

## **Principales aspectos para obtener financiamiento del MGAP, a través de la modalidad de Planes de Negocio en el Sector Granjero.**

### **❖ Objetivo General:**

Consolidación de las cadenas agroindustriales y comerciales incentivando la articulación de los negocios entre los distintos agentes.

### **❖ Objetivos Específicos:**

Promoción de emprendimientos granjeros que consideren la calidad en la gestión, en los procesos y en los productos a obtener.

Mejorar el acceso de los productores a aquellos servicios que les permitan elevar su competitividad y sustentabilidad.

Promoción de los seguros agrarios y todos aquellos instrumentos que mejoren la gestión del riesgo en el sector granjero.

Priorización de prácticas de manejo responsable del ambiente.

Fortalecimiento de los diferentes eslabones de la Cadena.

### **❖ Planificación de toda la operativa productivo-industrial-comercial.**

Se parte de la identificación de un **Agente Industrializador o Comercializador** que conoce las características de su demanda y propone el **negocio**.

Se debe contar con un **Patrocinante(\*)**, responsable de toda la operativa y de la articulación con la cadena. Es la figura que organiza y coordina los distintos componentes del negocio a efectos de desarrollar ese plan. A su vez, es quién administra el apoyo financiero del Plan siendo responsable de la gestión y uso de los fondos destinados al mismo.

Implica a **Grupos organizados de Productores granjeros** abastecedores de la materia prima, que generan la producción en función de la organización de la Cadena, procurando satisfacer la demanda, en cantidad, calidad, oportunidad y continuidad.

---

\* (\*\*\*) Patrocinantes podrán ser: industrias procesadoras, organizaciones de productores legalmente constituidas y distribuidores comerciales, etc. Para poder operar deberán estar inscriptos y al día con DGI y BPS. Patrocinantes no deberán tener pendiente reintegros de desembolsos pertenecientes al FRFG.

- ❖ **Financiamiento:** El apoyo del MGAP se canalizará a través del financiamiento del Plan de Negocio.

Carácter: Podrán ser de carácter no reembolsable en los siguientes casos:

1. emprendimientos innovadores,
2. alto impacto social,
3. costos de exportación que impliquen alto riesgo, ya sea por mercado, tecnología, o rubro no tradicional,
4. promoción de cambios tecnológicos que contribuyan a mejorar la competitividad y sustentabilidad del rubro
5. componentes de asistencia técnica,
6. componentes de capacitación y formación de áreas de fomento agrario, comercial, etc.,
7. aquellos componentes que el MGAP determine o considere de importancia para el desarrollo de los productores y producción.

Moneda: el financiamiento de carácter retornable es en Unidades Indexadas (U.I), cuyo valor se fija a la fecha del desembolso de los fondos.

Plazos: los mismos serán acordes a las propuestas aprobadas.

- ❖ **Seguros:** Será requisito indispensable que los Productores cuenten con los seguros granjeros correspondientes.
- ❖ A los efectos de la evaluación y calificación de los Planes presentados se tendrán en cuenta los siguientes aspectos:

**a) Categorización de los Planes de Negocio:** el proponente del PN deberá elegir bajo que categoría (PAG o PEN) será analizada la propuesta. Dicha elección esta en base a su conocimiento acerca de las características del Plan y de las Fortalezas y Debilidades que el mismo posee .

***b) Definición de las Categorías:***

✓ **Planes Asistidos Grupales (PAG)**

Están orientados prioritariamente a la agricultura familiar y con el objetivo de insertar a estos productores en las cadenas comerciales y/o que posibiliten el fortalecimiento en las mismas: producción-transformación-comercialización.

✓ **Planes Empresariales de Negocios (PEN)**

Son apoyadas aquellas iniciativas de fuerte contenido en mejoras de la calidad, presentación del producto, con alto valor agregado, sustitución de importaciones, apertura de mercados externos, incorporación de tecnologías o procesos productivos e industriales que permitan diferenciar a los productos para una mejor inserción en el mercado local o internacional. Los productores que participan no necesariamente tienen perfil de productor familiar.

***c) Requisitos formales***

Este punto deberá ser aprobado en todos los aspectos solicitados, por las categorías de Proyectos que se definen en este documento y que se encuentren debidamente completos.

A cumplir por el Patrocinante

Nombre, dirección y teléfono.

Número de RUT

Número de BPS

Número de cuenta en pesos de BROU

Personería jurídica.

Firma del/los representante/es del Patrocinante en todas las hojas que incluye el documento del Plan de Negocios, presentado ante la Agencia.

#### **d) Sistema de Evaluación**

Superada la instancia anterior el Plan de Negocio debe calificar en el Sistema de Evaluación de acuerdo a los mínimos que se establecen para las categorías PAG y PEN.

- PAG mayor o igual al 60% del puntaje.
- PEN mayor o igual al 70% del puntaje.

#### **e) Criterios a tomar en cuenta por el Sistema de Evaluación**

##### **Planes Asistidos Grupales (PAG)**

<b>Factor</b>	<b>Puntaje máximo</b>
1) Fundamentación del Plan	20
2) Aspectos comerciales	20
3) Impacto Social	40
4) Organización Institucional	20
<b>Total</b>	<b>100</b>

##### **Planes Empresariales de Negocios (PEN)**

<b>Factor</b>	<b>Puntaje máximo</b>
1) Fundamentación del Plan	30
2) Aspectos comerciales	40
3) Impacto Social	10
4) Organización Institucional	20
<b>Total</b>	<b>100</b>

#### **❖ Staff Técnico vinculado al Patrocinante:**

Planificación del Area Técnica. Especificar las acciones de asesoramiento técnico y capacitación que recibirán los productores que permitirán alcanzar los resultados planteados. En las mismas se deberá indicar: metas, actividades, frecuencia, calendario programado, sistema de información, control de funcionamiento.

## ❖ **PROCEDIMIENTOS DE TRAMITACION**

La tramitación de los Planes será de acuerdo a la siguiente secuencia:

- ✓ La Dirección General de la Granja procederá a hacer un llamado a presentación de propuestas. El llamado permanecerá abierto durante todo el año o hasta que se emita un comunicado en contrario.
- ✓ Los Planes deberán presentarse con una anticipación mínima de 90 días al inicio de las actividades planteadas en los mismos.
- ✓ Recepción de los Planes de Negocio en las Agencias zonales más próximas.
- ✓ Los Planes de Negocios presentados serán analizados por un Tribunal de Evaluación, establecido por DIGEGRA. Este Tribunal tendrá la función de calificar y proponer los cambios que estime necesarios, para la viabilidad del negocio. Deberá informar a la Agencia zonal correspondiente los cambios propuestos que deberá transmitir al Patrocinante.
- ✓ Superada la instancia anterior, los planes serán elevados al Comité Técnico, quien evaluará las propuestas. La designación del Comité Técnico esta contemplado en el art 7º del Decreto Reglamentario de la ley 17.503.
- ✓ El Comité Técnico elevará el informe técnico al Consejo Directivo de la JUNAGRA, quien finalmente recomienda al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. El Consejo Directivo de la JUNAGRA dispondrá de un plazo máximo de 15 días calendario para dar su punto de vista, y de no recibirse respuesta, se considerará que las propuestas elevadas cuentan con el apoyo de dicha institucion” (art 7º del Decreto Reglamentario de la ley 17.503).
- ✓ El Patrocinante, se notifica de la aprobación inicial y si hay cambios manifiesta por escrito su acuerdo.
- ✓ Las autoridades del MGAP aprueban las propuestas.
- ✓ Notificación de la resolución ministerial al patrocinante.
- ✓ Firma del Convenio entre MGAP y Patrocinante.
- ✓ Desembolso de los fondos.