

## Criterios de elegibilidad de las organizaciones para constituirse en Agentes Territoriales de Desarrollo Rural (ATDR)

Este documento contiene los requisitos de elegibilidad que deben cumplir las organizaciones rurales que aspiren a constituirse como **Agentes Territoriales de Desarrollo Rural (ATDR)** en el marco de la convocatoria “Más Valor a la Producción Familiar 2da. Edición”.

Se entiende que las organizaciones deben cumplir con una serie de **requisitos imprescindibles para poder ser evaluadas**. Estos requisitos están vinculados a la formalidad necesaria que debe tener una organización para convenir con un organismo gubernamental, y son los siguientes:

- Personería jurídica de derecho privado activa
- Estar al día con sus obligaciones frente a DGI y BPS<sup>1</sup>
- No tener antecedentes de incumplimientos formales con MGAP
- Registró RUPE o documentación correspondiente (certificado notarial donde conste los representantes legales de la Organización y la vigencia de la personería jurídica).
- Disponibilidad de cuenta bancaria destinada al manejo de fondos de los proyectos
- Haber completado todos los requisitos obligatorios en el Directorio de Organizaciones<sup>2</sup>
- Haber presentado al menos una propuesta en el marco de la convocatoria

Si la organización presenta la documentación necesaria para cumplir con estos requisitos imprescindibles será considerada, en una primera fase, para la evaluación de atributos para constituirse en una ATDR, y en una segunda fase, para la evaluación de los méritos de la propuesta para la convocatoria.

<sup>1</sup> Este aspecto tiene que estar resuelto previo al desembolso, según las bases publicadas.

<sup>2</sup> Acceso al Directorio: <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/comunicacion/publicaciones/instructivo-directorio-organizaciones>

## Atributos de las organizaciones rurales para constituirse como ATDR

Para la evaluación se consideran dos clases de atributos: los básicos y los complementarios.

- Los **básicos** son aquellos que se consideran necesarios para canalizar la asistencia técnica y extensión rural. En función de ello su puntaje máximo será 10.
- Los **complementarios** son aquellos que dan una idea del nivel de desarrollo organizacional que potenciaría una asesoría técnica y extensión rural pero que no son estrictamente necesarios para su implementación. En función de ello su puntaje máximo será 5.

Para la ponderación de los atributos (y determinar qué puntaje se le otorga a cada ítem) se utiliza una serie de indicadores **cualitativos y cuantitativos** ordenados de acuerdo a tres grandes campos de información de la organización: nivel de desempeño, funcionamiento interno y relación con el entorno (Tabla 1).

- Los indicadores cualitativos refieren a la presencia o ausencia de ciertos componentes, actividades o servicios de la organización. Estos indicadores toman valores 0 o 1, de manera que si se trata de un atributo básico sólo puede valer 0 (ausencia) o 10 (presencia). Mientras que, si se trata de un atributo complementario, sólo puede valer 0 (ausencia) o 5 (presencia), con excepción de los definidos en la tabla 2 donde se pueden tomar valores intermedios, si se cumple parcialmente con un atributo.
- Los indicadores cuantitativos refieren a algunas características donde importa su magnitud. Por ejemplo, número de socios o tiempo de funcionamiento. Para estos indicadores se establece una escala de ponderación, tal como se muestra en la Tabla 3.

El **máximo puntaje posible** es igual a **180 puntos** (130 puntos por atributos básicos y 50 puntos por los complementarios). Una organización estará habilitada si logra alcanzar al mismo tiempo dos mínimos de suficiencia.

- a.-) El 50% del puntaje total (90 puntos)
- b.-) El 50% del puntaje de los atributos básicos (65 puntos)

**Tabla 1.** Indicadores para la evaluación de atributos

Campo de información	Indicador	Cualitativo	Cuantitativo	Básicos	Complementarios
<b>Nivel de Actividad</b>	Relación Socio Activo (1)/ Total		X	X	
	Prestación de servicios de comercialización	X			X
	Prestación de servicios de venta de insumos	X			X
	Desarrollo de Planes de Negocios	X			X
	Prestación de servicios de logística, maquinaria, acopio, campo asociativo u otros	X			X
	Asistencia Técnica a nivel predial	X			X
<b>Relación con el entorno</b>	Participación en Programas/ Proyectos de estamentos gubernamentales (MGAP, OPP, Intendencias, otros Ministerios)	X		X	
<b>Funcionamiento interno</b>	Tiempo de funcionamiento sin interrupciones		X	X	
	N.º de socios en el padrón		X	X	
	Ingreso operativo anual (2)		X	X	
	Periodicidad de funcionamiento del Consejo Directivo		X	X	
	Asistencia de socios/as a última asamblea ordinaria		X		X
	Existencia de Reglamento interno de la organización	X			X
	Existencia de grupos de trabajo (o comisiones) con instancias de participación		X		X
	Tienen Cargo Gerencial / Coordinación General contratado	X			X
	Tiene asesoramiento contable / financiero permanente	X			X
	Presenta estados contables del último ejercicio	X			X
	Planificación de actividades		X		X
	Cuentan con Departamento Técnico, Comercial y/o de servicios.	X			X
	Cuenta con estrategia de trabajo con jóvenes y mujeres.	X			X
	Participa de otras instancias gremiales de 2º grado	X			X
	Participa y es integrante de al menos una Mesa de Desarrollo Rural	X			X
Participa en emprendimientos productivos/ comerciales con otras organizaciones	X			X	

(1) Cantidad de Socios activos es la cantidad de socios que realizan al menos una operación (servicio de maquinaria, logística, compra de insumos, comercialización u otros) en el último ejercicio. Este dato sale de informe de actividades anual de la organización.

(2) Ingreso Operativo anual es el ingreso que proviene de las ventas de bienes o la prestación de servicios.

**Tabla 2.** Excepción de valores para atributos cualitativos complementarios

Indicador cuantitativo	Escala y valor del indicador
Cuenta con estrategia de trabajo con jóvenes y mujeres.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ No cuenta con estrategia de trabajo con jóvenes ni con mujeres – 0</li> <li>▪ Cuenta con estrategia de trabajo con jóvenes o con mujeres – 0.5</li> <li>▪ Cuenta con estrategia de trabajo con jóvenes y con mujeres – 1</li> </ul>

**Tabla 3.** Escala de indicadores cuantitativos.

Indicador cuantitativo	Escala y valor del indicador
Tiempo de funcionamiento.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hasta 5 años – 0,3</li> <li>▪ + de 5 años hasta 15 años – 0.6</li> <li>▪ + de 15 años – 1.0</li> </ul>
N.º de socios	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Menos de 30 socios – 0</li> <li>▪ + de 30 hasta 100 socios – 0.5</li> <li>▪ + de 100 hasta 300 socios – 0.75</li> <li>▪ + de 300 socios – 1.0</li> </ul>
Asistencia de socios a Asamblea	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Menos de 30% – 0.4</li> <li>▪ 30% a 60% – 0.6</li> <li>▪ + de 60% – 1.0</li> </ul>
Relación Socio Activo/ Total	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Menos de 30% – 0.4</li> <li>▪ 30% a 60% – 0.6</li> <li>▪ + de 60% – 1.0</li> </ul>
Ingreso operativo anual	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Menor a 50.000 USD – 0</li> <li>▪ Entre 50.000 y 100.000 – 0,5</li> <li>▪ Mayor a 100.000 – 1.0</li> </ul>
Periodicidad de funcionamiento del Consejo Directivo	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cada 15 días – 1.0</li> <li>▪ Mensualmente – 1.0</li> <li>▪ Trimestralmente – 0.4</li> <li>▪ Una vez al año – 0.2</li> </ul>
Existencia de grupos de trabajo con instancias de participación	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ No existe grupo de trabajo – 0</li> <li>▪ Existe grupo de trabajo – 0.4</li> <li>▪ Existe grupo de trabajo con al menos una instancia abierta anual – 1.0</li> </ul>
Planificación de actividades	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ No tiene planificación – 0</li> <li>▪ Plan Operativo Anual – 0.5</li> <li>▪ Plan Estratégico + Plan Operativo anual – 1.0</li> </ul>