908.

8. ¿Cuánto producto es importado?

Para obtener esta información puedes comunicarte con la Oficina de Estadísticas Agrícolas al 787-722-1190, o visitar las oficinas ubicadas en la 1309 Ave. Fernández Juncos, Parada 19 ½ en San Juan 00908.

9. ¿En términos monetarios en cuanto dinero está valorada (valor económico) la industria agrícola en la que deseas desarrollarte?

Para obtener esta información puedes buscar los Censos Agrícolas más recientes (2002,2007, 2012) que se encuentran disponibles en la internet en www.agcensus.usda.gov o puede llamar al 1-800-727-9540.



Pollos Parrilleros en desarrollo, Granja Reyes, Cidra Puerto Rico

10. ¿Cuántas fincas productoras hay en Puerto Rico del cultivo o especie animal que deseas trabajar?

Para obtener esta información puedes buscar los Censos Agrícolas más recientes (2002,2007, 2012) que se encuentran disponibles en la internet en www.agcensus.usda.gov o puede llamar al 1-800-727-9540.

11. Luego de analizar toda la información que has encontrado en los ejercicios anteriores, contesta las siguientes preguntas:

¿Hay un crecimiento en la industria (Si ____ No ____), está estancado el sector (Si ____ No ____) o está disminuyendo la producción (Si ____ No ____)?

Para poder determinar que una industria agrícola esté creciendo significa que hay más fincas produciendo el producto, o está vendiendo más, y/o se está produciendo más de ese determinado producto.

En cambio, se define que una industria está estancada cuando no se ve ningún cambio significativo, cuando se estudian varios años se mantiene igual la producción, se mantiene igual la venta de los productos, y se mantiene igual la producción local.

Por último, para conocer si la producción local de ese producto está disminuyendo basta con encontrar que hay menos fincas produciendo, han bajado las ventas del producto, y se ve como año tras año se produce menos.

Explica los cambios y tendencias en su sector:



Cosecha de parchas, Pura Pacha, San Sebastián Puerto Rico

Tercer Paso: Análisis FODA



Proyecto Ganado de Carne Raza Senepol UPR Mayagüez, Finca Montaña Aguadilla, Puerto Rico

El análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) permite al agro empresario conocer la situación en la que su empresa se encuentra. Es en este tipo de técnica se pueden identificar potenciales problemas y situaciones que necesitan ser atendidos. Mediante el análisis de estas cuatro variables se estudian factores externos e internos que afectan o pueden afectar en un futuro a la empresa, algunos de manera positiva y otros de manera negativa.

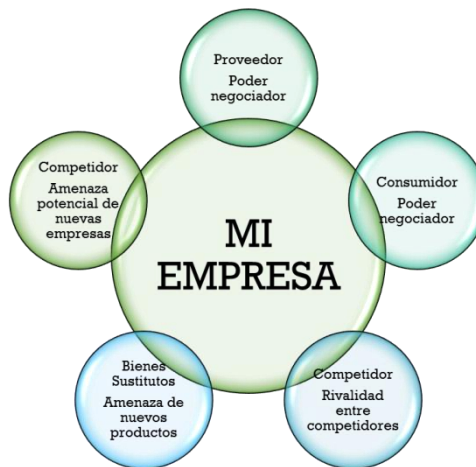
Para poder realizar un buen estudio FODA, hay que poder diferenciar cuales son realmente las cosas importantes que impactan su empresa y olvidarse de las que no tienen una importancia, por ejemplo la limpieza puede ser un factor crucial en una oficina médica u hospital, pero en la oficina de una finca no tiene la misma importancia dicha limpieza.

Es necesario pasar todas las ideas que vengan a nuestra mente como si pasasen por un filtro e identificar las cosas que afecten realmente al entorno empresarial en el cual nos desarrollamos. Otro aspecto importante es saber diferenciar lo externo de lo interno, los factores internos son los que el empresario si puede controlar, ejemplo la cantidad de obreros agrícolas que trabajan en su operación. En cambio los factores externos son aquellos que el empresario no puede controlar, como por ejemplo las normas y regulaciones que existen a favor los obreros agrícolas.

Las fortalezas son factores que están dentro de su empresa que son positivos, las puedes controlar, aumentar y mejorar. Ejemplos: Excelente producto, buen servicio al cliente, terreno fértil en la finca, bajos costos de producción.

12. Menciona 5 Fortalezas de su empresa:

- | | |
|----------|-----------|
| 1- _____ | 2 - _____ |
| 3- _____ | 4 - _____ |
| 5- _____ | |



Las oportunidades son factores positivos que no están dentro de tu empresa pero te afectan de igual manera y estas a diferencia de las fortalezas usted no las puede controlar ni las puedes alterar, pero si sacarle máximo beneficio a ellas. Ejemplo: Clima estable durante todo el año, mucha presencia de Puertorriqueños en el exterior dispuestos a comprar productos locales, variedad de incentivos agrícolas.

13. Menciona 5 Oportunidades de su empresa:

- | | |
|----------|-----------|
| 1- _____ | 2 - _____ |
| 3- _____ | 4 - _____ |
| 5- _____ | |

Las debilidades son factores negativos dentro de su empresa que la afectan y las puedes manejar, una vez identificadas es necesario que las elimines o las controles para que no afecten el desarrollo de tu negocio. Ejemplos: Falta de conocimiento a la hora de producir, empleados ineficientes, no saber cómo mercadear los productos, o más importante no tener un plan de negocio.

14. Menciona 5 Debilidades de su empresa:

- | | |
|----------|-----------|
| 1- _____ | 2 - _____ |
| 3- _____ | 4 - _____ |
| 5- _____ | |

Las amenazas son factores negativos que no están dentro de tu empresa pero te afectan de igual manera y estas a diferencia de las debilidades usted no las puede controlar ni las puedes alterar, las mismas afectan contra el desarrollo de la empresa. Una vez identificadas hay que buscar la manera de poder manejarlas e impedir que hagan daño. Ejemplos: Importaciones desmedidas, burocracia excesiva gubernamental, robos, catástrofes naturales.

15. Menciona 5 Amenazas de su empresa:

- | | |
|----------|-----------|
| 1- _____ | 2 - _____ |
| 3- _____ | 4 - _____ |
| 5- _____ | |



- Fuerte demanda en mercados municipales
- Programas y proyectos gubernamentales y no gubernamentales enfocados en la horticultura en El Salvador
- Mercado de hortalizas y hortalizas étnicas en los EEUU
- Mercado externo en crecimiento de productos orgánicos

productores

- Condiciones naturales favorables para la producción hortícola
- Productores con capacidad de recepción y asimilación de nuevas tecnologías
- Casos exitosos en la inserción de pequeños productores hortícolas en los mercados nacionales



- Poco nivel de organización
- Dispersión de las unidades productivas
- Producción de pequeña escala
- Baja capacidad de inversión
- Producción en zonas de laderas
- Dependencia del exterior de los insumos
- Falta de garantías hipotecarias para ser sujetos de crédito
- Productores de pequeña escala no tienen acceso a garantías complementarias (falta de activos, interés alto, sistema de pagos semanales de los préstamos)

- Barreras no arancelarias (fitosanitarias) para la inserción en los mercados externos
- Falta de fondos para la co-inversión en la fase de producción
- Factores naturales adversos incluyendo plagas y enfermedades
- Deficiente control aduanal
- Distorsión de precios y oferta de hortalizas en los mercados locales debido a los altos niveles de importaciones
- Mayor nivel tecnológico en aspectos productivos en los países vecinos
- Menor costo de insumos en los países vecinos
- Concesión de franquicias de maquila de hortalizas y la venta de productos de rechazo distorsiona el mercado local

Cuarto Paso: Conociendo su Mercado

El mercadeo es uno de los componentes esenciales para el desarrollo fuerte y sostenido de una agro empresa, es aquí donde buscamos posicionar nuestros productos en un sector muy competitivo buscando los mayores márgenes de ganancia posible al igual que una consistencia de venta. Este proceso es uno complejo ya que para implementar un plan de mercadeo se necesita tener una serie de habilidades y destrezas muy distintas a las que se utilizan a la hora de trabajar el campo, entre ellas está la capacidad de socializar, convencer y analizar opciones u ofertas antes de tomar decisiones.

Luego de haber estudiado primeramente que productos son los que mayor demanda tienen en el momento, y segundo seguro que se tengan las condiciones ideales para que se desarrollen los cultivos o crezcan los animales de la manera adecuada en su finca, ahí es que finalmente se toma la determinación de que productos agrícolas vas trabajar. Adicional, es sumamente importante conocer y estudiar a tu potencial cliente, ya que él es el que decide si te va a comprar tu producto no, y dependes de su decisión para echar hacia adelante como agro empresario.

Entre las características más importantes que se deben conocer sobre sus potenciales clientes están las siguientes;

- A. Nivel de ingreso
- B. Nivel de educación
- C. Lugar de residencia
- D. Religión
- E. Cultura
- F. Preferencias en los lugares donde compra

Para conocer cuánta demanda tiene un producto se deben visitar todos los puntos de venta que comercialicen los productos que deseas trabajar. El propósito de la visitas es conocer qué necesidad tienen del producto que interesas vender, cuanta cantidad compran y cuantas veces compran en determinados periodos sea semanal, quincenal o mensual. Si su meta es producir a mediana o gran escala los clientes potenciales pueden ser los supermercados, distribuidores o mayoristas, y restaurantes. Al contrario si deseas producir una gran diversidad de productos a pequeña escala sus potenciales clientes pueden ser personas individuales, a estos los encuentras en mercados, ferias agrícolas o ventas directas localizados a través de diversos mecanismos de promoción.

Es importante destacar que cuando un agricultor o ganadero se compromete a vender ya a mediana o gran escala con negocios establecidos el mismo debe mantener primero una calidad excelente del producto y segundo es de suma importancia que sea capaz de suplirle de manera constante según acordado a los compradores las cantidades de producto solicitadas. Esto se debe a que una vez el agricultor le falla al comprador en una orden en la mayoría de los casos se termina el acuerdo de compra y venta.

Es primordial que el agricultor sea consciente de las necesidades que tiene su cliente y de su capacidad de producir en la finca, siempre teniendo en cuenta que pueden haber factores externos que limiten el poder satisfacer la demanda del cliente. Si conoce que puede fallar en la consistencia lo mejor que puede hacer es trabajar con esa debilidad antes de llegar a un acuerdo de venta, y mejor esperar a que cuando se logre el contrato se tenga la seguridad de poder cumplir con lo acordado. Por ultimo cabe destacar que a mayor volumen de venta a un cliente en específico se reduce el margen de ganancia por unidad, pero aumenta en general. A menor el volumen de venta, o si se opta por vender

a clientes individuales aumentan la ganancia por unidad, pero se tiene la desventaja que se deja de mercadear un mayor volumen de producto.



Distintas variedades de ajíes dulces, Estación Experimental UPRM, Lajas Puerto Rico

El siguiente es un ejemplo de un cuestionario que puede adaptar para recoger información de las necesidades de sus clientes potenciales ya sean individuos, negocios o una combinación de ambos:

	Si los consume semanalmente, ¿cuántas veces a la semana?	Cantidad semanal	Si los consume esporádicamente, ¿cuántas veces al mes?	Cantidad mensual	¿Dónde los compra? Especifique el comercio, placita o negocio ambulante	¿Cuánto paga por libra?
1. Ñame						
2. Yautía						
3. Otras viandas especifique						
4. Lechuga Tipo_____						
5. Lechuga Tipo_____						
6. Tomate Tipo_____						
7. Tomate Tipo_____						
8. Pimiento Tipo_____						
9. Ají Tipo_____						
10. Recao						

	Si los consume semanalmente, ¿cuántas veces a la semana?	Cantidad semanal	Si los consume esporádicamente, ¿cuántas veces al mes?	Cantidad mensual	¿Dónde los compra? Especifique el comercio, placita o negocio ambulante	¿Cuánto paga por libra?
11. Cilantro						
12. Verengena						
13. Albahaca						
14. Perejil						
15. Otros vegetales						
16. China						
17. Piña						
18. Otras frutas						
19.						
20.						
21.						
22.						

16. Una vez ya seleccionados los productos que desea trabajar. ¿A quién desea venderle sus productos?

Producto #1 _____ A quién se lo voy a vender: _____

Producto #2 _____ A quién se lo voy a vender: _____

Producto #3 _____ A quién se lo voy a vender: _____

17. ¿Cuál es el perfil demográfico de su potencial cliente? (Ejemplo: Nivel de Ingreso, nivel de educación, cultura, religión, residencia, lugares predilectos para realizar sus compras)

Quinto Paso: Mercadeo



Producto	Precio	Plaza	Promoción
Calidad	Descuentos	Canales	Publicidad
Características	Listas	Cubrimiento	Ventas Personales
Estilos	Plazos	Lugares	Promociones
Marca	Intereses	Inventario	Exhibiciones
Empaque	Niveles	Transporte	Ventas Electrónicas
Tamaño	Márgenes	Almacenamiento	
Garantía	Condiciones	o Despachos	
Servicios			
Devoluciones			

MERCADOTECNIA Lcdo. Pedro Garrido C. 1

Para poder establecer una estrategia que sea real y eficaz de mercadeo se necesita el poder trabajar un concepto llamado las 4 P's del Mercadeo. Estas son producto, plaza, precio y promoción, el poder describirlas a su totalidad le ayudarán a crear un mapa detallado de como mercadear eficazmente sus productos.

A. Producto

18. ¿Qué cultivos o especies de ganado desea trabajar?

Antes que decida finalmente la selección de su cultivo o especie animal es necesario que realice una investigación exhaustiva en la cual corrobore que tiene la temperatura, agua, suelo y otras condiciones necesarias para desarrollar una producción agrícola viable. También debe investigar sobre las mejores técnicas de producción con las cuales pueda ahorrar tiempo, dinero y pueda maximizar las ganancias.

Para mayor información puede visitar su oficina de Extensión Agrícola más cercana, Estaciones Experimentales Agrícolas, o las oficinas regionales del Departamento de Agricultura donde hay agrónomos capacitados que le pueden brindar más información y hasta visitar su finca para una evaluación. También sería ideal que se orientara con agricultores locales ya que ellos conocen mejor que nadie sus condiciones agrícolas locales.



Finca productora de Ganado de Carne, Lajas Puerto Rico. Foto tomada por Kenny Enríquez.

19. ¿Cuál será el nombre de su marca?

Para conocer si está disponible o ya está en uso una marca debe acceder en línea al Departamento de Hacienda y buscar el Registro de Marcas. <https://estado.pr.gov/es/registro-de-marcas-y-nombres-comerciales/>

20. ¿Qué empaque utilizará para su producto?

21. ¿Cuáles son los estándares de calidad que utilizara con su producto?

22. ¿Qué tamaño de empaque utilizará para su producto?

23. ¿Quién es su competencia?

23. ¿Cómo diferenciará su producto de la competencia?



Ovejas para Carne Raza Katahdin, Corderos Campo Verde Inc. Cidra Puerto Rico

B. Precio

24. ¿Qué precio tendrá su producto?

A la hora de fijar un precio debe ser lo suficientemente alto como para cubrir los gastos operacionales y a su vez generar un ingreso. Pero debe ser suficientemente bajo como para que los clientes lo encuentren atractivo. Es necesario hacer una investigación de la competencia para conocer a que precios ellos mercadean sus productos, de esta manera tenemos una idea más clara de un precio promedio en el cual fijar el producto.

La siguiente encuesta la puede utilizar como ejemplo para diseñar su propia encuesta:

Análisis de la Competencia												
Fecha _____												
	Dirección física	Teléfono/ dirección web	Nombre de Producto/ Marca	Distribuidor	Tipo	Peso	Precio	Empaque	Procedencia	Orgánico? Si o No	Expiración	Cantidad disponible
Mi Compañía Nombre: _____												
<i>Ejemplo</i> Nombre: Super Max	Frente a Home Depot	787-961-9896	AgroSalsa	AgroInnova	Pesto	8oz	\$5	Botella plástica	Puerto Rico	Si	6 meses	50 botellas
Nombre: ECONO	Bairoa	787-55-8888	SalsaBuena	JF Montalvo	Pesto	8 oz	\$5.50	Pouch	Puerto Rico	No	No tiene	20 pouches
Nombre: SELECTO	Los prados	787-698-9874	SalsaAgro	BJ Suarez	Pesto	12oz	\$6.00	Botella cristal	Italia	No	1 año	50 botellas
Establecimiento 1 Nombre: _____												
Establecimiento 2 Nombre: _____												
Establecimiento 3 Nombre: _____												

C. Plaza

25. ¿Dónde se venderá su producto o sus productos?

26. ¿Dónde se procesará o se producirá el producto?



Novillas de diversas razas lecheras, Vaquería Tai South, Lajas Puerto Rico

27. ¿Cuál será el canal de distribución del producto y donde se almacenará?

El poder describir de manera detallada la sección de plaza sirve para tener una idea de cómo se trabajará la logística desde la producción hasta la venta del o los productos.



Producción de Lechugas en Umbráculos. Fresh & Green LLC, Coamo Puerto Rico

D. Promoción

29. ¿Qué arte y etiqueta utilizará en su empaque para que resalte su producto?

30. ¿Qué táctica de introducción en el mercado utilizará para su producto?

31. ¿Dónde promocionará su producto?

32. ¿Qué propaganda utilizará para promocionar su producto?

Las promociones ayudan a incrementar ventas, también sirven para dar a conocer de la existencia de su producto. Además, sirve como mecanismo estratégico para crearle una necesidad que antes no existía en el cliente de que necesita consumir su producto. Muchas veces **la mejor promoción es la calidad, consistencia y servicio al cliente**, estos factores inherentes ayudan a la agro empresa a abrirse paso dentro del mundo competitivo de la industria de los alimentos.



Sexto Paso: Análisis de Ingresos y Gastos

Para que una agro empresa funcione correctamente es necesario llevar un control total de las finanzas. Es la única manera en la cual se puede conocer si el negocio está siendo rentable o no, también sirve para identificar las áreas donde puede estar teniendo dificultades.

La contabilidad en la empresa permite desglosar de manera total todos los gastos en los que se incurren al igual que todos los ingresos que genera su empresa. Se necesita llevar un registro de todos los gastos e ingresos en su totalidad por que si se omite o se alteran los datos recopilados, todo el esfuerzo en analizar los números y saber la rentabilidad de su empresa será en vano.

Una vez recopilada toda la data, se procede a hacer distintos ejercicios de contabilidad como lo son las hojas de balance, estados de ingresos, tasa de retorno de ingresos, punto de empate, depreciaciones, y análisis de activos versus deudas.

Una vez el empresario comienza a trabajar con la contabilidad y realiza todos los ejercicios antes mencionados puede comparar entre periodos si está generando más ingresos o si se han incrementado los costos. En este capítulo nos enfocaremos en un aspecto básico de la contabilidad, las proyecciones financieras. Las proyecciones financieras son requisito a la hora de solicitar un préstamo de capital o cualquier inversión de capital en su negocio. Este ejercicio permite al empresario tener un panorama más claro de la inversión que está supuesta a realizar en cualquiera de las actividades agrícolas, sea la crianza o el cultivo y se pueden anticipar las pérdidas o las ganancias que se obtendrían de tal inversión.

Entre la data obtenida se puede llegar a conclusiones en cuanto a las expectativas de ventas, suma total de dinero necesaria para la inversión, tiempo para recuperar la inversión, y rentabilidad del negocio.

En adición, antes de realizar las proyecciones antes mencionadas, tiene que tener un conocimiento concreto de la situación actual de la industria en la que se desea incursionar y adicionalmente tener disponibles todos los números reales de los activos, costos e ingresos que están relacionados a la empresa. Es usual que las proyecciones económicas se hagan para tres años; cada uno analizado individualmente, siendo años consecutivos, empezando con las proyecciones del primer año hasta el tercero.



El primer componente que se va a desglosar son los activos existentes, esos son aquellos que ya el empresario posee y no debe por ellos. Para poder explicar el ejercicio de proyecciones se utilizará como ejemplo un proyecto de lechugas hidropónicas. Al principio del proyecto el único activo que el agricultor posee y utilizaría para su nueva empresa es una Pickup 4 x 4 que acaba de saldar. Entre todos los activos importantes que tiene la empresa se pueden destacar equipos, estructuras, vehículos, animales y maquinaria, para todos ellos se necesita estimar la depreciación anual del activo. Para determinar dicha depreciación se resta el costo del activo menos el valor residual (precio en el mercado del activo luego de que culmina los años estimados de vida útil), posteriormente se divide el resultado de la resta entre los años de vida útil ya previamente determinados para cada activo. Ej. $\text{Costo} - \text{Valor Residual} / \text{Años de Vida Útil}$



Siembra de Plátanos, Finca la Fortuna. Salinas, Puerto Rico

El segundo componente a desglosar son los activos que se piensan adquirir para el proyecto o el listado de las propiedades, equipos y materiales que se van a adquirir para la agro empresa. La suma de estos activos es una parte importante de la inversión que se realizará, aparte se recalca que tengan suficientes fondos para operar y se solicite mediante préstamos o inversiones aquel capital necesario para poder cumplir con todas las responsabilidades operacionales, ya sean gastos fijos, variables o inesperados por al menos un año de operaciones.



En este caso, el agricultor va a construir dos umbráculos de 100' x 30' y los va a equipar con todos los bancos para poder desarrollar el proyecto de lechuga hidropónica.

ACTIVOS EXISTENTES				
ACTIVO	COSTO	AÑOS DE VIDA ÚTIL	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN ANNUAL
Pickup 4 x 4	\$30,000.00	5	\$13,500.00	\$3,300.00
Subtotal	\$30,000.00	-	\$13,500.00	\$3,300.00

ACTIVOS QUE SE VAN A ADQUIRIR				
ACTIVO	COSTO	AÑOS DE VIDA ÚTIL	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN ANNUAL
Dos Umbráculos 100' x 30'	\$24,000.00	15	\$4,000.00	\$1,333.32 (\$24,000-\$4000 =\$20,000/15= \$1,333.32
Ocho Bancos de Producción	\$16,000.00	10	\$2,000.00	\$1,400.00
Ocho Cisternas de Agua	\$2,000.00	15	\$800.00	\$80.00
Chiller	\$1,300.00	4	\$200.00	\$275.00
Planta Eléctrica	\$4,000.00	8	\$1,000.00	\$375.00
Estación de Germinación	\$400.00	6	\$50.00	\$58.33
Vagón de Almacenamiento	\$3,000.00	20	\$500.00	\$125.00
Subtotal	\$50,700.00	-	\$8,550.00	\$3,646.65

El tercer componente que se desglosa son los gastos variables. Como bien dice la palabra estos no son constantes y el costo puede variar o ser único. Los gastos variables se relacionan directamente al volumen de venta, por lo general a mayor volumen de producción, mayores son los gastos variables. Según aumentan los gastos variables por volumen de producción, disminuyen por unidad.

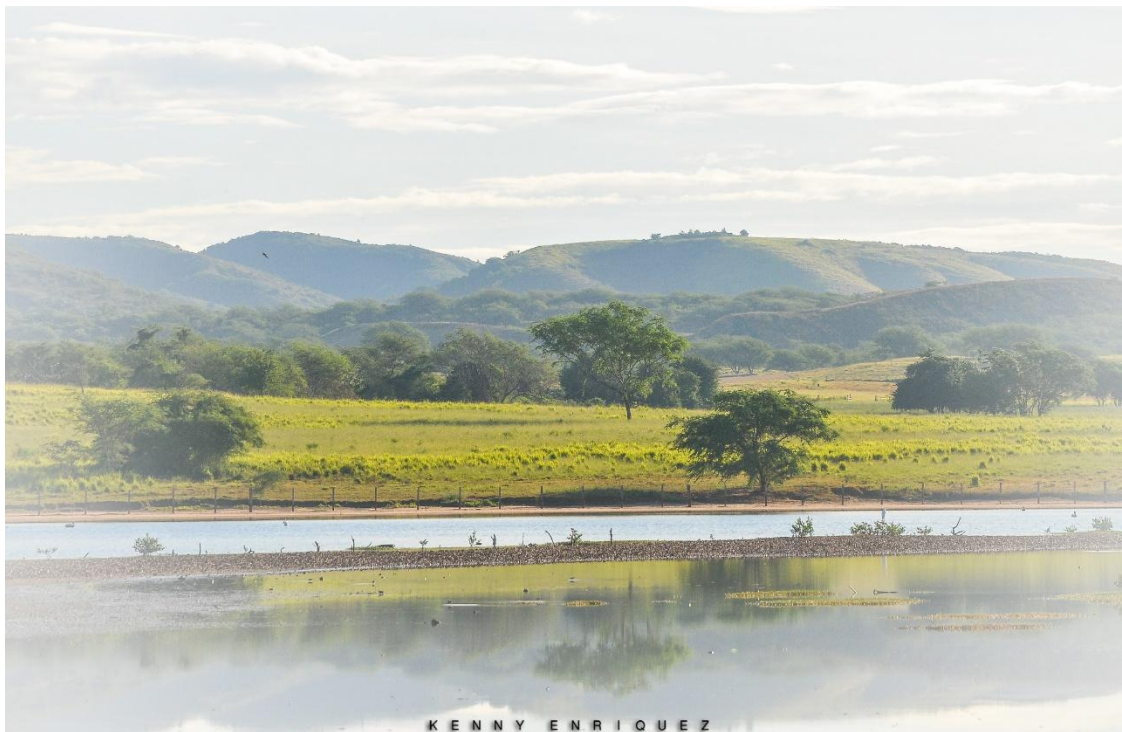
Como regla general las empresas buscan reducir sus gastos variables para que de esta manera sea más rentable la empresa. Un agro empresario puede controlar los gastos, pero es más difícil controlar los ingresos porque depende de las ventas y de terceros. A medida que el agro-empresario controle los ingresos, se verá más beneficiado en términos económicos. Todas las partidas presentadas a continuación en los gastos variables representan la totalidad en un año, no de forma mensual.



GASTOS VARIABLES				
PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	TOTAL
Semilla de Lechuga	200,000	Semillas Individuales	\$0.003/unidad	\$600.00
Abono	100	Quintales	\$60.00/unidad	\$6,000.00
Plaguicida	14	Galones	\$80.00/unidad	\$1,120.00
Nómina Empleados ²	2,080	Horas	\$7.25/hora	\$15,080.00
Obligaciones Patronales	-	Nómina	20%/ Nómina	\$3,016.00
Gasolina	6,000	Litros	\$0.70/Litro	\$4,200.00
Empaque Cajas	9,600	Cajas	\$0.60/caja	\$5,760.00
Empaque Bolsas	192,000	Bolsas	\$0.005/bolsa	\$960.00
Materiales de Limpieza	10	Galones	\$10.00/galón	\$100.00
Mantenimiento de Vehículo	-	-	-	\$600.00
Reparaciones y Mantenimiento Infraestructura	-	-	-	\$400.00
Gastos Misceláneos	-	-	-	\$1,200.00
Preparación de Terreno	12	Horas de Trabajo	\$60.00/hora	\$720.00
Subtotal	-	-	-	\$39,756.00

El cuarto renglón es los gastos fijos, que son aquellos que se mantienen consistentes a través del año. Estos no dependen del volumen de producción del agricultor. Para las operaciones que están comenzando, el pago del préstamo puede ser un gasto sumamente importante, es por eso que distintas agencias que prestan dinero a los agricultores tales como *Farm Service Agency*, *Puerto Rico Farm Credit* y Banco de Desarrollo Económico ofrecen moratorias en los pagos entre 6 a 12 meses tanto en principal como en los intereses. Esta moratoria resulta en un alivio significativo para el agricultor, es importante negociar dicha cláusula antes de que se realice el préstamo. En ocasiones también se puede trabajar una moratoria en el pago de la renta del terreno si no es del agricultor por los primeros meses o el año.

GASTOS FIJOS				
PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	TOTAL
Luz	12	-	\$200.00/mensual	\$2,400.00
Agua	12	-	\$400.00/mensual	\$4,800.00
Seguro	-	-	-	\$800.00
Arrendamiento del Terreno	1	Cuerda	\$1,500/cuerda	\$1,500.00
Pago del Préstamo de \$75,000 a 10 años más interés	12	Mensualidad	\$650.00/mensual	\$7,800.00
Subtotal				\$17,300.00



Finca de ganado, Cabo Rojo Puerto Rico. Foto tomada por Kenny Enríquez.

El quinto renglón dentro de una proyección económica son los ingresos a generarse en el periodo de un año. Estos son aquellas sumas de dinero que recibe el agricultor como parte de sus ventas o servicios, también se incluyen todos los beneficios económicos recibidos por el gobierno como subsidios y reembolsos del Departamento de Agricultura tanto Estatal como Federal.

En el caso de la producción de lechuga en dos umbráculos de 100' x 30' se colocaron 8 bancos de 80' de largo en los cuales se cosecharon mensualmente 1,920 mazos por banco o 15,360 en total. Las unidades de venta son bolsas plásticas las cuales necesitan 2 mazos, para un total de 7,680 bolsas vendidas cada mes en cajas de 20 unidades a \$0.85/bolsa.

INGRESOS				
PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	TOTAL
Subsidio Salarial	2,080	Horas	\$2.625/hora	\$5,460.00
Incentivo de Construcción de Hidropónicos	-	-	-	\$1,500.00
Reembolso gastos de Maquinaria Agrícola	12	Horas	\$30.00/hora	\$360.00
Venta de Lechuga	92,160 (7,680 X \$.85=\$6,528 X12 meses=\$78,336)	Bolsas	\$0.85/unidad	\$78,336.00
Subtotal	-	-	-	\$85,656.00

El sexto y último renglón de una proyección financiera anual es un resumen de ganancias o pérdidas. Una vez se ha acopiado toda la data de gastos, ingresos, activos, depreciación, inversión se presentan en un último análisis. De esta manera el productor va a saber si realmente la empresa es viable o no. Se debe tener en cuanto que los primeros años es normal que no se generen ingresos considerables en lo que se establece la producción, incluso en producciones pecuarias y de frutales el tiempo de retorno de ingresos es mucho mayor al de siembras hidropónicas o de hortalizas.

Resumen del proyecto: Primer año			
Activos Existentes	\$30,000.00		A
Activos que se van a adquirir	\$50,700.00		B
Inversión Total		\$80,700.00	A+B = Inversión Total (C)
Gastos Variables	\$39,756.00		D
Gastos Fijos	\$17,300.00		E
Gastos Totales		\$57,056.00	C+D= Gasto Total (F)
Depreciación		\$6,946.65	G
Ingreso Bruto	\$85,656.00		H
Ingreso Neto		<u>\$21,653.35</u>	H – F - G: Ingreso Neto (I)



Finca productora de Heno, Lajas Puerto Rico. Foto tomada por Kenny Enríquez

33. En el siguiente ejercicio desarrolla tus proyecciones para el primer año de tu Agro empresa utilizando números reales.

GASTOS VARIABLES				
PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	TOTAL
Subtotal	-	-	-	
GASTOS FIJOS				
PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	TOTAL
Subtotal	-	-	-	
INGRESOS				
PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	TOTAL
Subtotal	-	-	-	

ACTIVOS EXISTENTES				
ACTIVO	COSTO	AÑOS DE VIDA ÚTIL	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN ANNUAL
Subtotal	-	-	-	
ACTIVOS QUE SE VAN A ADQUIRIR				
ACTIVO	COSTO	AÑOS DE VIDA ÚTIL	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN ANNUAL
Subtotal	-	-	-	

Resumen del proyecto: Primer año			
Activos Existentes			A
Activos que se van a adquirir			B
Inversión Total			A+B = Inversión Total (C)
Gastos Variables			D
Gastos Fijos			E
Gastos Totales			C+D= Gasto Total (F)
Depreciación			G
Ingreso Bruto			H
Ingreso Neto			H – F - G: Ingreso Neto (I)

Séptimo Paso: Permisología

Existen diversas razones por las cuales un empresario debe formalizar una empresa, entre las cuales se puede mencionar que es una obligación legal, brinda confianza al cliente y le añade a la empresa la característica de seriedad y responsabilidad. También se abren las puertas a oportunidades de financiamiento, incentivos y diversidad de programas estatales y federales. A continuación se desglosarán algunos de los documentos más importantes necesarios para la formalización de la empresa, adicional se incluirán todos los enlaces u oficinas donde solicitar dichos documentos.

De acuerdo al Departamento de Desarrollo Económico y Comercio de Puerto Rico:

Lista de Gestiones y Permisos para un Negocio en PR

Cuando comenzamos un negocio nuevo, muchas veces no conocemos las gestiones y permisos que requiere un negocio. Cada negocio es diferente por su industria pero hay unas gestiones y permisos que aplican a cualquier negocio que opera en Puerto Rico. Es sumamente importante que antes de hacer las gestiones aquí descritas, consultes con profesional de negocios para saber cuáles te aplican y si te conviene en la etapa en que te encuentras o no.

*Para poder identificar cuáles son las que debes de consultar, fueron identificadas en **rojo** y tienes una **NOTA explicativa o recomendaciones**.*

A continuación el listado de gestiones y permisos para operar un negocio en Puerto Rico:

- **Registro del Negocio:** Si va a establecer una Corporación, radique documentos de incorporación en Departamento de Estado en el Viejo San Juan. **NOTA:** Consulte con un profesional si le conviene comenzar como corporación o si puede comenzar como DBA o negocio individual. Uno de los principales errores que cometen los empresarios es que se incorporan cuando no es necesario sin saber las obligaciones que conlleva y gastan dinero de forma innecesaria.

- **Número de identificación patronal** (Forma SS-4)(Oficina del Servicio Federal de Rentas Internas)
NOTA: Aunque sea un negocio individual o DBA, es recomendable que obtenga un Seguro Social Patronal para que no ponga en riesgo su seguro social personal.
- **Certificación de Registro de Comerciante y Registro para el Impuesto de Ventas y Uso** (IVU) que se obtiene en el Departamento de Hacienda. **NOTA:** Lo puede obtener en el internet. Importante que se registre también en el IVU Loto.
- **Patente Municipal:** La obtiene en la Oficina de Finanzas del Municipio donde opera el negocio.
NOTA: Todo negocio no importa lo pequeño o sencillo que sea, debe de tener la Patente Municipal. Sin embargo, hay municipios que brindan beneficios a las empresas registradas le ayudarán con el desarrollo de su negocio.
- **Permiso de Uso:** Radique la solicitud en la Oficina Regional de ARPE o Municipio
- **Inspección de Bomberos:** Radique la solicitud en la Oficina Regional de ARPE o Municipio
- **Licencia Sanitaria:** En caso de que aplique, radique la solicitud en la Oficina Regional de ARPE o Municipio
- **Registro Compulsorio de Negocios** (Fecha límite: 15 de julio de cada año)

En caso de negocios que tienen empleados:

- **Número de seguro por desempleo federal:** Puede obtener esa información en la Oficina del Servicio Federal de Rentas Internas. (Forma 940-PR)
- **Número de seguro por desempleo estatal:** Puede obtener esta información en la Unidad de Determinación de Patronos en el Departamento del Trabajo y Recursos Humanos.
- **Seguro por Incapacidad No ocupacional:** Puede obtener esta información en la División de Seguro por Incapacidad, Piso 10 Departamento del Trabajo y Recursos Humanos. (SINOT)
- **Póliza del Fondo del Seguro del Estado:** Puede obtener esta información en las Oficinas del Fondo del Seguro del Estado.
- **Seguro Choferil:** Puede obtener esta información en la Oficina Seguro Choferil, Piso 9 Departamento del Trabajo y Recursos Humanos.

Otras gestiones importantes:

- **Seguros:** Verifique que otro tipo de seguro le aplica a su negocio. Llame a su agente de seguros para que le oriente.
- **Cuenta Comercial:** Abra una Cuenta de Cheques Comercial para la operación del Negocio en un Banco o Cooperativa. Hoy día muchas Cooperativas están ofreciendo servicios a negocios con productos como líneas de crédito comerciales y cuentas de cheques.
- **Contabilidad:** Busque un contable o contador que lo asesore en su negocio e identifique el sistema de contabilidad que usará en su negocio. **NOTA:** Es sumamente importante que el contable que contrate le GARANTIZE que le llevará la contabilidad al día y le asesore a crecer su negocio.
- **Legal:** Busque un abogado que lo asesore en su negocio e identifique la estructura legal más adecuada para su negocio. Además, le ayudará a preparar contratos de clientes y a revisar todos los aspectos legales de su negocio.
- **Mercadeo:** Busque un asesor de negocios o de mercadeo que lo asesore en su negocio y lo ayude a definir la estrategias de negocio más adecuadas para crecer su empresa.
- **Plan de Negocios:** Desarrolle un Plan de Negocios que lo ayude a organizar la forma como administrará y operará el negocio.

- **Financiamiento:** Si está pensando solicitar financiamiento, es importante que se oriente con un consultor de negocios para que le ayude a definir la estructura de préstamo más adecuada y a preparar un caso sólido para el banco o inversionista..

A. Registro de Comerciante: <https://suri.hacienda.pr.gov/#1>

***Una vez se solicita este permiso se debe comenzar a llenar en línea las planillas mensuales de venta, aunque no se halla hecho ninguna venta, si no se expone a multas comenzando en \$100.00 por mes que no radique. Si su empresa no está generando ventas, complete su planilla en \$0 y radíquela a tiempo.

B. Seguro Social Patronal: <https://www.irs.gov/spanish/solicite-un-numero-de-identificacion-del-empleador-en-linea>

C. Póliza Fondo Seguro del Estado: <http://web.fondopr.com/es/transacciones-linea>

D. Certificación de No Deuda Departamento de Hacienda: <https://colecturiavirtual.hacienda.pr.gov/portal/>

E. Certificación de No Deuda ASUME (Personal y Patronal):
<https://serviciosonline.gobierno.pr/trxhacienda/124-006-000-000.aspx>

F. Certificación No Deuda CRIM:

<https://www.crimpr.net/crimdnn/es-es/Servicios>

G. Certificación de Radicación de Planilla por los Pasados 5 Años:
<http://www.hacienda.gobierno.pr/sobre-hacienda/hacienda-virtual>

H. Licencia Sanitaria de Facilidades: <http://www.pr.gov/CitizenPortal/071-027-000-000.htm>

I. Permiso de Uso: <http://www.gobierno.pr/Attachments/pdf/Anejo%20-%20Permiso%20de%20Uso%20-%20ARPE.pdf>

J. Plan de Manejo de Desperdicios Fecales de Animales:
<https://www2.pr.gov/agencias/jca/Documents/Permisos%20y%20Formularios/Calidad%20de%20Agua/Empresas%20Pecuarias/Formulario%20Solicitud%20de%20Permiso%20para%20Implantar%20un%20PMDF%20202014.pdf>

K. Permiso de Franquicia de Agua y Permiso de Pozo Profundo: <http://drna.pr.gov/cat/endosos-y-permisos/>

L. Registro de Incorporación: <https://prcorpfilng.flhst.com/>

M. Artículos de Incorporación: Una vez se completa la incorporación, recibirá por correo electrónico los artículos de Incorporación.

Ñ. Resolución Corporativa: http://www.trabajo.pr.gov/pdf/res_corp_rev_07.pdf

O. Tenencia Legal de la Finca: Para cualquier trámite legal en Puerto Rico relacionado a la agricultura es necesario tener la Tenencia Legal de la propiedad, sea contrato de arrendamiento, escrituras de la propiedad, o contrato de usufructo. Para poder cualificar a diversos programas en el Departamento de Agricultura se necesita que el contrato sea por más de 5 años, que el tamaño del terreno sea mayor a una cuerda, y que haya un pago por renta aunque sea un valor nominal de \$1.00. Es recomendable que de ser un contrato de arrendamiento o usufructo el mismo esté notariado.

34. Completar la lista con todos los permisos que apliquen a su empresa y anotar la fecha en la que se sometió y en la que se aprobó.

Permiso	Fecha Sometido	Fecha Aprobado
Registro de Comerciante		
Seguro Social Patronal		
Póliza Fondo del Seguro del Estado		
Certificación No Deuda Hacienda		
Certificación No Deuda ASUME		
Certificación No Deuda CRIM		
Certificación Radicación Planilla por los Pasados 5 Años		
Licencia Sanitaria		
Permiso de Uso		
Plan Manejo Desperdicio Heces Fecales de Animales		
Franquicia de Agua		
Pozo Profundo		
Registro de Incorporación		
Artículos de Incorporación		
Resolución Corporativa		
Tenencia Legal de la Finca		

Octavo Paso: Incentivos para la Agricultura

Una vez se obtienen todos los documentos, permisos y certificaciones necesarios para desarrollar una operación agrícola se procede a solicitar todos los incentivos y subsidios disponibles. Las dos agencias principales que otorgan incentivos son el Departamento de Agricultura de Puerto Rico (DAPR), y el Departamento de Agricultura Federal (USDA), ambas agencias tienen oficinas regionales a través de toda la Isla.

Es recomendable solicitar todos los beneficios disponibles ya que ayudan al agro-empresario a reducir gastos al final del año, permitiendo que la empresa sea una más rentable. A continuación dos tablas con todas las oficinas regionales de ambas agencias y sus respectivos números de teléfono y una lista con todos los incentivos disponibles tanto en el Departamento de Agricultura de Puerto Rico (DAPR) como el

Departamento de Agricultura Federal (USDA). Es necesario que visite la oficina regional que trabaja su pueblo y se oriente con los agrónomos de área en cuanto todos los requisitos necesarios para aplicar a los programas y detalles adicionales. A excepción del subsidio de maquinaria agrícola todos los incentivos del DAPR se tienen que solicitar entre el 1 de julio al 31 de octubre.

- **Subsidio Salarial Agrícola:** Reembolso de \$2.72/hora por cada hora trabajada por los trabajadores agrícolas en el campo.
- **Bono de Navidad al Trabajador Agrícola:** Bono anual al obrero mínimo de \$165.00 o 4% del ingreso anual del trabajador agrícola.
- **Subsidio para Maquinaria Agrícola:** Reembolso de hasta 50% en el trabajo realizado por maquinaria agrícola arrendada. Entre las prácticas aplicables está la limpieza de fincas, construcción de caminos, limpieza de canales, construcción de llanos, construcción de charcas, arado, entre otros. Este incentivo se puede solicitar un máximo de 4 veces por año, y el reembolso máximo por solicitud es de \$2,000.00.
- **Subsidio de Pago de Primas de Seguros:** Aportación económica entre el 25% al 40% del costo de prima del seguro hasta un máximo de \$5,000.00 para cultivos tales como cítricos, plátanos, café, guineo, papayas, entre otros.
- **Incentivo abono:** Se ofrecen vales para la compra de abono en cultivos tales como café, cítricos y pastos para la producción de ganado de carne.
- **Incentivo para Hidropónicos:** Reembolso de hasta un 50% para un máximo de \$2,000.00 por año en el costo de equipos, infraestructura y materiales para establecer un sistema funcional de hidroponía.
- **Incentivo para la Industria Apícola:** Reembolso de hasta un 50% para un máximo de \$3,000.00 por año para la construcción o compra de equipo, materiales, cajas y cuadros para colmenas, y abejas reina.
- **Incentivo para la Industria Avícola:** Reembolso de hasta un 50% para un máximo entre \$4,000.00 a \$7,500.00 dependiendo la especie para la construcción, mejoramiento e instalación de criaderos de guineas, pavos, pollos parrilleros y gallinas ponedoras.
- **Incentivo para la Industria Porcina:** Reembolso de hasta un 50% para un máximo de \$5,000.00, dicho incentivo se puede utilizar para la compra de genética tanto de cerdas como verracos, compra de equipo, charcas de oxidación, corrales e infraestructura necesaria para la operación de la empresa.
- **Incentivo para la compra de árboles de Café:** Se ofrece al agricultor un reembolso de 50% del costo de un arbolito de café que es de \$0.50, el productor solamente paga \$0.25/árbol.
- **Siembra nueva de café:** Se le dan al agricultor 1,000 árboles de café gratis por cuerda, y un vale de \$180.00 para la compra de abono.
- **Reemplazo de vacas vientre:** Se otorga un incentivo de \$150.00 por novilla que nazca y se desarrolle en la finca hasta los 18 meses de edad.
- **Compra local de novilla preñadas:** Se le reembolsa al ganadero el 50% del costo de compra de una novilla que sea de raza destinada a la producción de carne hasta un máximo de \$250.00
- **Incentivo para la Industria de Ganado de Carne:** Reembolso de hasta un 50% para un máximo de \$5,000.00, dicho incentivo se puede utilizar para la construcción, compra de equipo, cepos, corrales e infraestructura necesaria para la operación de la empresa.
- **Incentivo para la Importación de Genética:** Reembolso de \$400.00 por vaca o toro de razas destinadas a la producción de carne importadas de Estados Unidos, máximo de 30 cabezas.
- **Siembras nuevas de pasto:** Incentivo de \$200.00 para la siembra nueva de pastos mejorados, hasta un máximo de 25 cuerdas.

- **Inversión Agrícola:** Se reembolsará al agricultor o ganadero hasta el 50% de los gastos de compra de maquinaria, equipos, e infraestructura hasta un máximo de \$250,000.00 en proyectos innovadores. Para solicitar este incentivo debe ser agricultor Bonafide.

Oficinas Regionales Departamento de Agricultura de Puerto Rico	
Región	Teléfono
Arecibo	(787) 878-2028
Caguas	(787) 743-8570
Lares	(787) 897-2470
Mayagüez	(787) 832-5022
Ponce	(787) 842-9858
Naranjito	(787) 869-9100
Utuaado	(787) 894-2245
San Germán	(787) 892-5158

Oficinas Regionales Departamento de Agricultura Federal (USDA) Farm Service Agency & Natural Resources Conservation Service	
Región	Teléfono
Arecibo	(787) 878-2580/(787) 880-1840
Adjuntas	(787) 829-2030/2350
Caguas	(787) 743-2203/(787) 745-3805
Lares	(787) 897-4610/2755
Mayagüez	(787) 831-3328/3430
Ponce	(787) 841-3136/3140
Corozal	(787) 859-3978/3677
Utuaado	(787) 894-4657/2416
Barranquitas	(787) 857-3940/4101

FIN

Estimado Agro-Empresario:

De parte de la Corporación Juvenil para el Desarrollo de Comunidades Sostenibles (CJDCS) y su proyecto AgroInnova, esperamos que esta Guía Agro-Empresarial le haya servido como un buen recurso para encaminar su empresa hacia el éxito que solamente puede tener si su empresa es una formal. Las empresas formales de nuestra Isla aportan a nuestra economía y permiten que ésta crezca de una forma sostenida. Solo así nuestra Isla crecerá próspera y tendremos un país saludable para dejárselo a nuestras familias.

Siempre mantengan en mente la importancia de la Responsabilidad Social Empresarial ayudando a su comunidad proveyéndole empleos a sus residentes y aportando a su desarrollo.

Para nosotros la Seguridad Alimentaria es muy importante y sabemos que usted la mantiene en mente en el desarrollo de su empresa.

Esta Guía se desarrolló con fondos del Departamento de Agricultura Federal (USDA) a través de su programa Farmer's Market Promotion Program.

En la CJDCS estamos para servirles y siempre tendrán nuestro apoyo en su aventura agro-empresarial.

Atentamente,

Ana G. Rodríguez Gómez

Directora Ejecutiva

787-447-2098



¡ BUSCA EL SELLO VERDE !
COMPRA DIRECTAMENTE AL AGRICULTOR
¡ TU DINERO SE QUEDA EN PUERTO RICO !



¡DEL CAMPO A LA MESA!
100% Puertorriqueño
Frescura y calidad GARANTIZADA

Agrolnnova, una corporación
criolla sin fines de lucro que
apoya el progreso de
agro-empresas locales.

Nos enfocamos en la economía
verde, ayudando a acelerar el
crecimiento de negocios agrícolas
en nuestra Isla y ofreciendo los
mejores precios a nuestra gente.

agrolnnova
Cultivando economía verde en Puerto Rico

 facebook.com /Agrolnnova