

**PROGRAMA GANADERO**  
**CONVOCATORIA PARA LA PRESENTACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO**  
**DEL COMPONENTE II LLAMADO A**  
**PLANES DE NEGOCIOS PARA PRODUCTORES FAMILIARES-PRODUCCIÓN OVINA**

## **I.- INTRODUCCIÓN**

El Programa Ganadero, es una de las herramientas del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), para cumplir con su objetivo estratégico referido al desarrollo permanente de los sectores agropecuario, agroindustrial y pesquero; promoviendo su inserción en los mercados, basado en el manejo y uso sostenible de los recursos naturales. El mismo se gestiona a través de sus 4 Componentes, la presente convocatoria se enmarca en el Componente II del Programa Ganadero.

El Componente II ofrece subsidios a emprendimientos innovadores y a productores familiares, canalizando este apoyo a Planes de Negocios cuyo objetivo sea acceder a nuevos productos, nuevos procesos y/o nuevos segmentos de mercados que se desarrollen en la fase industrial o comercial de la cadena o que mejoran la sustentabilidad de los productores familiares.

Los Planes de Negocios, intentan fortalecer la cadena de producción pecuaria a través de la innovación y la articulación. Simultáneamente tiene el objetivo de contribuir a la radicación del productor familiar mediante la innovación, diversificación o especialización de su producción.

Con aporte financiero del BID, este Componente financiará parcialmente, y en forma no reembolsable, la ejecución de Planes de Negocios Ovinos para Productores Familiares que se ajustan a la presente convocatoria.

## **II.- JUSTIFICACIÓN DE LA CONVOCATORIA**

El Programa Ganadero tiene como objetivo priorizar la integración sostenible de pequeños y medianos productores familiares. Es por este motivo que se realiza el presente llamado dirigido a productores familiares que introduzcan o potencien el rubro ovino dentro de su explotación como herramienta para mejorar su escala productiva y crecimiento horizontal.

En la coyuntura actual de transformaciones donde el sector constituido por los productores familiares aparece amenazado ante el avance de modelos productivos agrícolas y forestales y con una fuerte capacidad de inversión, resalta la necesidad de contar con herramientas dirigidas a los productores familiares con el fin de mejorar su sustentabilidad y radicación en el territorio.

El rubro ovino se destaca por su importancia en la ganadería de nuestro país, no solo por el beneficio económico que genera, sino también por contar con una tradición de más de un centenar de años en los cuales se ha desarrollado una cultura específica vinculada al mismo.

Esta cultura ha construido una riqueza de saberes cuyo principal acervo se encuentra en los productores familiares. Este llamado pretende minimizar el riesgo de pérdida del capital de conocimiento resguardado por la población objetivo de la convocatoria.

Ante el retroceso que viene sufriendo esta explotación y las expectativas que generan la apertura de nuevos mercados al país, es importante la revitalización del rubro ovino debido a las oportunidades económicas que se presentan para el mismo.

También es de destacar la importancia del ovino en la economía del país y en la producción familiar por la oferta de mano de obra que genera, la radicación en el predio y una forma rentable y segura de diversificar la producción.

### **III.- OBJETIVOS GENERALES DE LA CONVOCATORIA**

2.1. Este Llamado está dirigido a promover la presentación de Planes de Negocios Ovinos para Productores Familiares tendientes a cumplir los siguientes objetivos:

1. Contribuir a la sustentabilidad de los productores familiares.
2. Promover innovaciones sostenibles de carácter estratégico, que perduren en el tiempo mejorando la estructura y funcionamiento de los sistemas productivos.
3. Mejorar las capacidades de gestión productiva de los productores familiares a través de acciones colectivas para la incorporación de conocimientos y prácticas mediante procesos de capacitación que acompañen a la implementación de las innovaciones propuestas.

2.2. Los Planes estarán orientados al fortalecimiento institucional y a la asociatividad para superar restricciones de escala. Se pretende intensificar la producción a través de procesos que integren la cadena y/o generación de nuevos productos o el acceso a nuevos mercados.

### **IV.- CARACTERÍSTICAS COMUNES A LAS OFERTAS DE LA CONVOCATORIA.**

#### **4.1. Beneficiarios**

Podrán ser beneficiarios cualquier asociación o agrupación de productores familiares que actualmente estén desarrollando el rubro ovino o que pretendan incorporar al mismo en su explotación. Se aceptarán asociaciones de múltiples tipos, pudiendo construirse sobre la base de convenios o contratos, sociedades constituidas, u otras formas.

En todos los casos de presentación de Planes el mínimo para conformar un grupo de productores familiares será de **5 productores beneficiarios**.

A efectos de su elegibilidad se considerarán productores familiares según la definición de los mismos en la Resolución Ministerial 0807001 del MGAP:

Se considera productor o productora familiar agropecuario/a a aquellas personas físicas que cumplan simultáneamente con los siguientes requisitos:

- A. Realizar la explotación con la colaboración de, como máximo, dos asalariados permanente o su equivalente en jornales zafrales (500 jornales anuales).
- B. Explotar en total hasta 500 hás índice CONEAT 100 bajo cualquier forma de tenencia.
- C. Obtener su ingreso principal del trabajo en la explotación o cumplir su jornada laboral en la misma.
- D. Residir en la explotación o en una localidad ubicada a una distancia no mayor a 50 Km de la misma.

Necesariamente se deberá presentar adjunto al Formulario del Plan de Negocio Ovino:

1. La **Declaración Jurada de DICOSE**
2. La **Declaración Jurada de Productor familiar del MGAP**
3. **El Reglamento Borrador Grupal** donde se prevén los criterios de acceso y distribución del subsidio, firmado por el Gestor y todos los integrantes del Grupo.

En función de los objetivos de la convocatoria, no podrá ser beneficiarios de la misma, ningún organismo del Estado (Administración Central, Entes Autónomos, Servicios Descentralizados, Intendencias). Tampoco las personas jurídicas en las que exista participación (integración del órgano de dirección, aporte de capital, etc.) por parte del Estado.

El llamado está reservado a personas físicas o personas jurídicas estrictamente privadas, en las que no exista participación o intervención del Estado. Lo anteriormente expuesto no inhibe la contratación de las entidades antes citadas por parte de las asociaciones que resulten seleccionadas como beneficiarias, a efectos de obtener apoyo de dichos organismos.

## **4.2. Participantes de los Planes de Negocios Ovinos para Productores Familiares**

### **4.2.1 Productores**

Los grupos de productores beneficiarios de cada Plan de Negocio podrán ser integrados por otros productores que no reúnan las condiciones de elegibilidad, éstos últimos sin recibir subsidio en forma directa, lograrán beneficiarse de las actividades grupales.

Los productores beneficiarios podrán participar en los Componentes I y II del Programa, pero en ningún caso un productor podrá recibir apoyos por encima de US\$ 4.000 (cuatro mil dólares estadounidenses). Los productores que fueron beneficiarios del Proyecto Piloto Innovador para el Aumento de la Competitividad de la Ganadería (1299/OC-UR) no serán elegibles para los apoyos económicos.

#### 4.2.2 Gestor

Será aquella persona responsable de representar al grupo de productores ante el Programa Ganadero y del cobro de subsidio del Plan de Negocios. Puede ser una persona beneficiaria o no del Plan, contemplándose para ella una amplia opción de vínculos (representante de una Institución de fomento u otra que asegure la viabilidad y los beneficios esperados para los productores participantes). El Gestor no podrá coincidir con el Técnico Responsable del Plan de Negocios.

El Gestor no recibirá financiación directa del Programa Ganadero, el costo de gestión de los grupos y los tiempos podrán ser incluidos en los costos incrementales, que se encuentren dentro del proyecto.

Dada la variedad de formas que puede adoptar la asociación beneficiaria, no es posible preverlas todas a efectos de determinar los requisitos que deberá cumplir la formalización de la representación, pero el elemento fundamental a tener en cuenta será que cualquiera sea la forma que adopte la asociación, el mandato que se otorgue a su representante sea suficiente para que las decisiones que dicho representante tome en su relacionamiento con la Unidad Coordinadora del Programa, puedan obligar a todos los miembros de la asociación. Para ello se proveerá un modelo de documento a ser firmado por los productores beneficiarios.

La Unidad Coordinadora del Programa (UCP) y el Gestor de la Institución o asociación beneficiaria acordarán un programa de desembolsos, el que se asociará al plan de actividades y seguimiento, y el cumplimiento de metas establecidas con precisión y verificables. Dicho programa se incluirá en el contrato que determine las relaciones entre la UCP y el grupo de productores.

La institución o asociación beneficiaria deberá establecer claramente la distribución interna del subsidio entre los miembros de la asociación beneficiaria. Ello requerirá la presentación de un mandato que identifique claramente el Gestor y que reúna todos los requisitos formales que nuestra legislación exige para obligar a todos los miembros de la asociación.

El contrato establecerá las sanciones aplicables en caso de incumplimiento de la disposición anterior, las cuales podrán llegar hasta la cancelación del financiamiento para el Plan de Negocio de que se trate.

#### 4.2.3 Equipo Técnico Responsable

Serán aquellos profesionales responsables de la formulación y seguimiento del Plan de Negocio, por lo cual estará sujeto a elaboración de informe de metas en el desarrollo del Proyecto, así como de cualquier otro informe que la UCP y el técnico considere pertinentes. Para la realización de su función está previsto el pago de honorarios por dicha tarea.

En el contrato con la UCP se incluirá la obligación del técnico que la asociación o empresa beneficiaria contratará para realizar el seguimiento de las actividades incluidas en el Plan de Negocio y de los resultados obtenidos. Para ello, entre otras, deberá asumir la obligación de registrar toda aquella información que resulte indispensable para evaluar el cumplimiento del plan de actividades y el logro de las metas fijadas para el mismo. Deberá remitir periódicamente esta información a la UCP, en los plazos y mediante la forma que se indicarán en el contrato que se firme entre las partes.

Cada Técnico Responsable podrá presentar ante el Programa Ganadero un máximo de 2 propuestas de Planes de Negocios Ovinos.

#### **Pago al Técnico responsable del Plan de Negocio**

El llamado prevé el pago al Técnico responsable del seguimiento del Plan de Negocio. Se le pagará por aprobación del plan (con contrato firmado)- 200 U\$S por cada productor beneficiario integrante del grupo que corresponda.

Por el Seguimiento del Plan, el Técnico recibirá 2 pagos correspondientes a la presentación de 2 informes de metas, uno a la mitad del Plan y otro al finalizar el mismo, abonándose por productor beneficiario U\$S 150 por cada informe presentado.

El pago está condicionado a la aprobación del Plan, al cumplimiento de metas y a la elaboración de los informes correspondientes (medio y final) sobre las metas establecidas en el Plan de Negocios, así como a la revisión de los comprobantes que correspondan. El número de productores que se considerarán para el pago de los honorarios por informes de metas será el vigente a la fecha de cada informe.

Con relación al pago de honorarios correspondientes a la elaboración de informes de metas corresponde distinguir dos situaciones:

- a) Si el cumplimiento de dichas metas es superior al 60%, se pagará la totalidad de los honorarios devengados y aprobados,
- b) En el caso de que el cumplimiento de metas informado no alcance al 60% obligatorio, el técnico no tendrá derecho a recibir honorario alguno por el mismo.

### 4.3. Capacitaciones

Se pretende mejorar las capacidades de gestión productiva de los productores familiares a través de la incorporación de conocimientos y prácticas mediante procesos de capacitación que acompañen a la implementación de las innovaciones propuestas.

En todos los casos los Planes de Negocios deberán incluir una Propuesta de Capacitación a los productores beneficiarios. Esta propuesta deberá contemplar la adquisición de capacidades y destrezas en función de las actividades y procesos innovadores que se propongan en cada Plan de Negocios.

La propuesta de Capacitación será parte integrante del Plan de Negocios y objeto de particular atención en el proceso de evaluación del mismo.

La Capacitación deberá ejecutarse de acuerdo a un programa y calendario de actividades, aspectos que deberán ser acordados con la UCP en el proceso de evaluación y luego se ajustarán a la marcha del Plan de Negocios.

### 4.4. Estructura del Plan de Negocios Ovinos para Productores Familiares

Todas las propuestas que se presentarán deberán contemplar al menos 3 de los siguientes aspectos:

- Incorporación del rubro ovino, serán costos elegibles por ejemplo: la compra de reproductores y/o la innovación genética.
- Innovación Tecnológica, se considerará la incorporación de medidas innovadoras en relación al manejo, sanidad, reproducción y nutrición de la majada.
- Innovación Organizativa y Fortalecimiento Institucional, los planes deberán contar con propuestas dirigidas a la formación de grupos de los productores beneficiarios, a la articulación horizontal y/o vertical en la cadena y/o al fortalecimiento del respaldo Institucional aumentando el Capital Social de los productores.
- Innovación en productos y/o mercados, apuntando a generar nuevos procesos, productos y/o accesos a nuevos segmentos de mercados. Estas innovaciones se podrán desarrollar en las distintas fases de la cadena con el objetivo de promover la sustentabilidad y/o a la innovación en la producción.

Como mecanismo de proyección a futuro, en algunos Planes se exigirá la conformación de un fondo rotatorio y su reglamento correspondiente, y en los otros se valorará.

#### 4.4.1 Respaldo Institucional

El Fortalecimiento Institucional en los Planes de Negocios que se presenten se valorará positivamente para la aprobación de las propuestas. Se buscare apoyar aquellas propuestas que potencien el grado de asociación ya existente entre los productores y de estos para con las Instituciones. Así también se contemplarán aquellas propuestas que partiendo de un menor grado de asociación entre los productores beneficiarios busquen establecer el fortalecimiento del mismo y el vínculo Institucional.

Se busca establecer articulación entre Instituciones Locales, Departamentales o Nacionales, para aprovechar experiencias efectivas o para complementar recursos (técnicos, etc.) en la atención de los productores.

Por lo tanto los Grupos deberán presentar en todos los casos un respaldo Institucional de organizaciones vinculadas al rubro ovino y/o a los productores de la zona, acorde a la propuesta que se presente. En este sentido los Planes podrán contar con el apoyo de una Institución desde el comienzo del Proyecto o bien este vínculo podrá ser una meta intermedia a concretar en la ejecución del Plan.

Siendo de interés del **Programa Ganadero** contar con un análisis de resultados finales de las propuestas a realizarse, **este llamado permite, para aquellas Instituciones que participen en el Plan de Negocios, evaluar Estudio de Casos donde se dejen explícitos resultados medidos a través de indicadores específicos.** Los mismos permitirán evaluar los impactos de diferentes aspectos determinantes de la sustentabilidad, reflejar el aprendizaje obtenido y las recomendaciones que a juicio del formulador sean relevantes destacar. Este aspecto podrá ser incluido como componente, previéndose un presupuesto de hasta USD 2.000 para su ejecución, que deberá ser justificado con acciones específicas en el marco de lo establecido en el Reglamento Operativo del Programa.

#### 4.4.2. Acciones para optimizar el uso de los recursos ambientales

Se busca optimizar el uso del suelo, agua, ecosistemas asociados monte nativo, bañado, cultivos agrícolas o forestales mediante la diversificación o construcción de planes de trabajo que los aprovechen para el grupo colectivamente, a través por ejemplo de: la producción de reservas forrajeras, producción de semilla fina, aguadas, sombra y abrigo etc. Se valorarán aquellos planes que incorporen medidas tendientes a equipar los predios para enfrentar mejor contingencias climáticas (sequías, etc) a través de la introducción de sombra, agua, empotramiento y mejoras en el manejo del campo natural.

La UCP asegurará la confidencialidad de toda la documentación que se presente, durante un período de un año a partir de la fecha de presentación. Se permitirá el acceso a dicha documentación por parte de terceros oferentes, exclusivamente en los casos en que la UCP lo considere necesario para asegurar la debida transparencia del proceso de calificación y selección de las propuestas.

## V.- APOYO ECONÓMICO

### 5.1. Condiciones generales del financiamiento

Los apoyos no reembolsables para los productores familiares que cumplan con los requisitos de elegibilidad y evaluación, consistirán en un financiamiento que cubrirá hasta el 50% de los costos incrementales de implementación del Plan de Negocio, con un máximo de U\$S 4.000 por productor, en un plazo máximo de ejecución de 12 meses.

### 5.2. Tramitación y Desembolsos.

De resultar elegido el Plan de Negocio para su financiamiento, la Unidad Coordinadora del Programa comunicará al beneficiario el monto máximo de financiamiento a otorgar.

Será la Unidad Coordinadora dentro de los límites del llamado y de acuerdo con el asesoramiento de sus técnicos la que resuelva sobre el monto del subsidio a otorgar a cada Plan de Negocio que resulte seleccionado.

Previo a la firma de los contratos, los oferentes que hayan sido seleccionados, serán notificados asimismo del monto del financiamiento que les ha asignado la Unidad Coordinadora.

El primer desembolso se realizará al cumplirse las metas intermedias del Plan de Negocio contra verificación de dichas metas pactadas en el contrato. El monto del mismo no podrá ser superior al 50% del monto total del apoyo financiero aprobado.

El segundo y último desembolso se realizará al finalizar la ejecución del Plan de Negocio contra verificación de metas finales pactadas en el contrato y será de un máximo correspondiente al 50% del monto total del subsidio aprobado.

Los Grupos de productores patrocinados por una Institución podrán recibir subsidios por hasta U\$S 80.000, independientemente de la cantidad Planes o productores involucrados.

Se pagará el subsidio en función del porcentaje de las metas cumplidas debiendo este superar siempre el 60% de cumplimiento.

Dependiendo de la naturaleza del Plan de Negocio, la UCP evaluará la posibilidad de otorgar un adelanto de hasta un 25% del apoyo financiero así como manejarse con desembolsos por cumplimiento de metas intermedias.

El no cumplimiento fundado de las metas pactadas en el contrato, para cada etapa a la cual corresponde un desembolso, motivará que dicho desembolso no se realice, quedando suspendido hasta que se verifique el cumplimiento de las metas pactadas para dicha etapa, excepto que el incumplimiento sea de tal entidad, que la UCP decida unilateralmente cancelar definitivamente el financiamiento de dicho Plan de Negocio.

En caso de verificarse incumplimientos parciales que a juicio de la UCP no afecten la viabilidad del Proyecto por haber sido previstos adecuadamente en los planes de contingencia elaborados por los beneficiarios, el Plan de Negocio seguirá su curso, procediendo la UCP a excluir de la nómina de beneficiarios de los subsidios, a toda persona miembro de la asociación que haya incumplido con las metas asignadas en el Plan de Negocio aprobado por la UCP.

En el caso de que los incumplimientos parciales resulten, a juicio de la UCP, de tal magnitud que afecten la viabilidad e impacto del Proyecto en su conjunto, se determinará el cese del apoyo financiero al conjunto de la asociación, independientemente de la evaluación de los desempeños individuales de sus miembros. En este caso la cancelación por parte de la UCP del subsidio acordado, no dará lugar a indemnización de clase alguna a favor de la asociación o cualquiera de sus miembros.

### 5.3. Auditorías

El desembolso de los subsidios se realizará contra la verificación del cumplimiento de las metas acordadas entre los beneficiarios y la UCP y la revisión de los comprobantes que correspondan. Dichas metas estarán explicitadas en el Plan de Negocios y en el Contrato.

Para el llamado se prevé realizar auditorías que serán organizadas por la UCP. Las principales instancias para realización de auditorías en el Componente II serán:

- a) Auditoria previa al primer desembolso de apoyo financiero. El objetivo es verificar el cumplimiento de metas y los montos de gastos incrementales informados. Deberá incluir un informe de los costos incrementales del plan y de la capacidad de disponer de los montos comprometidos por parte de los beneficiarios (contrapartidas).
- b) Auditoria previa al último desembolso de apoyo financiero. El objetivo es verificar el cumplimiento de metas informado y los montos de gastos incrementales informados.
- c) Auditorias para verificar avances y capacidad de ejecución financiera por parte de los beneficiarios. Podrán realizarse toda vez que la UCP lo considere pertinente.

### 5.4. Costos elegibles del Plan de Negocios

Serán considerados gastos elegibles, todos aquellos de carácter incremental que promuevan en forma directa la incorporación de las innovaciones incluidas en los planes. En todos los casos se contemplarán los vinculados a personal de dirección del Plan de gestión (incluyendo el esfuerzo incremental del propio productor), asistencia técnica, personal de apoyo en general, servicios y materiales destinados a garantizar la incorporación de las innovaciones.

Una lista tentativa se presenta a continuación:

i) Aspectos de facilitación y asesoramiento para el funcionamiento grupal; diagnóstico de necesidades e intereses a abordar colectivamente y su priorización. Construcción de un plan (cronograma) de trabajo, tareas, actividades, plazos y responsables.

ii) Gastos incurridos en la compra, construcción u otras formas de introducción de activos fijos tales como generación de fuentes de agua, divisiones permanentes o temporarias, bienes de carácter estratégico para el éxito de la innovación, mejoras del campo natural u otros que justifiquen debidamente su carácter innovador e impacto en la productividad.

iii) Costos incurridos en la adopción y capacitación en el uso de técnicas de manejo de la defoliación de pasturas o uso de otros alimentos para la majada; ya sea por concepto de honorarios y/o servicios. Además se incluirán técnicas como mejora sanitaria, técnicas objetivas de detección temprana de preñez, manejo del destete, incorporar mejora genética, u otras debidamente fundamentadas.

No se considerarán gastos elegibles las inversiones en activo fijo, especialmente en instalaciones duraderas, cuando éstas no sean específicas para desarrollar el Plan de Negocio y en caso de ser específicas se considerará la cuota parte de amortización de la misma correspondiente a 12 meses de duración del proyecto.

## VI.- PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN DE LOS PLANES DE NEGOCIOS

**6.1.** Los interesados en obtener el financiamiento ofrecido, presentarán sus Planes de Negocio ante la Unidad Coordinadora del Programa, dentro de los plazos establecidos para ello. No se aceptarán Planes fuera de plazo estipulado para el cierre del llamado ni con falta de información solicitada en las bases.

**6.2.** Se aceptará que una misma persona actúe como Gestor en más de un Plan de Negocio siempre y cuando la UCP lo considere pertinente para el desarrollo del Plan.

**6.3.** A los efectos de esta evaluación, se considerará necesario, para integrar la nómina de propuestas que puedan aspirar a obtener fondos del Programa, la obtención de un puntaje de al menos el 60% del máximo posible total.

**6.4.** El Plan de Negocio Familiar Ovino deberá diseñarse en base a por lo menos 3 de los aspectos antes detallados en el **punto 4.4 Estructura del Plan de Negocios Ovinos para Productores Familiares**. Para ello se ha armado el Formulario de Inscripción correspondiente para presentar los Planes.

A continuación se detallan ítems que serán tenidos en cuenta a la hora de evaluar los Planes:

**a) Justificación y coherencia de la propuesta.**

Se analizará la claridad en la definición de objetivos, el análisis y selección de alternativas, y la definición de los principales lineamientos estratégicos del Plan de Negocio y aspectos críticos para su implementación teniendo como base de referencia lo solicitado en el llamado.

**b) Análisis económico y financiero de la propuesta.**

Se debe demostrar que se trata de un negocio factible en términos de la economía familiar, institucional y social.

**c) Antecedentes y potencialidades de la organización y capital social.**

Se evaluarán los antecedentes de trabajo, años de experiencia, capacidad técnica y administrativa, antecedentes en el diseño y gestión de negocios. Se tendrá en cuenta el capital social, entendido esto como las relaciones de confianza y cooperación cívica que desarrollen las organizaciones.

**d) Plan de Capacitaciones**

Se evaluará:

Coherencia entre los contenidos del Plan de Capacitaciones y la naturaleza y características Plan de Negocios.

La modalidad de las actividades de capacitación previstas valorándose positivamente las instancias prácticas y presenciales que faciliten la adquisición de habilidades y destrezas de los productores beneficiarios.

La composición del equipo técnico responsable de la ejecución del Plan de Capacitaciones, valorándose positivamente la multidisciplinareidad y la experiencia previa del equipo.

**e) Potencial de difusión del Plan de Negocio**

Se deberá analizar las posibilidades que tienen los resultados proyectados de ser utilizados como modelo a otros productores con potencialidad de adoptar una propuesta similar.

**f) El Impacto Socio - Ambiental**

En la evaluación de cada Plan de Negocio, se estudiarán específicamente los aspectos vinculados al impacto socio - ambiental que se derive del mismo. Si bien no existe una exigencia de explicitar estos aspectos en la formulación del Plan de Negocio, es responsabilidad del Gestor el análisis, con la profundidad adecuada, de aquellos aspectos que impliquen impactos o efectos relevantes sobre la calidad ambiental y equidad social. Los Planes de Negocio que presenten impactos negativos potenciales deberán incluir medidas de mitigación incorporados como condición para acceder al financiamiento.

La UCP deberá garantizar en la evaluación de los Planes de Negocio que:

i. No se recusará apoyo ni existirá ningún tipo de discriminación a ningún proponente basado en su raza, credo, género o situación económica.

- ii. Los proyectos deberán estar en cumplimiento de la normativa vigente en temas de sanidad animal y vegetal, protección ambiental, salud humana, seguridad laboral, y manejo de recursos naturales, etc.
- iii. Los Planes de Negocio propuestos deberán someterse a la normativa vigente.

## VII.- PRESENTACIÓN DE LAS PROPUESTAS

**7.1.** Los postulantes que se presenten a este llamado, deberán presentar el Plan de Negocio en el Formulario prediseñado para la Convocatoria. El mismo será distribuido vía mail para su utilización y estará disponible en la página web del Programa:  
[www.mgap.gub.uy/ProGan/ProgramaGanadero.htm](http://www.mgap.gub.uy/ProGan/ProgramaGanadero.htm).

Se deberá indicar un domicilio en el territorio nacional, el que se considerará domicilio constituido a todos los efectos de este llamado. Dicha dirección será utilizada por la Unidad Ejecutora para realizar las comunicaciones que considere pertinente, sin perjuicio de la posibilidad de utilizar otros medios como el fax, teléfono o correo electrónico.

**7.2.** Se aconseja a los interesados en presentar los Planes a formular sus consultas o solicitar aclaraciones sobre el contenido del llamado, presentación de los Proyectos previamente a la fecha del cierre del llamado, ya sea en forma personal como por vía telefónica (teléfono 308 44 08) o por el correo electrónico ([programaganadero@mgap.gub.uy](mailto:programaganadero@mgap.gub.uy)) dirigiéndose a la Unidad Coordinadora del Programa. Este llamado a Planes de Negocios Ovinos para Productores Familiares será concursable en base al contenido y forma de los Proyectos que se presenten.

**7.3.** Las propuestas podrán presentarse en la Sede del Programa Ganadero, ubicada en **Garzón 456, Montevideo, hasta el 18 de diciembre de 2009 a la hora 16:00.**

Las modalidades de presentación serán: personalmente en la sede del Programa Ganadero ó por correo postal certificado.

Aquellos Planes que se presenten hasta 4 días previos al cierre del llamado (sea personalmente o vía correo certificado) tendrán la posibilidad de agregar la documentación faltante al mismo hasta la fecha de cierre.

En el caso de los Planes que se presenten durante los últimos 4 días del plazo estipulado (sea personalmente o vía correo certificado) no contarán con la posibilidad de agregar documentación debido a que la recepción de los Planes será a sobre cerrado.

**7.4.** Los oferentes dispondrán de un plazo de 5 días hábiles para formular cualquier observación o reclamo que les merezca el procedimiento de selección, a partir de la notificación de su resultado durante el proceso de calificación y selección.

Las propuestas deberán estar dirigidas a: **PROGRAMA GANADERO (MGAP), Unidad Coordinadora del Programa, Garzón 456, Montevideo.**