

***“El factor principal que debe considerarse desde el punto de vista comercial en el Plan de Negocio, es la demanda que se procura satisfacer y no la oferta de la que dispone un grupo de productores y a la cual es necesario buscarle una mejor comercialización”.***

Principales aspectos para obtener financiamiento del MGAP, a través de la modalidad de Planes de Negocio.

- ❖ **Objetivo:**  
Consolidación de las cadenas agroindustriales incentivando la articulación de los negocios entre los distintos agentes.
- ❖ **Planificación de toda la operativa productivo-industrial-comercial.**  
Se parte de la identificación de un **Agente Industrializador o Comercializador** que conoce perfectamente las características de su demanda y propone el **negocio**. Se debe contar con un **Patrocinante(\*)**, responsable del seguimiento de toda la operativa (contactos con el industrializador o comercializador, definición de acuerdos comerciales, asistencia técnica, etc.) Es la figura que organiza y coordina los distintos componentes de la asociación vertical a efectos de desarrollar un Plan de Negocio; y es quién administra la ayuda financiera del Plan.  
Implica a **Productores** abastecedores de la materia prima, que generan la producción en función de la organización del Patrocinante, procurando satisfacer la demanda, en cantidad, calidad, oportunidad y continuidad.
- ❖ El apoyo del MGAP se canalizará a través del financiamiento del Plan de Negocio. El mismo podrá ser de carácter reembolsable o no reembolsable.
- ❖ Podrá ser de carácter no reembolsable (fondos FRFG), en los siguientes casos:
  1. experiencia que implica alto riesgo,
  2. propuesta comercial innovadora,
  3. alto contenido social,
  4. primera experiencia exportadora (por única vez),
  5. incidencia en la competitividad del rubro.
- ❖ Será de carácter reembolsable en los siguientes casos:
  1. apoyo a exportaciones con antecedentes,
  2. productores grandes,
  3. apoyos que se repiten (que han usufructuado apoyos ministeriales de similar naturaleza con anterioridad)
- ❖ A los efectos de la evaluación y calificación de los Planes presentados se tendrán en cuenta los siguientes aspectos:
  1. **Aspectos comerciales.** Definición de la demanda del producto final, especificaciones para el producto, clasificación, envasado, aspectos logísticos, aseguramiento de la calidad.

---

(\*) Patrocinantes podrán ser: industrias procesadoras, organizaciones de productores o distribuidores comerciales. Para poder operar deberán estar inscriptos como Proveedores del Estado en el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF).

2. **Nivel de organización integral de la operativa.** Este concepto evaluará la estructura del esquema organizativo y coordinación entre los distintos agentes garantizado por el Patrocinante, la asignación de las distintas responsabilidades entre las partes, etc.
3. **Características de la fase agrícola y tecnología propuesta.** Antecedentes de los productores, relación pasada con el patrocinante o industria, distribución del área de cultivo propuesta, disponibilidad de asistencia técnica propia (grupal o individual), antecedentes de participación en otros proyectos (planes de exportación, abastecimiento industrial, comercialización conjunta, etc.). Paquete tecnológico propuesto.
4. **Características de la fase industrial o comercial y su tecnología.** Antecedentes de la industria o agente comercial, relación pasada con el patrocinante y los productores, antecedentes de participación en otros proyectos (planes de exportación, cumplimiento de obligaciones anteriores, etc.). Tecnología industrial o comercial.
5. **Niveles de compromiso e impacto en los agentes intervinientes.** En este ítem se evaluará la constitución de los acuerdos contractuales (obligaciones recíprocas) entre Productores, Patrocinante e Industria o Agente Comercial para el cumplimiento del plan y aportes de las partes para el éxito del mismo (por ejemplo el financiamiento de insumos por parte del Patrocinante y/o la industria asociada al entendimiento).
6. **Staff técnico vinculado contractualmente al Patrocinante en el ejecución del Plan de Negocio.** Calificación y experiencia de los asesores técnicos (prediales, logística), y dedicación propuesta a cada función. Se requerirá la presentación de documentos contractuales en el patrocinante y el equipo técnico, con la especificación de obligaciones de las partes. Será condición indispensable para calificar la exclusividad de asesoramiento técnico en relación a un único Patrocinante.
7. **Aspectos ambientales, políticos productivos y organizacionales.** Se evaluará de acuerdo al cuidado de aspectos ambientales. Se priorizarán aspectos políticos productivos y organizacionales tales como número de productores familiares, productores artesanales, jóvenes, mujeres, valor agregado y tipo de organización que el MGAP considere relevantes para la obtención de los objetivos propuestos.

#### ❖ PROCEDIMIENTOS DE TRAMITACION

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

1. JUNAGRA procederá a hacer llamados a presentación de propuestas, dos veces al año. Convocatoria pública del MGAP.
2. Recepción de los Planes de Negocio.
3. Análisis y calificación técnica de los Planes por parte de un Comité de Evaluación integrado por un técnico de OPYPA, uno de JUNAGRA y uno representante de las gremiales integrantes de JUNAGRA.
4. EL Comité de Evaluación remitirá a la Comisión Directiva de la Junta Nacional de la Granja, las conclusiones de la evaluación de propuestas, para que esta proceda a la selección final.
5. Contrato entre MGAP y beneficiarios.