

Planes de Negocio

COMERCIALIZACIÓN y/o INDUSTRIALIZACIÓN

Producción Vegetal

Zafra 2016-2017

1. ANTECEDENTES y JUSTIFICACIÓN

La modalidad de planes productivo-comerciales promueve la articulación de posibles negocios entre distintos agentes de la cadena, generando así un proceso de integración de la cadena con desarrollo de capacidades y relacionamiento imprescindibles para incursionar con éxito en la estabilidad y consolidación de las cadenas agroindustriales.

Desde el año 2005 con el inicio de la aplicación de la herramienta Planes de Negocio (PN) de la Dirección General de la Granja (*DIGEGRA*) y la Junta Nacional de la Granja (*JUNAGRA*) se han aprobado planes de apoyo a la producción e industrialización de diferentes rubros, con fondos del FFG.

Los Planes Productivo – Comerciales / industriales constituyen una planificación de toda la operativa productivo – industrial - comercial, a partir de la identificación de un agente industrializador o comercializador que conoce las características de su demanda y propone el negocio, un Patrocinante responsable de toda la operativa y de la articulación con la cadena y de productores abastecedores de la materia prima, que planifican y generan la producción procurando satisfacer la demanda, en cantidad, calidad, oportunidad y continuidad.

Para hacer esto posible, además de los aspectos productivos y comerciales, resulta fundamental la planificación de elementos de organización de los participantes; de logística (*envases, packing, industria, transporte, comunicaciones, etc.*), así como el aseguramiento de la calidad y los mecanismos de control respectivos.

El Fondo de Fomento de la Granja promueve programas que estimulan la integración de los productores granjeros a las cadenas agroindustriales y comerciales, mediante el apoyo financiero con fondos total o parcialmente reembolsables en función del logro de metas que surgen de la innovación productiva con la incorporación de cambios tecnológicos orientados a la mejora de la competitividad.

2. OBJETIVOS

2.1. General

Contribuir al fortalecimiento de la cadena de valor de rubros granjeros, con posibilidades de industrialización, exportación e integración a la cadena comercial nivel nacional.

2.2. Específicos

1. Promover la adopción de prácticas sustentables y tecnologías disponibles a nivel predial que tiendan a mejorar los rendimientos y calidad e inocuidad del producto.
2. Promover la mecanización de actividades altamente demandantes de mano de obra.
3. Ampliar la oferta de producto de calidad a lo largo del año, iniciando mejoras en los procesos de post-cosecha y almacenamiento.
4. Apoyar una propuesta de negocio con destino a la industrialización, exportación o al mercado interno (*en caso de desarrollo - innovaciones en productos y procesos*).
5. Apoyar la logística de la cadena a nivel productivo a través de la planificación de la siembra, desarrollo del cultivo, cosecha y post-cosecha, que aporten a la reducción de los costos de producción.

3. REQUISITOS

3.1. Beneficiarios

Podrán ser beneficiarios de los fondos no reembolsables los productores hortícolas que cumplan con los siguientes requisitos:

- Integrar un mínimo de 5 productores con una participación de 70% de productores familiares registrados.
- Estar registrado en el Registro Nacional Frutihortícola
- En caso de que el productor hortícola sea una persona jurídica, deberá presentar certificado notarial acreditando la naturaleza jurídica y la representación legal.
- Comprometer la venta de al menos 70% del volumen total producido en el marco del plan de negocios a la empresa comercializadora o industrializadora.
- Definir la/s parcela/s que cada productor compromete en el plan de negocio, brindando datos de su ubicación georeferenciada, área y volúmenes en el plan.
- En caso de que hayan participado en otras convocatorias a planes de negocio, haber cumplido con las rendiciones de gastos y requisitos técnicos (*cuadernos de campo, informes técnicos etc.*) exigidos en los correspondientes convenios.
- Contar con los seguros granjeros correspondientes una vez aprobado el plan de negocio y acreditarlo.
- Llevar al día los registros del cultivo en el cuaderno de campo correspondiente.

3.2. Patrocinante

La organización patrocinante es la figura que coordina los distintos componentes del negocio a efectos de ejecutar el proyecto. Es la responsable de toda la operativa y de la articulación con la cadena. A su vez, es quien administra el apoyo financiero del proyecto, siendo responsable de la gestión del uso, rendición y devolución de los fondos no ejecutados.

La organización patrocinante debe cumplir los siguientes requisitos:

- Tener Personería Jurídica y estar al día con sus obligaciones ante *DGI-BPS*.
- Contar con cuenta BROU a nombre del Patrocinante.
- En el caso de haber patrocinado anteriormente otros Planes de Negocio, estar al día en sus obligaciones con el MGAP.
- Contar con el apoyo técnico para la elaboración, seguimiento y ejecución del plan de negocios.

3.3. Agente/s comercializador/es o industrializador/es

Son personas físicas o jurídicas, que pueden coincidir o no con la figura del patrocinante, que conocen las características de su demanda y acuerdan realizar la comercialización o industrialización del producto comprometido en el Plan de negocio.

El agente comercializador o industrializador debe cumplir los siguientes requisitos:

- Estar al día con sus obligaciones ante (*DGI-BPS*)
- En el caso de haber participado en Planes de Negocio, estar al día en sus obligaciones con el MGAP.

4. FINANCIAMIENTO

El FFG dispondrá los recursos a asignar en esta convocatoria de acuerdo a los siguientes criterios:

4.1 Gastos elegibles

Reembolsables o parcialmente reembolsables: *(de acuerdo a la justificación de la propuesta y sujeto a evaluación)*

- Adopción de tecnologías disponibles *(validadas por INIA o Facultad de Agronomía)* en procesos de producción que apunten a prácticas de manejo sustentables.
- Inversiones necesarias para el manejo del cultivo, cosecha y poscosecha.

Estos componentes se evaluarán en función de la propuesta global y por lo tanto su aprobación estará condicionada a la valoración que se haga de la justificación de la propuesta. En la evaluación se podrá modificar la relación de apoyo reembosable/no reembosable de acuerdo a la propuesta que se presente, atendiendo a la sustentabilidad futura de la misma.

Emprendimientos comerciales/ industriales: *(formulario Plan de Negocio)*

- Aplicación de sistemas de gestión de calidad, que aseguren la calidad de la materia prima y del producto final logrado.
- Propuestas de mejora de gestión de los procesos que reduzcan costos operativos y aumenten la eficiencia de los mismos.

- Propuestas de asociación entre empresas nacionales, que apoyen el desarrollo de los eslabones de toda la cadena (*producción primaria, procesamiento y comercialización*) y la interacción entre ellos.
- Propuestas de aplicación de nuevas tecnologías (innovación nacional), aplicados en la producción primaria, procesamiento, comercialización, en logística y transporte de productos.
- Propuestas de desarrollo de nuevos productos en el mercado, que impacten en un aumento de producción primaria.

Condiciones del crédito:

En caso de montos menores a \$600000 se derivaran a Microfinanzas BROU. Se establece un plazo de amortización e intereses de 1 año para insumos y 2 años para inversiones estructurales, pudiendo el beneficiario presentar una propuesta de pagos que acompañen los procesos productivos de la empresa. En caso de montos superiores a \$600000 pesos, el crédito se deriva al BROU el cual estudiará la propuesta y establecerá las condiciones que considere pertinentes. El proyecto aprobado por DIGEGRA permitirá mejorar el acceso y condiciones de crédito que las instituciones financieras ofrecen.

No Reembolsables:

- Hasta \$U 12.000 (*doce mil pesos uruguayos*) por hectárea de cultivo (*máximo 5 háts por productor*), para realizar alguna de las siguientes buenas prácticas agrícolas de manejo de suelos:
- **Sistematización de la chacra**, implica actividades como planteo de cuadros, caminos principales y secundarios, determinación de principales pendientes, orientación de los surcos, marcado de curvas de nivel, levante de cuadros, rebaje de caminos, construcción de cunetas, alcantarillas, etc. nivelación de parcelas.
- Mejora o conservación de la calidad del suelo a través del aporte de **enmiendas orgánicas** (*abono verde, agregado de abonos orgánicos (cama de pollo, ponedoras, vermicompost, etc)*).
- **Cobertura**, ya sea viva o muerta (*ejemplos: avena negra o mulch orgánico*), mecanismos reductores de la principal causa de erosión en Uruguay.
- **Siembra directa** realizada en función de reducción de laboreos, o mejor aún si es sobre una cobertura de suelo.

El manejo debe ser fundamentado con informe técnico del responsable técnico del plan de negocio.

- Hasta \$U1000 (*mil pesos uruguayos*) por productor para actividades de capacitación en prácticas sustentables a productores y sus asalariados rurales, dictadas por el patrocinante, el técnico de la propuesta o terceras personas/entidades que el patrocinante contrate. Estas capacitaciones deberán ser de carácter obligatorio para los productores participantes de la propuesta y abiertas a otros productores de la zona

- hasta \$U1000 (*mil pesos uruguayos*) por productor y técnico de la propuesta para actividades de capacitación en gestión y manejo de la información predial que serán dictadas por DIGEGRA o quien ella designe. Estas capacitaciones serán de carácter obligatorio para los productores participantes de la propuesta y el técnico del proyecto.
- Co-financiación de jornadas de asistencia técnica por productor. Hasta 1 jornada / productor / mes por el ciclo del cultivo. Valor de la jornada \$ 2429 IVA inc. + \$ 345 viáticos.
- Co-financiación de tareas administrativas hasta un valor no mayor a 1 jornada de administrativo por productor/ ciclo del cultivo. Valor de la jornada \$ 1555.

NOTA: *En el marco de un proceso de desarrollo e integración de la cadena de valor a nivel nacional y con el objetivo de comenzar a acumular información que aporte a la toma de decisiones, se condicionará el desembolso al cumplimiento y entrega de la siguiente información:*

- *Informes técnicos de las etapas fundamentales del cultivo*
- *Volumen total de materia prima recibida por el acopiador durante la zafra.*
- *Informes de calidad de materia prima recibida.*
- *Volumen total enviado a la planta por productor*
- *Estudios de impacto financiero y económico de las propuestas realizadas.*
- *Análisis de costos de producción (fase agraria y comercial/industrial) – precio residual*

4.2 Pago al/los técnico/s formulador/es:

El FFG co-financiará el pago de honorarios al/los técnico/s responsable/s de la formulación del Plan de negocio, únicamente cuando los proyectos resulten aprobados. El monto total a pagar por concepto de formulación del proyecto es de \$U 5692 IVA incluido. El/los técnico/s deberá/n cumplir con los requisitos legales que le/s correspondan, presentando a la organización patrocinante todas las constancias que acreditan que se encuentra/n al día con sus obligaciones (*CJPPU y DGI*).

4.3 Desembolsos

- Los montos aprobados se desembolsarán de acuerdo a cada propuesta y/o a sugerencia de la Comisión Técnica del FFG siguiendo el cronograma de ejecución de la misma.
- Pago al/los técnico/s formulador/es. Se realizará una vez aprobado el Plan de Negocio a través de la empresa Patrocinante, quien deberá rendir dicho gasto al FFG.

5. EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS

5.1 Criterios de evaluación

Se tendrá en cuenta:

- Que la propuesta integre la fase productiva a una cadena de negocio. Que cuente con suficiencia técnica y económica. 25 puntos.

Desarrollo de nuevos productos en el mercado, que impacten en una mejora de la utilización de producción primaria. - Mejoras de gestión de los procesos, que reduzcan costos operativos y aumenten su eficiencia. - Aplicación de sistemas de gestión de calidad, que aseguren la calidad de la materia prima y del producto final. - Mejoras en la productividad - Aplicación de nuevas tecnologías (innovación nacional), aplicadas a la producción primaria, procesamiento, comercialización, logística. - Asociación entre empresas nacionales que promuevan el desarrollo de los eslabones de toda la cadena (producción primaria, procesamiento y comercialización) y la interacción entre ellos - Apertura de nuevos mercados.

- Compromiso de las partes (organizaciones patrocinantes, productores, industrias, empresas comercializadoras). 20 puntos.

Existencia de contratos de compra - venta firmados o compromisos de adhesión a la organización patrocinante. - Existencia de precio base garantizado.

- Análisis de la composición del precio a pagar al productor. 15 puntos
- Análisis de la estructura de precios así como los volúmenes totales comercializados y los kilos correspondientes al plan de negocios por productor (detallados) 15 puntos
- Metas en función de la problemática detectada a nivel productivo. 15 puntos.
- Sostenibilidad social, ambiental y económica de la propuesta: 10 puntos.

Sostenibilidad social: integración de grupos de productores, especialmente familiares. - Sostenibilidad económica: coherencia económica de la propuesta industrializadora; mantenimiento de las actividades propuestas sin apoyos en el mediano plazo. - Sostenibilidad ambiental: adopción de prácticas de manejo sustentable.

5.2 Proceso de evaluación

El Plan de Negocio luego de haber cumplido con todos los requisitos de presentación, será analizado por un Tribunal de Evaluación, designado por DIGEGRA. Este Tribunal tiene la función de calificar y proponer los cambios que estime necesarios para la viabilidad del negocio.

Superada la instancia anterior, el Plan es elevado a la Unidad de Apoyo a Proyectos Agroindustriales Granjeros (UAPAG) y a la Comisión Técnica, quienes en base a lo informado por el Tribunal de Evaluación elevan un informe al Consejo Directivo de JUNAGRA, quien deberá prestar su aval, para que esta Secretaría de Estado dicte el correspondiente acto administrativo aprobando y autorizando la firma del Convenio y el pago a través del FFG

Una vez firmado el convenio se procede a efectuar los desembolsos correspondientes.

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Documentación exigida

Se deberá entregar la siguiente documentación:

- Formularios de presentación de Plan de Negocio y Plan de Fase Agraria COMPLETOS con la firma del/los representantes de la organización patrocinante en todas las hojas y timbre profesional correspondiente, copia del formulario y versión digital (*CD, pendrive o vía mail a la Agencia DIGEGRA correspondiente*).
- Fotocopia de la cédula de identidad de todos los productores, del representante de la organización patrocinante y de/ los técnicos participantes.
- Fotocopia del carné del aplicador (*vigente*) de todos los productores.
- Certificado (*notarial*) que acredite la personería jurídica y la representación invocada.
- Certificados de los siguientes organismos:
 - a.- Común de D.G.I. (*vigente a la fecha de ingreso*).
 - b.- Único Especial de B.P.S. (*expedido a la fecha del ingreso*).
- Acuerdo firmado entre la organización patrocinante y el/los técnicos responsables del Plan de Negocio.
- Acuerdo firmado entre patrocinante y los productores integrantes del Plan de Negocio, detallando la composición del precio acordado y calidad, plazos, etc.
- Acuerdo firmado entre patrocinante y el agente comercial y/o industrial en caso de que sean diferentes actores.

6.2 Plazo y condiciones de entrega del Plan

- La documentación exigida deberá entregarse únicamente en las Agencias Zonales de DIGEGRA del MGAP.
- Los proyectos que se presenten deberán tener una fecha de inicio del cronograma de actividades como mínimo 90 días posterior al ingreso del expediente a DIGEGRA.
- El formulario está disponible en: www.mgap.gub.uy (*GRANJA*).

6.3 Ejecución y Seguimiento

- Los Planes de Negocio aprobados, así como la utilización de los fondos reembolsables y no reembolsables otorgados, estarán sujetos a seguimiento y evaluación de UAPAG-DIGEGRA.
- La modalidad principal de actuación será a través de auditorías de campo y análisis de los informes del Patrocinante.
- DIGEGRA podrá realizar todas las tareas de monitoreo del Plan de Negocio y solicitar la información que estime pertinente durante el período de ejecución del mismo y hasta su finalización.
- Tanto los productores como el patrocinante deberán permitir el ingreso de técnicos de DIGEGRA para la realización de las actividades descriptas precedentemente.

6.4 El patrocinante deberá entregar:

- Un informe inicial con el detalle de la base productiva del Plan y la instalación de los cultivos.
- El formulario de auditoría completo por productor participante, en la fecha exigida por DIGEGRA incluyendo las pólizas de seguro correspondientes
- Un informe final que comprenderá la descripción de las acciones realizadas y el análisis económico-financiero del Plan del Negocios ejecutado, con la producción entregada por cada productor y sus características.
- Rendiciones de cada desembolso, de acuerdo al Cronograma de desembolsos (*con fotocopia de las facturas y recibos correspondientes*) e informe técnico
- Rendición de cuentas al final del plan
- Fotocopia de los cuadernos de campo de cada uno de los productores participan del Plan.