

JORNADA DE EVALUACIÓN MISIÓN MULTISECTORIAL A CHILE 8 - 9 DE NOVIEMBRE de 2007

Durante los días 8 y 9 de noviembre de 2007, las empresas Tacosur, Lannot y Kueros - del Conglomerado del calzado y la marroquinería - participaron de la Misión Multisectorial en Chile.

En el marco de la XVII Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno a realizarse entre el 8 y 10 de noviembre en Chile, el Consejo Asesor Empresarial Chileno - Uruguayo (integrado por la Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay, la Cámara de Industrias del Uruguay y la Confederación de la Producción y del Comercio de Chile) convocaron a empresas uruguayas a participar de la Ronda de Negocios a desarrollarse el 8 y 9 de noviembre. El GGC evaluó la oportunidad y decidió extender la convocatoria al conjunto de empresas del calzado y la marroquinería. Tres empresas confirmaron el interés y participaron de la Misión: Lannot, Tacosur (Calzado) y Kueros (Marroquinería).

El pasado 15 de noviembre se realizó la evaluación de dicha Misión en las oficinas de Uruguay XXI ante presencia de las empresas participantes en dicha Misión, los articuladores de la organización, el Ec. Viera (Director de Uruguay XXI) y el Emb. Delgado (Director de DPC de MRREE).

Las empresas que estuvieron presentes en la Misión evaluaron dicha actividad de forma muy positiva, identificaron que existen oportunidades para concretar negocios y estarían dispuestas a realizar nuevas actividades para ingresar al mercado chileno.

Experiencias aprendidas de la Misión destacados por las instituciones organizadoras:

1. **Un nuevo formato efectivo para la generación de contactos empresariales y la identificación de oportunidades de negocio.** Se evaluó positivamente los resultados de la contratación de la consultora en el mercado de destino (en este caso Chile) para generar la agenda y los contactos de las empresas. Su rol fue clave en este proceso, valorado por su eficiente desempeño y en especial por la identificación de actores con interés firme en procesos de compra. Todas las empresas participantes de la misión han sido muy auspiciosas en sus comentarios por lo que esta herramienta deberá ser considerada para próximas iniciativas en Chile y otros mercados.
2. La **potencialidad del mercado chileno** para el calzado y la marroquinería fue confirmado por las distintas visiones de empresarios asistentes.
3. La posibilidad de repetir la experiencia a nivel del CASE para una **actividad en marzo 2008** pero con sede en Montevideo incluyendo a exportadores e importadores chilenos.

Por otra parte, las empresas participantes destacaron como principales resultados de la misión:

- **Fortalecimiento de los vínculos empresariales** identificados en una coordinación previa para alinear ofertas de productos y propuestas complementarias. Asimismo se han presentado oportunidades que ameritan acciones conjuntas de cara a un futuro, instancias que ya se están desarrollando.

- **Identificación de oportunidades concretas de negocios.** Kueros logró comercializar en dicha instancia, las tres recibirán una visita en diciembre de un comprador para articular en cada una de las industrias, la solicitud de envío de muestras específicas y adecuaciones de algunos precios. Todas las empresas señalan fuerte expectativa de concretar negocios.
- Las propuestas de **productos presentadas tuvieron muy buena aceptación**, gustaron mucho y generó mucha expectativa.

La identificación de algunos nichos especialmente los de gama alta no fue obstáculo para la consideración de los precios propuestos. Algunas situaciones merecen algún análisis del precio

