



Incentivos y financiamiento para empresas agrícolas

AGRO. PABLO JIMÉNEZ CRUZ
Licencia #4795

AGENDA

1. Pre prueba
2. Objetivos
3. Consideraciones de una empresa agrícola:
 - a. Habilidades personales
 - b. Escoja un negocio compatible
 - c. Requisitos de la empresa
 - d. Estudios de viabilidad
 - e. Registro de la empresa
 - f. Plan de Negocios
5. Incentivos:
 - a. Gobierno estatal
 - b. Gobierno federal
6. Prestamos
7. Post prueba
8. Preguntas

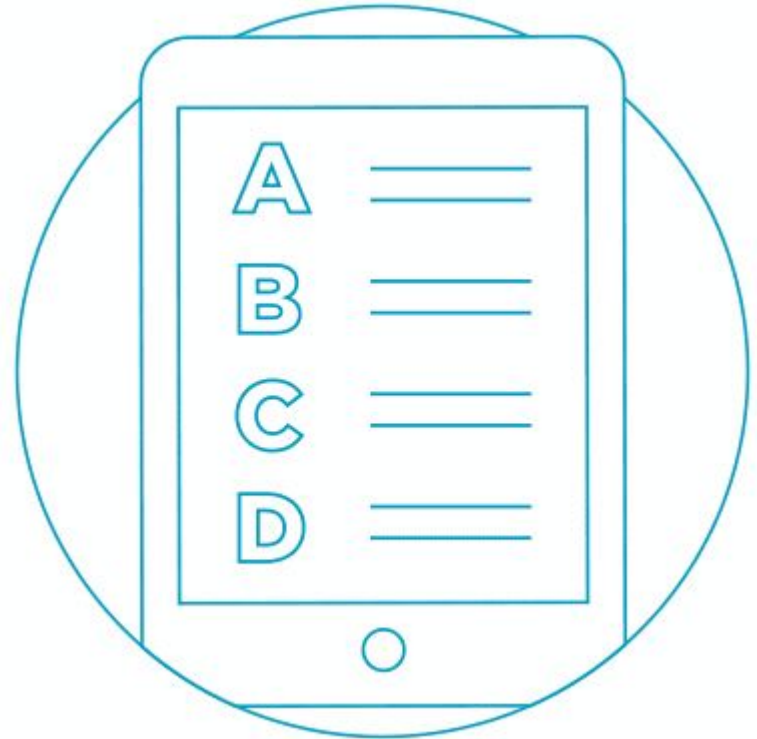
Pre prueba

AGRO. PABLO JIMÉNEZ CRUZ

Pre prueba

En los próximos 5 minutos usted tiene la oportunidad de realizar la pre prueba del taller tomado. Puede acceder a la misma a través del siguiente enlace:

<https://forms.gle/xFFDzYuEfqCM1CRn8>



Objetivos

AGRO. PABLO JIMÉNEZ CRUZ

OBJETIVOS

1. Identificar los distintos enfoques para hacer un estudio de viabilidad.
2. Conocer sobre alternativas de estructura legal para empresas agrícolas.
3. Identificar el tipo de estructura legal que más se adapta a sus intereses y condiciones socioeconómicas.
4. Reconocer algunas de las obligaciones legales de las empresas agrícolas.
5. Evaluar la importancia de desarrollar un plan de negocios para la obtención de financiamiento.
6. Reconocer las diferentes fuentes de financiamiento agrícola existentes y los requisitos que se le pueden requerir al solicitar un préstamo.

Consideraciones de la empresa agrícola

AGRO. PABLO JIMÉNEZ CRUZ

Consideraciones de la empresa agrícola

Paso #1

Considere sus habilidades, objetivos, talentos, características personales y capacidad financiera.

Paso #2

Escoja un negocio compatible con su personalidad, experiencia, talentos e intereses.

Paso #3

Evalúe los requisitos, dificultades y limitaciones para iniciar el negocio.

Consideraciones de la empresa agrícola

Paso #4

Realice un estudio de viabilidad del negocio.

Paso # 5

Registre a empresa agrícola con las agencias correspondientes.

Paso #6

Desarrolle el Plan del negocio.

Paso #1: Considere sus habilidades

Características y habilidades asociadas a empresarios exitosos (Según SBA):

- Se siente cómodo con la toma de riesgos: Ser su propio jefe significa también que usted será el que tome decisiones difíciles. Un emprendimiento empresarial implica incertidumbre. ¿Elude las incertidumbres en su vida a cualquier costo? De ser así, tal vez la actividad empresarial no es lo más apropiado para usted. ¿Disfruta de la emoción de tomar riesgos calculados? Entonces continúe.
- Independiente: Los empresarios deben tomar muchas decisiones por sí mismos. Si piensa que puede confiar en sus instintos —y no tiene miedo al rechazo de vez en cuando— entonces puede estar en camino de ser un empresario.



Paso #1: Considere sus habilidades

Continuación características y habilidades asociadas a empresarios exitosos:

- Persuasivo: Puede que tenga la mejor idea del mundo, pero si no se puede persuadir a sus clientes, empleados y los prestamistas o socios potenciales, puede que la actividad empresarial sea un reto para usted. Si disfruta de hablar en público, convoca gente nueva con facilidad y formula argumentos convincentes basados en hechos, entonces es probable es que esté preparado para hacer que su idea tenga éxito.
- Capacidad de negociación: Como propietario de una pequeña empresa, necesitará negociar todo, desde los arrendamientos hasta los términos de contratos y las tasas. Las habilidades de negociación le ayudarán a ahorrar dinero y a lograr que su negocio funcione fluidamente.

Paso #1: Considere sus habilidades

Continuación características y habilidades asociadas a empresarios exitosos:

- Creativo: ¿Es capaz de pensar en nuevas ideas? ¿Puede imaginar nuevas formas de resolver problemas? Los empresarios deben ser capaces de pensar con creatividad. Si es hábil para sacar ventajas de nuevas oportunidades, la actividad empresarial puede ser una buena opción.
- Apoyo de terceros: Antes de comenzar un negocio, es importante tener un sistema fuerte de apoyo en el lugar. Se verá forzado a tomar muchas decisiones importantes, especialmente en los primeros meses de abierto su negocio. Si no tiene una red de personas que puedan apoyarlo, considere encontrar un mentor de negocios. Un mentor de negocios es alguien con experiencia, exitoso y deseoso de brindar consejo y guía. Cuando hablamos de empresas agrícolas debemos tomar en consideración también su conocimiento e interés en la agricultura.

Paso #2: Escoja un negocio compatible con su personalidad

Todo negocio surge de una idea

El interés personal puede surgir por diferentes motivos:

1. Invención o descubrimiento: La persona inventa o descubre un producto con el cual entiende puede establecer un negocio.
2. Aprovechamiento de habilidades personales
3. Preferencias personales: Este es uno de los motivos principales para el establecimiento de empresas agrícolas.
4. Profesión
5. Imaginación, intuición o fantasía

Condiciones económicas: En ocasiones, las condiciones económicas del individuo o la economía en general motivan el surgimiento de ideas. Este puede identificar oportunidades basándose en las características de la industria, tendencias y problemas en crecimiento.

Paso #2: Escoja un negocio compatible con su personalidad

Condiciones de mercado:

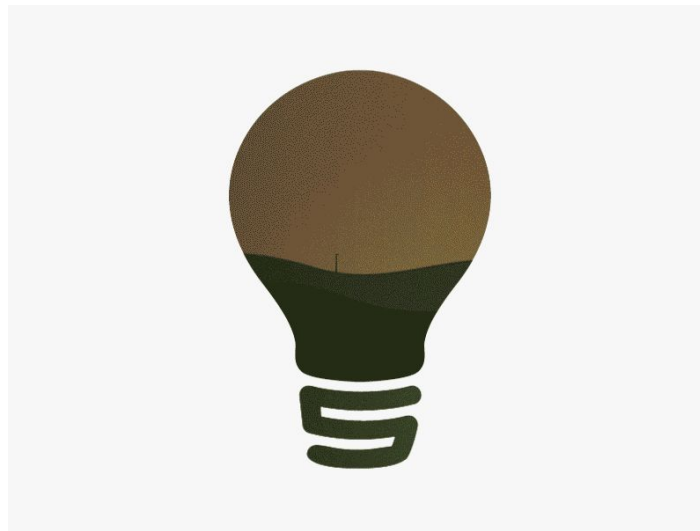
- Análisis de la competencia
- Características de la oferta en términos de calidad y precio
- Observar innovaciones tecnológicas



Paso #2: Escoja un negocio compatible con su personalidad

Una vez se define la idea, se debe realizar un estudio de viabilidad conceptual para determinar si preliminarmente el proyecto tiene el potencial de desarrollarse y evaluar las posibilidades reales de ser exitoso.

Este estudio comprende evaluar preliminarmente los reglamentos y restricciones gubernamentales, la disponibilidad de materia prima, el análisis de gustos y preferencias del consumidor o algún otro motivo que haga la producción no viable.



Paso #2: Escoja un negocio compatible con su personalidad

Como parte del estudio de viabilidad conceptual se recomienda que se complete un Análisis FODA . Este análisis permite visualizar de forma general las fortalezas y las debilidades de la empresa y las oportunidades y las amenazas para el proyecto con respecto a aspectos de mercadeo, producción, ambientales y financieros.



Paso #2: Escoja un negocio compatible con su personalidad

Luego de realizar el análisis FODA usted debe definir:

- Misión- Define el tipo de empresa a la que se dedica la organización, las necesidades que cubre con sus productos, el mercado donde se desarrolla la empresa y su imagen pública. La misión debe contestar la siguiente pregunta: ¿Para qué existe la empresa agrícola?.
- Visión- Esta define y describe la situación futura que desea tener la empresa. El propósito de la visión es guiar, controlar y alentar a los miembros de la empresa para alcanzar el estado deseado. La visión ayuda a contestar la siguiente pregunta: ¿Qué espera sea la empresa en los próximos años?
- Objetivos- Los objetivos se establecen para determinar el éxito de las estrategias utilizadas. Estos deben ser específicos, medibles para un periodo de tiempo previamente establecido y relevantes con respecto a la visión.

Paso #2: Escoja un negocio compatible con su personalidad

Luego de realizar el análisis FODA usted debe definir:

Nombre de la empresa- La empresa debe tener identidad propia, si este nombre es original es conveniente registrarlo en el Departamento de Estado para protegerlo legalmente.

Lema- El lema es una expresión que también da identidad a la empresa y este debe de alguna forma expresar lo que la empresa representa para su clientela o el modo de hacer las cosas en ella.

Logo o Marca- Esto es una forma eficaz de atraer la atención de la clientela, crea imagen y permite el reconocimiento del producto.

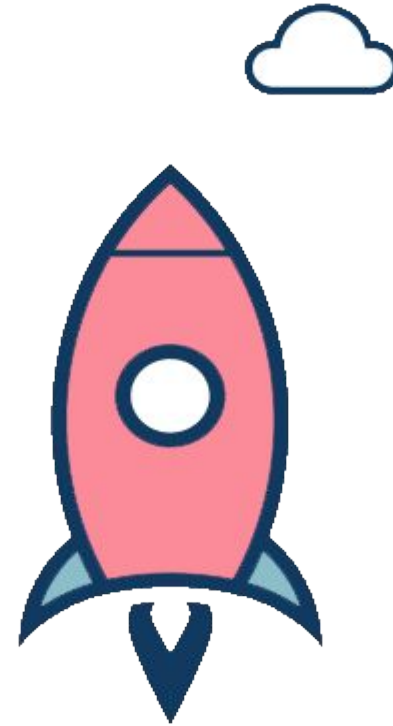
Paso #3: Considerar los requisitos y limitaciones del negocio

Al escoger la estructura legal del negocio, el empresario se deberá hacer las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el costo de organizarse?
- ¿Cuán fácil es organizarse y operar el negocio?
- ¿Cuánto capital se necesita para operar el negocio?
- ¿Cuánto capital tiene o tienen disponible el dueño o los dueños?
- ¿Cuán fácil es conseguir capital adicional para el negocio?
- ¿Qué requisitos hay para el pago de impuestos?
- ¿Cuáles son los objetivos y filosofías del negocio?
- ¿Cómo la decisión afectará el negocio propio?

Paso #3: Considerar los requisitos y limitaciones del negocio

- ¿Cuán envuelto estará el dueño o los dueños en los procesos administrativos del negocio?
- ¿Qué factores de estabilidad, continuidad y transferencia son importantes para los dueños?
- ¿Cuán deseable es mantener los asuntos del negocio en secreto?
- ¿Cuántos riesgos están dispuestos a asumir los dueños?
- ¿Cómo la decisión afectará la sociedad de bienes gananciales?



Paso #3: Considerar los requisitos y limitaciones del negocio

La estructura legal adoptada por el empresario dependerá del negocio a establecerse, capital requerido y las metas del empresario. Las figuras jurídicas que con mayor frecuencia se utilizan en una empresa agrícola en Puerto Rico son:

- Propietario individual
- Sociedad
- Corporación
- Compañía de responsabilidad limitada
- Cooperativa



Paso #3: Considerar los requisitos y limitaciones del negocio

Propietario individual

El dueño o propietario individual se refiere a la persona que, teniendo capacidad legal para hacer negocios, se dedica a dicha actividad a nombre propio o utilizando un nombre comercial. Este tiene total control del negocio, esta es la forma menos costosa de organizar un negocio en Puerto Rico. Bajo este tipo de organización, el negocio y la persona natural del dueño son una misma, desde el punto de vista de derechos y obligaciones. El propietario individual es responsable con todos sus bienes de los resultados de los negocios de sus empresas, o sea, la personalidad jurídica de la empresa es la misma que la de su titular.

Paso #3: Considerar los requisitos y limitaciones del negocio

Ventajas Propietario individual

- Fácil de organizar y bajo costo inicial- No existen requisitos legales para crear un negocio de propietario individual.
- Reglamentación limitada- Posiblemente se le requieran algunos permisos locales o estatales de operación que no tienen nada que ver con la organización del negocio.
- Ganancias para el dueño- No tiene que compartir sus ganancias con socios. Sólo deberá cumplir con el pago de las contribuciones.
- Control en manos del dueño- Bajo este tipo de organización no hay que rendirle cuentas a nadie.
- No impuestos especiales- Sólo rinde contribuciones una vez, como individuo.
- Fácil y rápido para disolver- Es tan fácil de disolver como de crear.

Paso #3: Considerar los requisitos y limitaciones del negocio

Desventajas Propietario individual

- Responsabilidad ilimitada- Todas las obligaciones legales del negocio son obligaciones legales del individuo.
- Usualmente no tiene continuidad- La vida del negocio dependerá de la vida del dueño.
- Difícil de obtener capital- El capital del negocio está limitado al capital del individuo y a su capacidad de obtener prestado
- . • Capacidad empresarial limitada- Se limita a la capacidad del dueño.
- Muchas horas laborables- Operar un negocio agrícola es un trabajo complicado, fuerte y extenso. No hay horas de entrada, ni de salida.



Paso #3: Considerar los requisitos y limitaciones del negocio

Sociedad

La sociedad es un contrato por el cual dos o más personas se obligan a poner en común dinero, bienes o industrias con ánimo de partir entre sí las ganancias.

Debe estar basada en una escritura pública firmada entre las partes. Se recomienda que se haga por escrito para evitar malentendidos y desacuerdos entre las partes.

Dependiendo de la participación de los socios, la sociedad puede ser regular o comandita. En la regular o general, dos o más individuos aportan capital o trabajo a un negocio y comparten sus ganancias, pérdidas y administración.

Todos los socios están obligados, personal y solidariamente, con todos sus bienes a los resultados de las operaciones de la empresa.

En la sociedad comandita o limitada, uno más socios tienen responsabilidad limitada y no participan en el proceso de toma de decisiones. Estos responden a la sociedad sólo por el monto de los fondos que ellos aportan a la misma.

Paso #3: Considerar los requisitos y limitaciones del negocio

En la sociedad comandita o limitada, uno más socios tienen responsabilidad limitada y no participan en el proceso de toma de decisiones. Estos responden a la sociedad sólo por el monto de los fondos que ellos aportan a la misma.

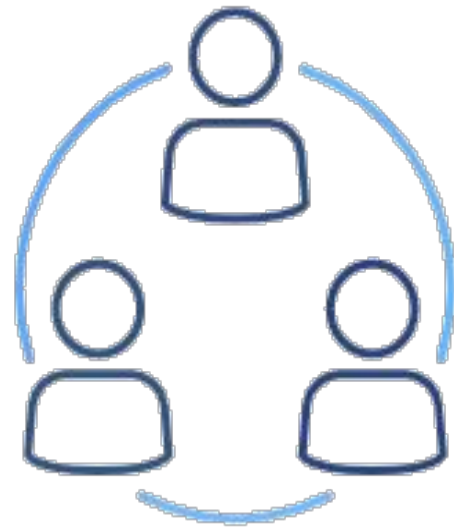
La sociedad limitada se debe inscribir en el Departamento de Estado. Los socios de este tipo de organización responderán por las deudas u obligaciones de la sociedad hasta el monto de su aportación a la misma, a menos que el socio estuviese involucrado directa o indirectamente en actos ilícitos que causen daño a terceros.

De acuerdo a los objetivos de la sociedad, esta se puede clasificar como:

- Sociedad civil- Es un contrato en el cual dos o más personas se obligan a poner en un fondo común recursos económicos, activos o cosas similares con el objetivo de establecer un negocio lícito. En esta, todos los socios están obligados en lo personal y con sus bienes a los resultados de las operaciones de la empresa.
- Sociedad Especial- Es una variante de la sociedad civil que se dedica a alguna de las siguientes actividades: o Negocio agrícola o Negocio turístico o Negocio de exportación de productos o servicios o Otros

Paso #3: Considerar los requisitos y limitaciones del negocio

- Sociedad mercantil- La sociedad mercantil tiene personalidad jurídica en todos sus actos y puede asumir una de dos formas: la sociedad regular colectiva o la sociedad comandita. En la sociedad regular colectiva todos los socios están obligados personal, subsidiaria y solidariamente, con todos sus bienes, a los resultados y las operaciones de la empresa.



Paso #3: Considerar los requisitos y limitaciones del negocio

Desventajas

Acceso a más fuentes de capital- Entre más socios más poder adquisitivo de capital. Responsabilidad compartida.

Difícil de disolver- Si uno de los socios se siente insatisfecho con el negocio van a comenzar los problemas entre los socios lo cual, en ocasiones, puede hasta terminar en litigios.

Autoridad dividida- Puede traer conflictos entre los socios.

Usualmente no tiene continuidad- A menos que se venda el negocio o que cuando muera el dueño, sus herederos lo continúen.

La organización es costosa.

Responsabilidad ilimitada- No hay separación entre las obligaciones de la sociedad y de los socios.

División de ganancias- Entre más socios, más hay que dividir las ganancias.

Paso #3: Considerar los requisitos y limitaciones del negocio

Corporación La corporación nace como entidad con personalidad jurídica en todos sus actos y contratos por virtud de la Ley General de Corporaciones de Puerto Rico del 2009, según enmendada, mediante un certificado de incorporación otorgado por el Departamento de Estado. El patrimonio de los dueños en la corporación está representando por unidades de participación llamadas acciones.

El número de acciones que posea un accionista determinará su participación en las ganancias (dividendos) y el control que tendrá sobre las decisiones y el curso total del negocio. El accionista tiene responsabilidad limitada en cuanto a las deudas y obligaciones de la empresa. Las corporaciones normalmente son controladas por una Junta de Directores designada por los accionistas.

Debe de tener por lo menos tres oficiales: Presidente, Tesorero y Secretario.

Paso #3: Considerar los requisitos y limitaciones del negocio

Las corporaciones, como personas jurídicas, pueden realizar actos tales como:

- Subsistir jurídicamente
- Demandar y ser demandado
- Poseer, adquirir y traspasar bienes muebles e inmuebles, con ciertas limitaciones
- Si es una corporación que se dedica a la agricultura, no puede ser dueña de más de 500 acres de terreno.
- Llevar a cabo negocios en y fuera de Puerto Rico
- Hacer donaciones
- Otorgar contratos y garantías e incurrir en obligaciones
- Participar en negocios o acuerdos con otras corporaciones La corporación se organiza por iniciativa de una o más personas.

Paso #3: Considerar los requisitos y limitaciones del negocio

Ventajas

Obligaciones limitadas-La corporación obtiene una personalidad jurídica. Los accionistas responden ante los acreedores solamente con lo que aportaron o se obligaron aportar al capital de la corporación.

En términos contributivos, las corporaciones tienen derecho a deducir gastos y pagos por concepto de su administración y depreciación de bienes muebles. Además, podrá obtener exenciones contributivas si cumplen con los requisitos de ley emitidos.

Mayor acceso a capital- Las corporaciones tienen un margen prestatario más amplio conforme a la composición de los accionistas o al número de las acciones emitidas. Más personas invirtiendo en el negocio.

Fácil transferencia del negocio- Venta de acciones

Mayor continuidad ya que se puede transferir el negocio.

Paso #3: Considerar los requisitos y limitaciones del negocio

Desventajas

No puede reclamar los derechos constitucionales que poseen las personas naturales como el defenderse a sí mismos en un tribunal, el reclamar protección sobre privilegios e inmunidades y el no auto-incriminarse.

En términos contributivos, las corporaciones pagarán por los ingresos obtenidos provenientes de sus operaciones y los dueños también pagarán en su carácter personal por los dividendos obtenidos en la gestión comercial de la que participan.

Más reglamentación del gobierno se crea por ley y deben rendir informes anuales.

Ausencia de los dueños en procesos administrativos. Se delegan funciones administrativas.



Paso #3: Considerar los requisitos y limitaciones del negocio

Compañía de responsabilidad limitada La Compañía de Responsabilidad Limitada (CRL). Es una estructura híbrida que combina los 30 beneficios de la corporación con la eficiencia contributiva de una sociedad (Martínez, 2013). Está regulada por la Ley de Corporaciones de Puerto Rico, 2009, según enmendada. Contrario a las corporaciones, las CRL no tienen que rendir un informe anual de operaciones. Su obligación principal consiste en radicar una planilla de contribuciones anualmente. Las CRL en Puerto Rico, de no escoger ser tratadas como sociedades, tributarán de la misma forma y manera que las corporaciones (doble tributación).

No obstante, la ley provee para que exista un procedimiento mediante el cual una CRL pueda solicitar al Departamento de Hacienda ser tratada para efectos contributivos como una sociedad, es decir, que se le imputen todos los ingresos a los socios y que la CRL no tribute de manera independiente.

Paso #3: Considerar los requisitos y limitaciones del negocio

Ventajas

Responsabilidad limitada- Como la corporación, la CRL es una entidad jurídica aparte e independiente de sus socios.

Flexibilidad operativa- Los miembros de una CRL tienen amplia libertad para organizar la forma en que operará su negocio, en comparación con las regulaciones mucho más rígidas de las corporaciones.

Flexibilidad tributaria- La compañía de responsabilidad limitada tiene la opción de tributar como una corporación (doble tributación) o como una sociedad (tributación simple para los socios).

Menos formalidades- Una CRL no tiene que rendir un informe anual de operaciones.

Desventajas

Falta de jurisprudencia- Las compañías de responsabilidad limitada son relativamente nuevas, en comparación con las corporaciones que tienen siglos de existencia, por lo que la jurisprudencia disponible para resolver controversias no es tan amplia.

Paso #3: Considerar los requisitos y limitaciones del negocio

Cooperativa

Es una asociación autónoma de personas agrupadas voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, por medio de una empresa que se posee en conjunto y se controla democráticamente. Son una entidad organizada voluntariamente por un grupo de personas para beneficio de sí mismos y la comunidad, por esto se dice que son empresas privadas de desarrollo económico empresarial de origen comunitario

Algunas de las características principales de una cooperativa son:

- Opera a base del control de los socios y funciona sobre principios de igualdad de derechos y obligaciones en cuanto a estos.
- Se puede organizar con capital que puede estar o no representado por acciones.
- Cada socio tiene derecho a un solo voto.
- No tiene fines lucrativos, ya que sus rendimientos y economías se distribuyen a base de patrocinio.

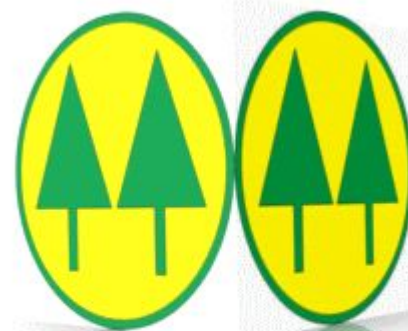
Paso #3: Considerar los requisitos y limitaciones del negocio

Ventajas

- Obligaciones limitadas- Seguros PROSAAD
- Sin fines de lucro, no paga impuestos
- Mayor acceso a capital, más personas invirtiendo en el negocio
- Se les ofrece orientación a las personas interesadas en establecer la cooperativa a través de Administración de Fomento Cooperativo.

Desventajas

- Complicada para organizar
- Más reglamentación del gobierno
- Ausencia de los dueños en procesos administrativos



Paso #4. Estudio de viabilidad de la empresa agrícola

El estudio de viabilidad del mercado tiene como objetivo determinar si se esperan ventas superiores al mínimo deseado. Sólo si el volumen esperado de ventas supera un cierto nivel, se dará el siguiente paso, realizar el estudio de viabilidad técnica. El estudio de mercado es un conjunto útil de técnicas para obtener información acerca del medio ambiente en el que se encuentra la empresa, así como pronosticar tendencias para que esta pueda reaccionar con oportunidad en momentos de cambios.

Este estudio se divide en:

- Definición de los objetivos de la empresa desde la perspectiva del mercadeo
- Análisis situacional del mercado (investigación informal)
- Estudio formal del mercado
- Generación de información
- Desarrollo del plan de ventas

Paso #4. Estudio de viabilidad de la empresa agrícola

El Estudio de Viabilidad Técnica determina si el proyecto es viable tomando en consideración distintas alternativas. En el mismo se hace un inventario de los recursos disponibles y necesarios y se estiman los costos de inversión, los de establecimiento y operación del proyecto. El esfuerzo y tiempo que se dedique a estimar estos costos dependerá del tamaño del proyecto. Al estimar los costos se deben considerar los siguientes puntos para evaluar las distintas alternativas:

- Recursos disponibles y necesarios
- Equipo y maquinaria necesaria
- Localización de las facilidades y diseño
 - Técnicas de producción a utilizar
 - Organización del trabajo
- Nivel de producción

Paso #4. Estudio de viabilidad de la empresa agrícola

El Estudio de Viabilidad Ambiental de una empresa agrícola identifica los posibles impactos ambientales en las etapas de establecimiento y operación, proponiendo medidas para prevenir o mitigar los impactos negativos del negocio agrícola y fortalecer los impactos positivos. Al realizar el estudio de viabilidad ambiental, lo primero que debemos hacer es identificar los posibles efectos ambientales de la operación que nos proponemos realizar.



Paso #4. Estudio de viabilidad de la empresa agrícola



El estudio de viabilidad financiera consiste en la preparación de los estados financieros, el presupuesto de la empresa y el cálculo de la rentabilidad económica. El Estado de Situación Financiera es el que presenta la situación de la empresa en cuanto a la relación de los activos y los pasivos, o sea, lo que se tiene y lo que se debe en un momento dado. La diferencia entre los activos y los pasivos se conoce como haber neto o equidad. Esto representa lo que le pertenece al agricultor. El Estado de Situación Financiera también se conoce como Hoja de Balance.

Paso #5. Registre la empresa agrícola

Toda nueva empresa agrícola, sin importar el tipo de organización que adopte, debe obtener el registro de comerciante del Departamento de Hacienda de Puerto Rico.

<https://suri.hacienda.pr.gov/LogOff/?Ended=1>

Las empresas que adopten la organización corporativa, con o sin fines pecuniarios, deben registrarse en el portal del Departamento de Estado de Puerto Rico

<https://prcorpfilig.f1hst.com/>

Las empresas agrícolas que adopten la organización bajo el concepto cooperativa deben recurrir a la Comisión de Desarrollo Cooperativo de Puerto Rico. Este organismo promueve la creación de nuevas cooperativas en la Isla y brinda asesoramiento en las distintas etapas de su organización, incorporación y funcionamiento.

<https://cdcoop.pr.gov/Pages/default.aspx>

Paso #5. Registre la empresa agrícola

Toda empresa agrícola que construya estructuras fijas, instale toma de agua y/o energía eléctrica entre otros requiere solicitar un permiso de construcción y un permiso de uso de la Oficina de Gerencia de permisos (OGPe). Construcciones de estructuras removibles deben solicitar permiso de uso con exclusión categórica por estructura removable

<https://ogpe.pr.gov/freedom/>

El individuo u organización también se podría certificar como agricultor bonafide en el Departamento de Agricultura. Un agricultor bonafide es toda aquella persona que derive el cincuenta y un por ciento (51%) o más de su ingreso bruto de un negocio agroindustrial como operador, dueño o arrendatario, según conste en su planilla de contribución sobre ingresos, o cincuenta y un por ciento (51%) del valor de la producción y/o inversión de un negocio agroindustrial como operador, dueño o arrendatario.

Paso #5. Registre la empresa agrícola

Registro federal

Las organizaciones no gubernamentales, empresas con fines de lucro, instituciones educativas y otras que desean participar de programas y servicios de agencias federales deben cumplir con unos procesos para recibir números de identificación y registrarse

- ◁ Obtener el número de identificación patronal del Internal Revenue Service
- ◁ Obtener el “DUNS number”
- ◁ Registrarse en SAM.gov
- ◁ Registrarse en Farm Service Agency Estos requisitos pueden variar por agencias.

Paso #5. Registre la empresa agrícola

A. Obtener el número de identificación patronal del Internal Revenue Service

Número de identificación patronal El reconocimiento de la empresa a nivel federal se obtiene solicitando el número de identificación patronal (EIN).

EIN es un número que expide el Internal Revenue Service

<https://www.irs.gov/es/businesses/small-businesses-self-employed/apply-for-an-employer-identification-number-ein-online>



Paso #5. Registre la empresa agrícola

B. Obtener DUNS number

Es un sistema de numeración universal de datos. Es un sistema patentado por Dun & Bradstreet que asigna números únicos a las empresas de acuerdo con su ubicación. El número tiene nueve dígitos y este se provee libre de costo.

Este número se puede obtener por vía telefónica o por vía electrónica. Llame a 1-800-705-5711 e informar que desea registrarse para el DUNS number o vía electrónica Entrar al siguiente enlace: <http://fedgov.dnb.com/webform> Información requerida para completar solicitud

Como parte de las preguntas que debe contestar es si acepta que su DUNS number sea incluido en una lista de mercadeo. Tardará de 2 a 3 días en recibir su número.

Puede acceder al siguiente enlace para preguntas frecuentes <http://fedgov.dnb.com/webform/displayFAQpage.do>.

Paso #5. Registre la empresa agrícola

C. Registrarse en SAM.gov

Una vez se tiene el DUNS se procede a registrarse en el Sistema de Gestión de Permisos (SAM). Este es un paso necesario para que la organización pueda solicitar subvenciones federales y se debe renovar anualmente a través de SAM.gov. Se requiere la misma información que utilizó para registrarse en el DUNS number, el número de cuenta patronal y otra información.

- Es una aplicación basada en la web y en todo el gobierno que recopila, valida, almacena y disemina información comercial sobre los socios del gobierno federal para respaldar los procesos de adjudicación de contratos, subvenciones y pagos electrónicos. NO hay costos para registrarse y mantener el registro.

Puede acceder electrónicamente la Guía del usuario del Sistema para la gestión de permisos de 3 días a 2 semanas luego de completar el registro y unas 24 horas para renovarlo o actualizarlo.

Paso #5. Registre la empresa agrícola

D. Registrarse en Farm Service Agency

El próximo paso para solicitar servicios o programas del USDA es registrarse en FSA. Se recomienda que visite esta agencia para que conozca sobre los programas del USDA.



Paso #6. Desarrolle el plan de negocios

Cualquier persona interesada en establecer o desarrollar una empresa agrícola puede redactar el plan de negocios, o la propuesta de financiamiento, Esta guía tiene el fin de facilitar el proceso de redacción del plan de negocios. El mismo incluye:

- Página de presentación
- Resumen ejecutivo
- Información del proponente
- Información del proyecto
- Descripción de la empresa
- Estrategias de mercadeo
- Operación de la empresa
- Administración de mano de obra
- Datos financieros
- Anejos o documentos de apoyo



Paso #6. Desarrolle el plan de negocios

Página de presentación: Se presentan datos para identificar la empresa y a su representante. Se debe incluir:

Nombre de la empresa

Logotipo o fotos de la empresa

Nombre del representante

Dirección postal y física de la empresa

Correo electrónico

Teléfono de la empresa.

Paso #6. Desarrolle el plan de negocios

Resumen ejecutivo: En esta sección se presenta el resumen ejecutivo del proyecto en no más de dos páginas. En esta se debe incluir lo siguiente:

- ¿Quién presenta el plan o propuesta y quién es la persona encargada del proyecto?
- Una breve descripción de la empresa
- ¿Cuál es la estructura legal del negocio (propietario individual, corporación, sociedad o cooperativa)? Si es una corporación o cooperativa, se deben ofrecer datos de su organización y/o de la Junta de Directores.
- Lugar en donde está ubicado o se ubicará el proyecto
- Una breve descripción de las estructuras existentes en la finca o local
- ¿Cuáles son las empresas agrícolas establecidas o por establecer?
- Misión y visión de la empresa

Paso #6. Desarrolle el plan de negocios

Continuación de resumen ejecutivo:

- ¿Cuáles son los planes de la empresa?
- ¿Cuáles son los recursos con que cuenta la empresa? ¿Cuáles recursos son necesarios?
- ¿Cuál es el mercado potencial?

Si el plan va a ser utilizado para solicitar financiamiento, el resumen también debe incluir:

- ¿Cuánto dinero se necesita?
- ¿Para qué se necesita el dinero?
- ¿Cuál será el impacto de los fondos?
- ¿Por qué es viable este proyecto?
- ¿En qué forma se hará el pago de los fondos?

Paso #6. Desarrolle el plan de negocios

Información del proponente: En esta sección se presentará información sobre el proponente
Aquí se incluye:

- Nombre del proponente
- Junta de Directores, si aplica
- Preparación académica- Incluye la preparación del proponente en términos académicos, así como la participación en cursos o seminarios relacionados con la empresa agrícola.
- Experiencia de trabajo- Incluye si el proponente han tenido alguna experiencia agrícola o empleo fuera de la finca. Se recomienda hacer un resumen de sus experiencias de trabajo e incluir un resume en los anejos.
- Reconocimientos- Incluye si el proponente han recibido reconocimientos principalmente en el área agrícola.
- Dirección postal del proponente
- Dirección física del proponente
- Teléfono del proponente
- Correo electrónico del proponente

Paso #6. Desarrolle el plan de negocios

Información de la finca: En esta sección se presentarán los datos relacionados con el lugar donde se planifica desarrollar el proyecto. Se incluye:

Tenencia legal- Se especifica si el terreno pertenece al proponente, si es una sucesión o si está bajo algún tipo de arrendamiento.

Organización legal del negocio- Se especifica el tipo de organización mediante la cual se administra o administrará la empresa agrícola.

. Número de catastro de la finca (incluir una foto aérea de la finca)

Ubicación de la finca- Se debe proveer la dirección física de la finca lo más exacta posible.

Cabida de la finca- Se incluye el total de cuerdas de la finca. Si no se va a utilizar la finca completa para el proyecto, se debe especificar la cantidad de cuerdas que se utilizarán para este. Si es un local, se deben presentar sus dimensiones, el material con que fue construido y la fecha de construcción.

Paso #6. Desarrolle el plan de negocios

Descripción de la situación actual de la finca: Se presenta un desglose del uso que se le está dando al terreno en el momento en que se prepara la propuesta. Las cuerdas se pueden agrupar en: cultivadas, en pastos, en barbecho, con estructuras, caminos y servidumbres. Se recomienda insertar una foto actual de la finca. Se incluye:

Infraestructura existente en la finca: Se incluye una lista de la infraestructura disponible en la finca, tales como:

- Estructuras: umbráculos, planta de clasificación y empaque, planta de proceso, almacén, cercas
- Sistema de agua: fuente de agua, almacenamiento de agua, distribución de agua, descripción del sistema de riego
- Fuentes de energía eléctrica: servicio público, energía solar u otras fuentes alternas

Paso #6. Desarrolle el plan de negocios

Descripción de la empresa: En esta sección se presentan los datos históricos y la situación actual del sector agrícola en Puerto Rico.

Estrategias de mercadeo: En esta sección se presentan los compradores potenciales del producto. Se debe hacer un estudio de mercadeo para determinar quiénes serán los compradores potenciales.

Operación de la empresa: En esta sección, lo primero que debe presentar el proponente son los objetivos de la empresa a corto, mediano y largo plazo. Luego, presentará los factores que puedan afectar la operación de la empresa y cómo ha cumplido con la reglamentación vigente. En esta sección se consideran nuevamente los recursos disponibles y se determinan los recursos que son necesarios para el desarrollo del proyecto. Se hace un inventario de lo que se tiene disponible y se definen las estrategias para adquirir los que faltan. Se recomienda preparar un organigrama de las etapas o proceso de producción y un itinerario de trabajo.

Paso #6. Desarrolle el plan de negocios

Administración de mano de obra: En esta parte se presenta un diagrama operacional de la empresa que incluye el personal que trabajará en el proyecto.

Situación financiera: En esta sección, el proponente presentará la capacidad financiera de la empresa. Es importante que se tomen en consideración las fuentes y usos del capital. Algunas fuentes de fondos son: capital propio, préstamos, incentivos y donaciones. El uso de capital se puede clasificar en capital de inversión y costos operacionales. En el plan financiero se incluye el estado de situación financiera, el estado de ingresos y gastos de la empresa (si ya está en operación) y el presupuesto de la empresa o el presupuesto parcial en caso de expansión de la empresa, de construcción de estructuras o adquisición de animales de reemplazo, maquinaria o equipo.

Paso #6. Desarrolle el plan de negocios

Presupuesto: Cuando se redacta el plan de negocios o la propuesta de financiamiento, se deben estimar los costos de inversión, los costos fijos y los costos operacionales. Es importante que el proponente pueda diferenciar entre los costos de inversión y los costos operacionales.

Anejos o documentos de apoyo: En esta sección del plan de negocios o propuesta de financiamiento, se incluye evidencia que respalde la información presentada en el documento. Se puede incluir lo siguiente:

- Resume y/o referencias del proponente
- Certificado de incorporación
- Resoluciones corporativas
- Documentos de tenencia legal
- Mapa de ubicación de la finca o local
- Fotos o croquis de la finca o local
- Análisis FODA
- Estudio de mercado
- Muestra de material promocional

Incentivos

AGRO. PABLO JIMÉNEZ CRUZ

Incentivos: Departamento de Agricultura

Ley # 60 del 2019 Ley de incentivos contributivos Sección 2081.01 (Antigua ley #225 de 1995)

- Un Agricultor Bonafide es toda aquella persona o entidad que posee una certificación vigente emitida por el Secretario de Agricultura, la cual establece que se dedica a una actividad cualificada como negocio agrícola. Es importante que este negocio agrícola genere más del 50% del ingreso bruto del individuo o entidad.
- Está exento del pago de arbitrios en la compra de artículos que serán utilizados en el negocio agrícola. Siempre y cuando se cumpla con los requisitos impuestos por el Departamento de Agricultura y Hacienda.
- El Agricultor Bonafide está exento del pago de contribuciones sobre la propiedad mueble
- Está exento del pago de patente, cargos e imposiciones municipales sobre la actividad agrícola. También tiene una exención contributiva del 90% del ingreso generado en el negocio agrícola inmueble (CRIM).



Incentivos: Departamento de Agricultura

Antes existía un incentivo para la mayoría de las industrias que constataba de un reembolso de \$2.72/hora por cada hora trabajada por los trabajadores agrícolas en el campo. Ahora la meta que tiene el DAPR es medir la efectividad que tiene el agricultor en producir. Es un modelo similar al utilizado en la producción de leche, huevos y pollos parrilleros.

- El incentivo se calcula de maneras distintas utilizando fórmulas que determinan cuántas horas y personas se necesitan para producir determinado producto.
- Inversión Agrícola: Se reembolsará al agricultor o ganadero hasta el 50% de los gastos de compra de maquinaria, equipos, e infraestructura hasta un máximo de \$250,000.00 en proyectos innovadores.



Incentivos: Departamento de Agricultura

Subsidio para Maquinaria Agrícola: Reembolso de hasta 50% en el trabajo realizado por maquinaria agrícola arrendada. Entre las prácticas aplicables está la limpieza de fincas, construcción de caminos, limpieza de canales, construcción de llanos, construcción de charcas, arado, entre otros. Este incentivo se puede solicitar un máximo de 4 veces por año, y el reembolso máximo por solicitud es de \$2,000.00.

Subsidio de Pago de Primas de Seguros: Aportación económica entre el 25% al 40% del costo de prima del seguro hasta un máximo de \$5,000.00 para cultivos tales como cítricos, plátanos, café, guineo, papayas, entre otros. • Incentivo abono: Se ofrecen vales para la compra de abono en cultivos tales como café, cítricos y pastos para la producción de ganado de carne.



Incentivos: Departamento de Agricultura

Orden administrativa 2021-27^a DAPR: Cabros, Conejos y Ovejas

Se considera productor comercial toda aquella persona que posea en su finca 15 conejas paridoras, 2 padrotes y 50 conejos de engorde.

Las fincas no tendrán una cabida menor de $\frac{1}{4}$ de cuerda sin limitar un cuerdaje menor.

Razas: California, New Zealand y Chinchilla



Incentivos: Departamento de Agricultura

Orden administrativa 2021-27^a DAPR: Cabros, Conejos y Ovejas

Se considera agricultor comercial aquella persona que posea en su finca 10 cabras paridoras, 1 padrote y 20 cabras de engorde.

Razas: Alpine, Toggenburg, Nubian, Boer, Kiko, Saanen



Incentivos: Departamento de Agricultura

Orden administrativa 2021-27^a DAPR: Cabros, Conejos y Ovejas

Se considera agricultor comercial aquella persona que posea en su finca 10 ovejas paridoras, 1 padrote y 20 ovejos de engorde.

Razas: St. Croix, Dorper, Suffolk, Columbia, Hampshire, Oxford, Merino, Kathadin, Barbados Blackbelly



Incentivos: Departamento de Agricultura

Orden administrativa 2021-27^a DAPR: Cabros, Conejos y Ovejas

El incentivo en esta categoría será hasta el 50% del costo total, hasta un máximo de \$12,000 por año, por agricultor para la compra de animales, equipo y/o construcción de estructuras, según la aprobación y disponibilidad de fondos.

Este incentivo tendrá que utilizarse como aportación para la compra o construcción de corrales, jaulas, cobertizos, bebederos automáticos, madrigueras para conejos, comederos sistemas de agua, facilidades o compra de equipo para manejo de desperdicios, cercas, compra o construcción de bebederos.



Incentivos: Departamento de Agricultura

Orden administrativa 2021-27^a DAPR: Industria ganadera

Remplazo de vaca vientre: Se dispone como incentivo de \$240 por cabeza, hasta un máximo de 50 novillas por agricultor por año según aprobado y disponibilidad de fondos.

Todos los asuntos relacionados a facilidades ganaderas se contemplarán en la partida de equipo especializado.



Incentivos: Departamento de Agricultura

Orden administrativa 2021-27^a DAPR: Siembras nuevas de pastos mejorados

Se dispone como incentivo de \$200 por cuerda, hasta un máximo de 60 cuerdas y/o un máximo de \$12,000 por año por agricultor según aprobado y disponibilidad de fondos. Este incentivo incluye la preparación de terrenos y semillas para empresas dedicadas a la crianza y pastoreo de ganado de carne, ovejos, cabras y producción de forraje.

Variedades de pasto: Pangola, Guinea, Estrella, Buffel, Signal, Elefante (Merker), Marandú, Pasto aguja, Kleberg's bluestem, Medio bluestem y otras recomendadas por RUM-EEA.



Incentivos: Departamento de Agricultura

Orden administrativa 2021-27^a DAPR: Industria avícola

Se considera una granja comercial aquella que mantenga durante un año alguna de las siguientes:

10,000 gallinas ponedoras

10,000 pollonas de reemplazo de ponedoras

4,000 guineas

El incentivo de esta industria consiste hasta el 50% de la inversión y equipos hasta un máximo de \$12,000 por año, por agricultor según la aprobación y disponibilidad de fondos.

Se dispone de este incentivo para ayudar a costear comederos, bebederos, ventiladores, cortinas entre otros.



Incentivos: Departamento de Agricultura

Orden administrativa 2021-27^a DAPR: Apicultura

Se considera un apicultor comercial toda persona que se proponga establecer un apiario y que el número mínimo de colmenas a mantener sea 5

Se incentiva hasta el 50% de costo de herramientas, equipos o construcciones hasta un máximo de \$3,000 por apicultor por año.



Incentivos: Departamento de Agricultura

Orden administrativa 2021-27^a DAPR: Porcinocultura

Se considera un porcicultor comercial a las personas que cumplan con lo siguiente:

10 cerdas paridoras y 1 padrote si es para cebar toda la producción

15 cerdas paridoras si es para vender al destete

100 cerdas o cerdos si para ceba

Razas porcinas: Yorkshire, Landrace, Hampshire, Duroc. En caso de cruce de razas deberán poseer pureza hasta la primera generación

Se dispone como incentivo, una aportación de hasta el 50% del costo, \$200.00 para cerdas jóvenes compradas y \$300.00 para verracos jóvenes hasta un máximo de \$6,000. Por año, por agricultor, según la disponibilidad de fondos.



Incentivos: Departamento de Agricultura

Orden administrativa 2021-27^a DAPR: Técnicas de precisión agrícola (fertilizantes)

Vales de \$150.00 para los siguientes cultivos: plátanos, guineos, yuca, ñame, yautía, batata, apio, jengibre, chayote, aguacate, cítricas, parchas, papaya, piña, guanábana, guayaba, panapén, cacao, cúrcuma, pitahaya, frutas exóticas y pastos mejorados.

En caso de cultivos en sistemas hidropónicos se otorgarán \$150.00 por cada estructura con medidas 100ft. X 18ft. o en su equivalencia en no menor de 1,800 ft. Sq. Hasta un máximo de 10 estructuras o 10,800 ft. Sq.

El máximo será de \$1,500 por agricultor por año.



Incentivos: Departamento de Agricultura

Orden administrativa 2021-27^a DAPR: Técnicas de precisión agrícola (fertilizantes)

El incentivo de vale será \$100.00 para los siguientes cultivos: Pimientos, ajíes dulces y picantes, recaó, cilantrillo, berenjena, pepinillo, tomate, cebolla, repollo, calabaza, melón y sandía entre otras hortalizas y plantas aromáticas. Este incentivo será hasta un máximo de \$3,000. Por agricultor por año

Las siembras deben ser nuevas y no intercaladas, exceptuando las permanentes.

Se establece un requisito mínimo de 0.5 cuerda

Las siembras incentivadas deben ser aseguradas

Debe seguir los estándares de buenas prácticas agrícolas



Incentivos: Departamento de Agricultura

Orden administrativa 2021-27^a DAPR: Compra de árboles frutales

Se dispone que se tomarán en cuenta las siguientes variedades de árboles de fruta para ser incentivadas bajo este programa de incentivos regionales:

Washington, Navel, Valencia, tardía, limones Tahíti, Tangelos Orlando, Chironja, Mandarina, Aguacate y Cacao.

El agricultor aportará solo el 50 % del costo de los arbolitos aprobados, hasta un máximo de \$3,000 por año, por agricultor. Solo se tomarán en cuenta para el incentivo, los viveros autorizados por ADEA.

La duración de la siembra no debe ser menor a los 8 años.



Incentivos: Departamento de Agricultura

Orden administrativa 2021-27^a DAPR: Industria pesquera

Todo pescador comercial que tenga vigente su licencia comercial, opere legalmente una embarcación y rinda la información de estadísticas al DRNA podrán participar de los incentivos

El incentivo para esta industria consiste de hasta un 50% del costo o hasta un máximo de \$12,000 para la compra de materiales, equipos, artes de pesca nuevos y embarcaciones.

No se aceptarán solicitudes con cantidades menores a \$200.00



Incentivos: Departamento de Agricultura

Orden administrativa 2021-27^a DAPR: Equipo especializado

Aquel equipo especializado indispensable para las prácticas agrícolas que conduzcan a maximizar la producción agrícola. En este incentivo se incluyen las industrias de cultivos hidropónicos, ornamentales, cafetera, farináceos, cítricos, hortalizas, frutas, frutas exóticas, caña de azúcar, “high tunnel”, y casa sombras.

Se considera equipo especializados, tractores y sus implementos, plantas eléctricas, sierra de cadenas, “trimmer”, asperjadoras, y estructuras entre otros.

El incentivo será de hasta un 50% o hasta un máximo de \$12,000 por año por agricultor según disponibilidad.

Solamente se podrá adquirir equipo nuevo.



Incentivos: Departamento de Agricultura

Orden administrativa 2021-27^a DAPR: Industria cafetalera

Se dispone como incentivo de aportación para la compra de 1,000 arbolitos por cuerda, vales de compra de fertilizante, carbonato calizo y plaguicidas. El agricultor aportará \$53.75 por cuerda, hasta un máximo de 20 cuerdas por agricultor. Estos vales se habrán de distribuir de la siguiente forma:

Orden de compra de 1,000 arbolitos de café por un valor de \$900.00

Orden de compra para fertilizante de \$150.00

Orden de compra de carbonato calizo por un valor de \$ 115.00 (ADEA pone \$86.25 y el agricultor \$28.75)

No podrá comprar el equipo hasta que el caso haya sido aprobado.



Incentivos: Cultivos de especialidad

El Fondo de Innovación para el Desarrollo Agrícola (FIDA) del Departamento de Agricultura de Puerto Rico (DAPR) administra los fondos provienen del Programa de Subvención de Bloques de Cultivos de Especialidad (Specialty Crop Block Grant Program, SCBGP) Las actividades subvencionadas incluyen, pero no se limitan a, investigación de mercados, estudios de viabilidad y plan de negocios para cultivos de especialidad.

<https://www.ams.usda.gov/services/grants/scbqp>



Incentivos: Programa Regrow-Fondos CDBG

El Departamento Federal de vivienda y desarrollo urbano tiene disponible fondos para el desarrollo de comunidades a través del Community Development Block Grant (CDBG). Estos fondos sirven como subvenciones a las pequeñas y medianas empresas agrícolas que se administra a través del fideicomiso de las ciencias y tecnología de Puerto Rico los cuales se desembolsará directamente a los solicitantes elegibles para costos elegibles del programa.

Las entidades elegibles son: Fincas pequeñas, o agricultores(as); incluyendo pesca, acuicultura, apicultura, agricultura vertical, entre otros; Productores de alimentos, manufactureras, distribuidora, o suplidores vinculados a la producción / distribución alimentaria local; Organización de base comunitaria involucrada en producción alimentaria; Microempresa agrícola de menos de cinco (5) empleados



Incentivos: Programa Regrow-Fondos CDBG

Requisitos

Completar y firmar la solicitud;

- Presentar y cargar toda la documentación junto con la solicitud.
- Cumplir con los requisitos de tamaño para que se le considere, según se establece en la sección de Entidades elegibles.
- Estar registrada para hacer negocios en Puerto Rico.
- Establecer evidencia de su capacidad para el manejo agrícola, según la sección de Capacidad de Manejo Agrícola.
- Demostrar que más del cincuenta y uno por ciento (51%) de la producción o los servicios se consumen y producen localmente.
- Estar físicamente ubicado en Puerto Rico.



Incentivos: Programa Regrow-Fondos CDBG

Aportación

- Solicitantes con un ingreso bruto anual establecido o proyectado de \$50,000 o menos son elegibles para una subvención de \$25,000 a \$50,000.
- Solicitantes con un ingreso bruto anual establecido o proyectado de \$50,000 a \$150,000 son elegibles para una subvención de hasta \$100,000.
- Solicitantes con un ingreso bruto anual establecido o proyectado de más de \$150,000 son elegibles para una subvención de hasta \$150,000.



Incentivos: Programa Regrow-Fondos CDBG

Costos elegibles: Infraestructura agrícola

Cercado: permanente, móvil y eléctrico, Equipo de mantenimiento y manejo de ganado, Sistemas de riego: sobre el suelo, subterráneos o Bombas, solenoides, dispositivos de control de flujo y sensores, Estanques, revestimientos y tanques, Sistemas de control de nutrientes, Fertilizante (varios métodos de aplicación), Dosificación y tecnologías en sistemas de sifón, Métodos de creación de composta y tecnologías para la recolección de nutrientes, Sistemas de automatización para el control climático, Controles climáticos computadorizados, Ventiladores, Termostatos, Refrigeración por evaporación y electrónica, dispositivos para el control de la humedad.



Incentivos: Programa Regrow-Fondos CDBG

Costos elegibles: Infraestructura agrícola

- Compra e instalación de invernaderos u otras estructuras similares de propagación agrícola: fijadas de forma permanente o movibles, Sistemas de bancos, Casas de sombra, Cubiertas de policarbonato (sistemas de paneles), Túneles altos, Estructuras para la privación de luz, Quonset (hangares) o edificios similares con el propósito de almacenar el vivero y el equipo o para brindar protección durante eventos climáticos inclementes, Almacenamiento en frío o soluciones de almacenamiento en la finca o Cuarto-nevera .Equipo de sistemas de producción hidropónica, acuapónica, Equipo de resistencia climática, Sistemas de recolección y almacenamiento de agua de lluvia, Cisternas, Tubería, Filtros, Sistemas de recolección de agua subterránea (pozos), Sistemas de recolección de agua superficial.



Incentivos: Programa Regrow-Fondos CDBG

Costos elegibles: Equipo agrícola

- Herramientas de mano, Azadas, Desmalezadoras, Sierras eléctricas, Taladros, Podadoras, Sembradoras, Carros de cosecha, Computadoras, Programas de computadora para el manejo agrícola, Tractores: para empujar o para montar Implementos, Máquinas labradoras, Cortacéspedes, Máquinas de cultivo, Bailers, Máquinas sembradoras, Máquinas para dispersar semillas, Equipos o suministros que permiten la acuicultura, Equipo de pesca, Suministros de producción Semillas, Plantones, Árboles, Plantas para trasplantar, Cubiertas de hileras, Pajote.



Incentivos: Programa Regrow-Fondos CDBG

Costos elegibles: Suministros de producción

Sembradoras, Máquinas para dispersar semillas, Equipos o suministros que permiten la acuicultura, Equipo de pesca, Suministros de producción Semillas, Plantones, Árboles, Plantas para trasplantar, Cubiertas de hileras, Pajote.



Incentivos: Programa Regrow-Fondos CDBG

Costos elegibles: Tierra

- Compra o arrendamiento de terrenos agrícolas que no inhiban financieramente la rentabilidad del proyecto agrícola propuesto.
- Los terrenos que se compren o arrienden a través del programa estarán sujetos a condiciones especiales del CDBG-DR.11.

Costos elegibles: Vehículos

- Transporte de productos, Camiones con caja refrigerada y Otros vehículos de recolección.





Impulsado por:



Fideicomiso para Ciencia,
Tecnología e Investigación
de Puerto Rico

Centros de Ayuda Presenciales **por cita**



SERVICIOS Orientación, asistencia técnica para llenar solicitud
y digitalización de documentos



Coordina tu cita:
787-936-7755
info@regrowpr.org



Horarios y espacios limitados.
Protocolos contra el COVID-19.



Incentivos: SARE

Los programas de Sustainable Agriculture Research and Education (SARE) proveen asistencia técnica y financiera para proyectos de investigación y educativos en agricultura sustentable. Es necesario aclarar que gran parte de este material no aplica a las condiciones del trópico, pero sí nos muestran factores que se deben considerar al desarrollar estos proyectos.

<https://www.sare.org/>



Incentivos: RD-USDA

Rural Development tiene fondos disponibles bajo el programa Value Added Producer Grants para incentivar actividades de planificación que pueden incluir el realizar estudios de viabilidad y preparación de planes de negocio para el procesamiento y mercadeo de productos con valor añadido.

<https://www.rd.usda.gov/programs-services/business-programs/value-added-producer-grants>

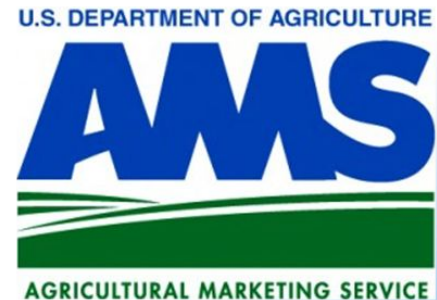


Incentivos: AMS-USDA

Agricultural Marketing Service (AMS-USDA) puede incentivar la compra de equipo a través de Farmers Market Promotion Program y Local Food Promotion Program. FMPP se utilizan para establecer o expandir el mercadeo directo entre la finca y los consumidores. LFPP se utiliza para establecer o expandir el mercadeo entre la finca y los distintos canales de mercadeo; no incluye el mercadeo directo a los consumidores. Son elegibles para participar de estos programas: fincas con fines de lucro, cooperativas, asociaciones de agricultores, corporaciones no públicas y agencias de mercadeo.

<https://www.ams.usda.gov/services/grants/lfpp>

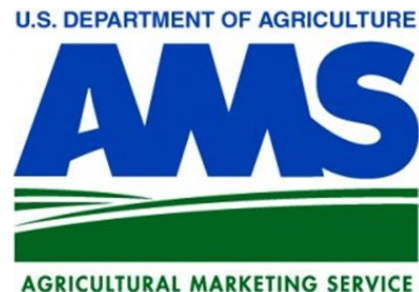
<https://www.ams.usda.gov/services/grants/fmpp>



Incentivos: AMS-USDA & FIDA-DAPR

El Agricultural Marketing Service (AMS-USDA) en coordinación con el Fondo de Innovación y Desarrollo Agrícola del Departamento de Agricultura promueven la adopción de prácticas orgánicas mediante el apoyo técnico y financiero.

<https://www.usda.gov/media/blog/2016/03/17/iniciativa-organica-sound-and-sensible-recursos-en-espanol>



Incentivos: NIFA-USDA

National Institute for Food and Agriculture tiene fondos disponibles para proyectos de investigación y educación y asistencia técnica dirigido a agricultores, académicos, personal de extensión y ONG.

<https://nifa.usda.gov/grants>



Incentivos: NRCS-USDA

Natural Resources Conservation Service (NRCS-USDA) provee asistencia técnica y financiera en áreas de conservación. Trabaja con los agricultores para el desarrollo de planes de producción que incluyan prácticas de conservación de los recursos naturales. Actualmente en la isla, la agencia federal trabaja los siguientes programas:

EQIP-Environmental Quality Incentives Program Invierten en soluciones para conservar los recursos naturales para el futuro y al mismo tiempo mejoran las operaciones agrícolas.

CIG- Conservation Innovation Grants o Proveen subvenciones competitivas que impulsan la innovación de los sectores público y privado en la conservación de recursos. o Mejorando la calidad del agua, la salud de los suelos y el hábitat para la vida silvestre.

<https://www.nrcs.usda.gov/wps/portal/nrcs/main/pr/programs/financial/eqip/>

<https://www.nrcs.usda.gov/wps/portal/nrcs/main/national/programs/financial/cig/>



Incentivos: NRCS-USDA

CSP- Conservation Security Program y trabaja con planes de conservación. Premia al agricultor por prácticas realizadas anteriormente proveyendo GPS, material biodegradable, prácticas de conservación, agricultura de precisión. Por otro lado, también incentiva la construcción de sistema de túneles de cultivos.

<https://www.nrcs.usda.gov/wps/portal/nrcs/main/pr/programs/financial/csp/>

<https://www.nrcs.usda.gov/wps/portal/nrcs/detail/pr/programs/financial/eqip/?cid=stelprdb1166388>



Incentivos: FS-USDA

El Programa de Bosques Urbanos y Comunitarios del Servicio Forestal del USDA provee asistencia técnica y financiera para promover la siembra y manejo de árboles en zonas urbanas.

<https://311prkb.respondcrm.com/respondweb/DRNA-734%20Documentos%20Adicionales/SF-D005%20Puerto%20Rico%20Forest%20Stewardship%20Program.pdf>



Prestamos

AGRO. PABLO JIMÉNEZ CRUZ

Préstamos para la Compra de Fincas

- Comprar una finca
- Ampliar una finca existente
- Construir edificaciones agrícolas nuevas
- Mejoras a las estructuras
- Promover la protección y conservación de agua y suelo.
- Cantidad Máxima: \$300,000
- Término de Repago: hasta un máximo de 40 años



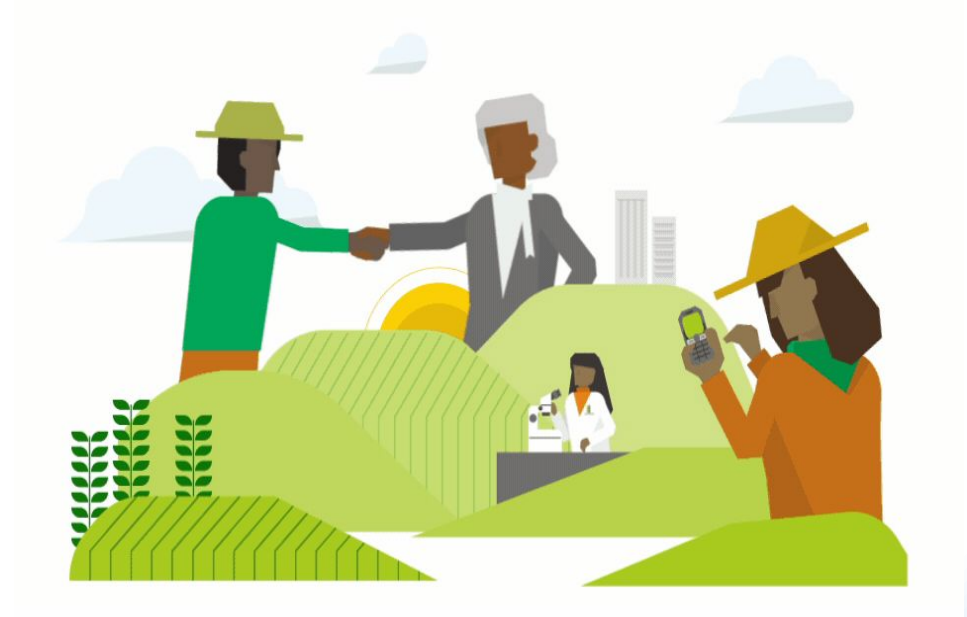
Préstamos para la Operación Agrícola

- Gastos normales de la operación
- Compra de maquinaria
- Compra de equipo
- Compra de ganado
- Compra de cuotas, producción
- Reparaciones a la propiedad inmueble
- Cantidad Máxima: \$300,000
- Término de Repago:
dependiendo de la garantía; no
excederá 7 años.



Micropréstamos FO

- Compra de terreno
- Mejoras permanentes
- Cantidad Máxima: \$50,000
- Término de Repago: no excederá 25 años.



Micropréstamos FO

- Proceso de solicitud es sencillo, ya que requiere menos documentos.
- Solicitantes con 3 años de experiencia agrícola, adquieren experiencia en la administración de un negocio agrícola.
- Bajo la experiencia del solicitante, incluye las opciones de otras experiencias, tales como:
 - Operación o administración de un negocio agrícola
 - Posiciones de liderazgo en la milicia
 - Preparación académica en un campo agrícola
- Dueños de las fincas bajo alguna entidad legal y que realizan la operación agrícola pueden ser elegibles para los préstamos administrados por USDA-FSA.

Micropréstamos OL

- Gastos operacionales incluidos en los préstamos para la operación agrícola
- Desarrollo de una nueva empresa
- Compra de ganado
- Compra de equipo
- Compra de maquinaria
- Cantidad Máxima: \$50,000
- Término de Repago: dependiendo de la garantía; no excederá 7 años.



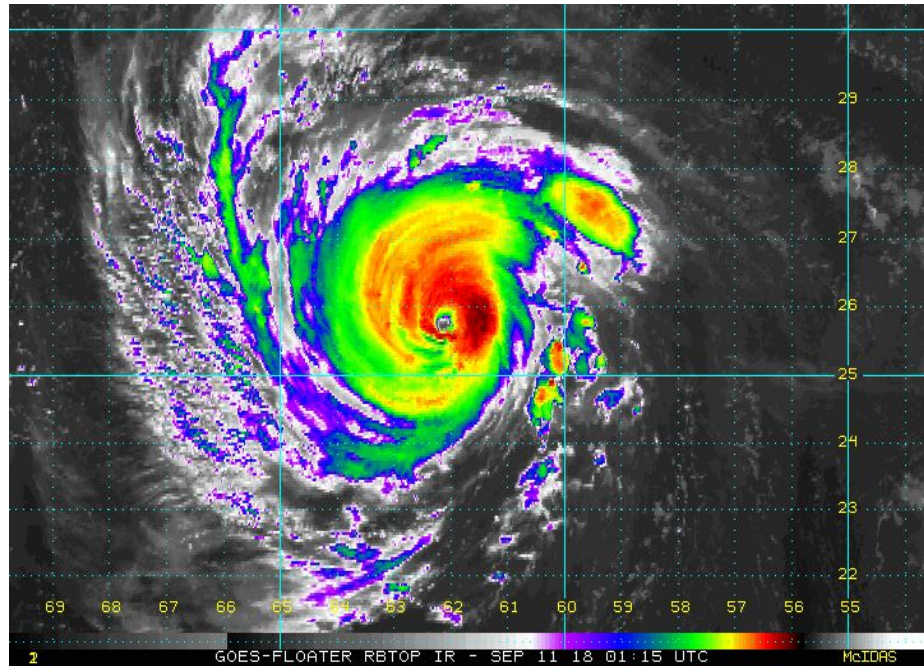
Préstamos para Jóvenes

- Establecer y operar proyectos agrícolas en conjunto con los clubes 4-H, FFA y otros grupos agrícolas.
- Los proyectos deben ser planificados con la asistencia del asesor de la organización.
- Cantidad: \$5,000
- Edad: 10 a 20 años
- Término de Repago: Dependerá del tipo de proyecto agrícola, cuando la producción o los productos normalmente, se vendan.



Préstamos para Emergencias

- Los préstamos de emergencias proveen asistencia a los agricultores que hayan sufrido pérdidas físicas o de producción en áreas declaradas por el Presidente de los Estados Unidos o designadas por el Secretario de Agricultura Federal como áreas de desastres.
- Cantidad máxima es \$500,000.



Préstamos para Agricultores y Ganaderos Principiantes

- Programa de préstamo especial para ayudar a los agricultores desatendidos y principiantes en la compra de una Finca. Los agricultores que estén por jubilarse pueden utilizar este programa para transferir sus tierras a generaciones futuras.



Préstamos para Agricultores y Ganaderos Principiantes

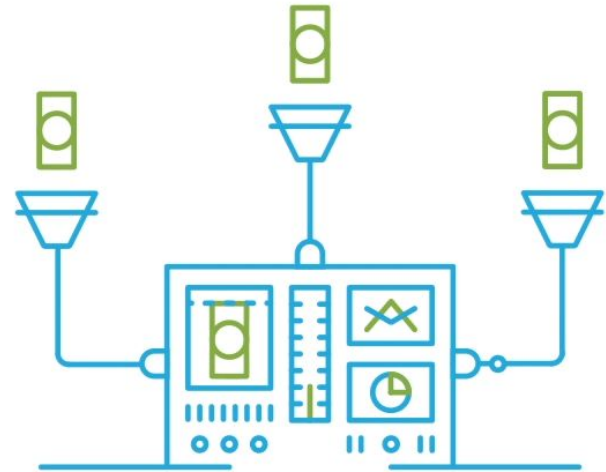
Un agricultor principiante es una persona o entidad que:

- No ha manejado una granja/finca por más de 10 años;
- Cumple con los requisitos del programa de préstamo que solicita;
- Tiene una participación significativa en la operación y;
- A los efectos de FO, no es propietario en el momento que solicita, de una granja más grande que 30 por ciento del tamaño promedio de las granjas del condado.

Préstamos para Agricultores y Ganaderos Principiantes

Las cantidades máximas de préstamos son las siguientes:

- FO Directo: \$300,000
- OL Directo: \$300,000
- Micropréstamo: \$50,000
- FO u OL garantizado: \$1,399,000



Préstamos para Agricultores y Ganaderos en Desventaja Económica

Préstamos a agricultores en desventaja económica que cumplan con los requisitos en desventaja social (“socially disadvantaged applicants”) para la compra y operación de fincas o ranchos ganaderos de tamaño familiar.



Préstamos para Agricultores y Ganaderos en Desventaja Económica

Las cantidades máximas de préstamos son las siguientes:

- FO Directo: \$300,000
- OL Directo: \$300,000
- Micropréstamo: \$50,000
- FO u OL garantizado: \$1,399,000



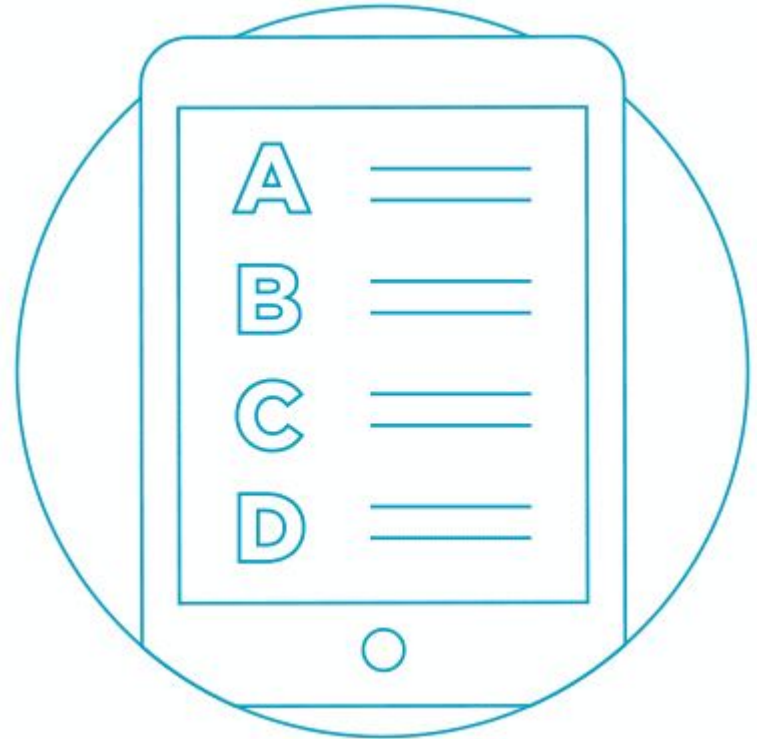
Post prueba

AGRO. PABLO JIMÉNEZ CRUZ

Post prueba

En los próximos 5 minutos usted tiene la oportunidad de realizar la post prueba del taller tomado. Puede acceder a la misma a través del siguiente enlace:

<https://forms.gle/vUfDctUvqqnr3oTj9>



Preguntas

AGRO. PABLO JIMÉNEZ CRUZ

Referencias



Comas Pagan, M. (2020) Caja de herramientas de agricultura urbana. Universidad de Puerto Rico, Colegio de Ciencias Agrícolas, Servicio de Extensión Agrícola

Comas Pagan, M (2019) Plan para el establecimiento y desarrollo de una empresa agrícola. Universidad de Puerto Rico, Colegio de Ciencias Agrícolas, Servicio de Extensión Agrícola

CDBG-PR (2021) Guía de programa CDBG-PR Programa renacer agrícola PR v. 4. Tomado de:
<https://prsciencetrust.org/re-grow-esp/>

FSA. (2021) Hoja informativa Préstamos para agricultores y ganaderos con desventaja económica tomado de:
https://www.fsa.usda.gov/Assets/USDA-FSA-Public/usdafiles/NewsRoom/Fact_Sheets_Espanol/2017/prestamos_para_agricultores_y_ganaderos_en_desventaja_economica-marzo_2017.pdf

FSA. (2015)Hoja informativa Préstamos para agricultores y ganaderos principiantes. Tomado de:
https://www.fsa.usda.gov/Assets/USDA-FSA-Public/usdafiles/FactSheets/archived-fact-sheets/loans_for_%20beginning_farmers_and_Ranchers_spanish_nov2015.pdf

FSA. (2015) Hoja Informativa Prestamos agrícola de la Farm Service Agency. Tomado de:
https://www.fsa.usda.gov/Assets/USDA-FSA-Public/usdafiles/NewsRoom/Fact_Sheets_Espanol/2015/beg_farm_ranch_nov2015_spanish.pdf

Orden administrativa 2021-277^a Departamento de agricultura de Puerto Rico

SBA. (2017).¿Tiene usted iniciativa empresarial? Tomado de:
<https://es.sba.gov/contenido/tiene-usted-iniciativa-empresaria>