

FORMULARIO PARA LA PRESENTACION DE PLANES DE NEGOCIO DE INDUSTRIALIZACIÓN

NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO:

Agente Patrocinante :

Industria Procesadora:

Nombre del Grupo de productores:

Nº de productores participantes :

Área total (has)

FECHA DE PRESENTACIÓN:

Este Plan se presenta a la Categoría: PAG PEN

Datos de persona de contacto

Nombre:	
Dirección:	
Teléfono/s:	
E-mail:	

Se deberá entregar copia del formulario impreso y en formato electrónico en la Agencia Zonal correspondiente. El/Los representante/s del Patrocinante deberá/n firmar en todas las hojas del documento presentado.

Por CONSULTAS llamar previamente a la Agencia Zonal que corresponda.
La nómina de Agencias Zonales se encuentra disponible en la página Web de DIGEGRA, <http://www.mgap.gub.uy/granja/planesdenegocio>

A) RESUMEN EJECUTIVO

Nombre del plan:
Patrocinante: Representante (persona de contacto): Domicilio constituido y teléfono:
Agente comercial:
Grupo/s de productores:
Nº de productores involucrados:
Superficie/s comprometida/s por rubro:
Volúmen a comercializar (como porcentaje del total producido):
Equipo técnico (y administrativo si corresponde):

Objetivo del plan:	
Aspectos sociales:	
Aspectos ambientales:	
Principales actividades de planificación:	

Propuesta comercial o de negocio:	
Financiamiento solicitado al MGAP:	Monto total solicitado: Monto retornable: (especificar para qué) Monto no retornable: (especificar para qué)
Período del plan:	dd/mm/aaaa – dd/mm/aaaa

B) PATROCINANTE

1. INFORMACIÓN BÁSICA

Nombre de la empresa y del titular:

R.U.T.:

B.P.S.:

Nº Cuenta BROU (Caja de ahorro y/o Cuenta corriente en moneda nacional):

Domicilio constituido:

Correo electrónico:

Teléfono:

Celular:

Nombre del / los representante/s del Patrocinante: (Se solicitará presentar **certificado notarial** que lo acredite como representante/s del Patrocinante expedido como máximo con diez días de antelación a la suscripción del convenio):

Cédula de Identidad:

Domicilio:

Firma del / los representante/s del Patrocinante:

2. CARACTERIZACIÓN GENERAL DEL PATROCINANTE

2.1 Breve reseña histórica

2.2 Experiencia de la Organización como Patrocinante

2.3 Experiencia en el Negocio propuesto

2.4 Recursos humanos destinados a la gestión del Plan.

2.5 Cumplimiento de las obligaciones con productores y proveedores como consecuencia de la implementación de otros Planes de negocio en los que hubiere participado.

3. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO INDUSTRIAL

3.1 Productos definidos

Productos a comercializar en el marco de este plan de negocios:

Producto	Cantidad anual o mensual (kg) del Plan de Negocios	Cantidad Total anual o mensual comercializada (kg) en ejercicios anteriores

3.2 Aspectos cualitativos de la materia prima requerida, de acuerdo al producto a ser comercializado

Productos a comercializar:

Producto	Calidad (es) requerida (s) por producto (calibres, colores, Brix, otros atributos de calidad)	Variedad a utilizar

3.3 Cantidades Requeridas en kg de materia prima por mes, de acuerdo al plan de producción industrial

Requerimientos mensuales:

Mes \ Producto				

C) PRODUCTORES

1. LISTA DE BUENA FE

1.1 IDENTIFICACIÓN Y LOCALIZACIÓN DE LOS PRODUCTORES PARTICIPANTES

Apellido	Nombre	Dirección	Paraje	Teléfono

Apellido	Nombre	C.I.	Edad	Nº Prod. Familiar	Nº Carne de Aplicador

1.2 SUPERFICIE A IMPLANTAR Y APORTE DE PRODUCCIÓN AL PLAN POR CADA UNO DE LOS PRODUCTORES PARTICIPANTES

Apellido	Nombre	Cultivo	Área (ha)	Estimación de Volumen que aportará al Plan (tt)

1.3 DISPONIBILIDAD DE RIEGO

Productores		Disponibilidad de riego	
Apellido	Nombre	Tipo de riego	Fuente de agua y capacidad

1.4 DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA ASALARIADA

Productor	Asalariados permanentes	Cantidad de jornales Zafrales anuales

D) LA PROPUESTA del Plan de Negocio

1. OBJETIVOS Y JUSTIFICACIÓN DEL PLAN

1.1 Diagnóstico de la situación actual

1.2 Objetivos del Plan

1.3 Metas del Plan

1.4 Articulación de la Cadena de Agronegocio

(Especificar las relaciones existentes entre los actores participantes de la misma).

1.5 Razones que han llevado al Agente Comercial o Industria para participar en este Plan.

(Incluir caracterización de la demanda)

1.6 Razones que han llevado a los Productores para participar en este Plan

1.7 Antecedentes y experiencias en la Propuesta que presenta.

(Detalle las actividades que ha realizado hasta la fecha relacionadas a su propuesta, así como de experiencias prácticas anteriores, si las hubieran).

E) IMPACTO AMBIENTAL

(Evaluación del impacto del Plan en el ambiente).

F) IMPACTO SOCIAL

(Describa brevemente el impacto social que considera tendrá la implementación de su Plan).

G) CARACTERIZACIÓN DE LOS COMPONENTES DEL NEGOCIO

1. DE LA PRODUCCIÓN PRIMARIA

Deberá necesariamente incluir:

1.1 Manejo de cultivo y tecnología propuesta

1.1.1 Prácticas Agrícolas- Diagnóstico y Necesidades por Productor.

1.1.2 Infraestructura para la Producción- Diagnóstico y Necesidades por Productor

1.2 Puntos críticos del proceso productivo

(A controlar por el Patrocinante y procedimiento previsto)

1.3 “Cuadernos de Campo” y control de los mismos

1.4 Índices de cosecha a emplear y calendario de cosecha *previsto*

1.5 Manejo poscosecha en predio

1.6 Control de calidad en predio y al ingreso a la empresa comercializadora.

1.7 Planificación del Área Técnica. Especificar las acciones de asesoramiento técnico y capacitación que recibirán los productores que permitirán alcanzar los resultados buscados en términos de productividad y calidad de la producción.

- a)metas
- b)actividades
- c)frecuencia
- d)calendario programado
- e)sistema de información
- f)control de funcionamiento

2. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

AÑO

Mes													
Actividad					X								

3. DE LA INTEGRACIÓN AGROINDUSTRIAL

3.1 De la Industria:

Nombre de la Empresa:

Persona de contacto:

Domicilio:

Teléfono:

Correo electrónico:

3.2 Caracterización de la organización general de la operativa

Explique ampliamente las responsabilidades, coordinaciones de información, de logística, acuerdos comerciales y otros aspectos que resulten importantes en la organización de la operativa.

3.3 Condiciones requeridas de abastecimiento de materia prima

Describa en forma resumida cómo se organizará la logística de abastecimiento, los días, horarios, envases, etc.

3.3.1 Diagnóstico y Necesidades para el mejoramiento de la operativa.

3.4 Breve descripción del proceso técnico, puntos críticos

Aseguramiento de la calidad, incluye:

3.4.1 Especificaciones de calidad de la materia prima

3.4.2 Flujo de proceso y puntos de control industrial

3.4.3 Procedimiento de Registros a utilizar

3.4.4 Procedimiento de Verificación

3.4.5 Especificaciones de calidad del producto final

3.4.6 Certificación (si corresponde)

4. DE LA COMERCIALIZACIÓN

4.1 Análisis de mercado, precios y comercialización

4.2 Productos a comercializar, presentación y empaque

4.3 Innovación en los productos, procesos y/o tecnología.

4.4 Concertación del Negocio

El Patrocinante se encarga de concertar los negocios con los diferentes compradores teniendo en cuenta calidad, volumen, precio y forma de pago.

Productos a comercializar, presentación y empaque

4.5 Marca o marcas comerciales.

4.5 Distribución.

4.6 Otras acciones de marketing.

H) JUSTIFICACIÓN DE LA VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA

En este punto se deben desarrollar en detalle los siguientes puntos:

- a) Costos de producción agrícola y rendimientos esperados.
- b) Costos del proceso de clasificación, empaque, comercialización y distribución,
- c) Costos comerciales.
- d) Ingresos esperados
- e) Márgenes
- f) Identificación de las fuentes de riesgos y acciones previstas (planes de contingencia).

I) FINANCIAMIENTO DEL PLAN (Moneda: pesos uruguayos)

g) Se debe establecer claramente el presupuesto de ejecución del Plan previsto de acuerdo a los diferentes conceptos involucrados en la fase agrícola y comercial (asistencia técnica, insumos, otros).

h) Establecer el financiamiento por fuentes de fondos y por ítems (Patrocinante, MGAP, productores y otros)

i) Justificación de los fondos solicitados

j) Calendario de necesidades financieras del Plan de Negocio

FINANCIAMIENTO POR FUENTE:

		MES											
													Total
PATROCINANTE	AGENTE COMERCIAL /												
	Asistencia Técnica												
	Semillas												
	Plantines												
	Agroquímicos												
	Otros												
	MGAP												
	Asistencia Técnica												
	Otros												
	PRODUCTORES												
	Insumos												
	Mano de obra												
Asistencia Técnica													
Otros													

J) CONTRATOS

1. CONTRATO DE ABASTECIMIENTO:

Patrocinante- Productor
Patrocinante- Agente comercial

Se deberán adjuntar los contratos debidamente firmados por los productores en donde se establezca claramente la obligaciones de cada una de las partes, incluyendo plazos de entrega, forma de pago, tipo de producto a entregar, precio pactado, forma de reajuste, premios y castigos por incumplimiento, calidad, etc.

2. CONTRATO DEL TÉCNICO ASESOR CON LOS TERMINOS DE REFERENCIA

Se deberán adjuntar los contratos debidamente firmados donde se establezca claramente la obligaciones de cada una de las partes.

2.1 Responsable del Servicio de Asistencia Técnica

Nombre:	
Dirección:	
Teléfono:	
Correo electrónico:	
Funciones:	
Dedicación:	

2.2. Asesor (es) Técnico (s) de campo

Nombre:	
Dirección:	
Teléfono:	
Correo electrónico:	
Funciones:	
Dedicación:	

2.3 Otros Técnicos involucrados en la ejecución del Plan contratados por la Industria

Nombre	Área de Especialización	Función	Dedicación