**Consejos generales para redactar su propuesta**

Se le ofrecen los siguientes consejos a manera de guía para la preparación de su solicitud para WNC AgOptions. No todos los consejos/preguntas se aplican a su proyecto en particular, y estos consejos no representan toda la información requerida en la solicitud. Si tiene alguna pregunta, póngase en contacto con XXXXX o con su agente local de Extensión Cooperativa.

**Demuestre que tiene una actividad agrícola legítima**

En la solicitud se le pedirá que demuestre que:

- Tiene un número de exención fiscal del Departamento de Impuestos de Carolina del Norte.
- Tiene un número de Farm Service Agency [Agencia de Servicios Agrícolas].
- Presentó un Anexo F o un Anexo C equivalente ante el IRS en el 2020 o antes.
- Genera más de la mitad de sus ingresos individuales a partir de cultivos o productos agrícolas.
- Participa de manera activa en asociaciones agrícolas o en reuniones de grupos de productores*.

*Entendemos que debido al COVID-19, es posible que muchas reuniones de grupo se hayan cancelado el año pasado. Haga una lista de su más reciente participación en estas reuniones.

*Cuantas más preguntas pueda responder con un «sí», se le dará una mayor prioridad durante el proceso de revisión. Tenga en cuenta que sigue siendo elegible para postularse aún si no cumple con todos los criterios anteriores.*

**Sea claro(a) y preciso(a) en la descripción de su trayectoria en el sector agrícola y tabacalero**

- Responda todas las preguntas sobre su trayectoria en cultivos de tabaco de la mejor manera posible.
- Incluya todos los detalles de su trayectoria agrícola que le permitan al lector tener una imagen clara acerca de su experiencia en este campo.
- Asegúrese de describir en detalle su actividad agrícola actual: ¿Cuál es la superficie total de su granja? ¿Cuántos empleados tiene? ¿Qué produce actualmente? ¿Cuánto tiempo lleva cultivando?

**Demuestre que ha realizado una investigación exhaustiva de los métodos de producción**

- Redacte la propuesta como si el lector tuviera un conocimiento limitado acerca su actividad agrícola particular. Proporcione suficiente información para ofrecer una visión general clara acerca de su proyecto y de sus objetivos.

- Visite una actividad agrícola similar y explique lo que aprendió de ella. ¿Qué aspectos fueron exitosos? ¿Qué cosas haría de otra manera?
- Explique que conoce los pros y los contras del proyecto que propone.
- Si su proyecto incluye ideas novedosas/innovadoras, explique de qué manera es sostenible económicamente, es decir, por qué no es solamente una moda pasajera.

**Demuestre que ha realizado una investigación exhaustiva acerca de sus mercados potenciales**

- ¿Quién ha aceptado comprar su producto?
- ¿Cuál es la demanda que hay para su producto/servicio? ¿Cómo lo sabe?
- Demuestre que ha considerado más de un mercado en caso de que una vía esté bloqueada.
- Demuestre que está preparado(a) para los cambios en las condiciones del mercado.

**Proporcione detalles acerca de los resultados esperados de su proyecto**

- ¿Qué aumento de ingresos tiene previsto?
- ¿De qué manera este proyecto impulsará su actividad agrícola actual?
- ¿Se beneficiarán de su proyecto otros agricultores en su región?
- ¿A cuántos nuevos clientes piensa llegar?
- ¿Qué otros objetivos espera lograr con este proyecto?

**Describa de qué manera su proyecto será un ejemplo a seguir para otros agricultores**

- ¿Qué potencial tiene su proyecto para que otros agricultores de la región lo repliquen?
- ¿Cuántos otros agricultores en su región/condado están trabajando en emprendimientos exitosos similares?
- Describa el contexto local de su proyecto. ¿En qué sentido su proyecto es novedoso y único en su área?
- ¿De qué manera piensa hacer disponible su proyecto y la información que obtenga del mismo para otras personas?

**Planee cuidadosamente su presupuesto**

- Presente un plan financiero para el proyecto que propone. Un plan financiero debe incluir sus gastos estimados, cualquier contribución en especie y los ingresos esperados para el primer y segundo año de su proyecto. Si se produce un ahorro de costos gracias a su proyecto, explique cómo se daría este ahorro.

- El total del presupuesto debe ser al menos 10% superior al monto de la adjudicación solicitada. El presupuesto del proyecto no puede ser menor a la cantidad que usted está solicitando.
- Si se incluye mano de obra, especifique “contratista” o “empleado”. La mano de obra del solicitante o la de su familia inmediata se considera trabajo en especie y no debe incluirse como parte del presupuesto del proyecto.
- Puede enumerar todas las contribuciones en especie que correspondan, tales como el valor de su mano de obra, suministros, equipo, tierra, etc. (o las de su familia inmediata). Las contribuciones en especie no se toman en cuenta para el presupuesto del proyecto.

**Incluya al menos dos cartas de apoyo de sus colaboradores**

- Además del nombre de su agente de Extensión Cooperativa, proporcione los nombres de cualquier otra persona que le brinde apoyo a usted y a su proyecto y explique específicamente de qué manera van a ayudarle.
- Las cartas de apoyo que califican son aquellas de personas/organizaciones que le apoyarán directamente en su proyecto, tales como compradores potenciales, especialistas en cultivos, asesores agrícolas, profesionales en mercadeo, etc.
- Las cartas no deben ser únicamente referencias personales.