

Componente I

ACCIÓN DE CORTO PLAZO

Identificación

Nombre del Proyecto	MISION EMPRESARIAL A CHILE	
Conglomerado	Calzado y Marroquinería del Uruguay	
Tipo de proyecto	Abierto	
Proponente/s	Alejandro Biasolli – Dersolan s.a.	
	Fabián Dutra – Lannot	
	Álvaro Molaguero – Taxton s.a.	
	Sergio Miller – Nilecor s.a.	
Alineación con PRC	Acceso a mercados	
Prioridad	Máxima de acuerdo al PRC debido a la necesidad de acceder a nuevos mercados y de conocer directamente lo que se vende en Chile antes de concretar un plan de comercialización.	
Aval del GGC	Si	
	Fecha de inicio	Fecha Finalización
	08 de abril	30 de mayo

Costo total previsto	Aporte PACC	Aporte Beneficiarios	Otros Aportes
u\$: 2.847	u\$: 1.708	u\$: 1.139	
%: 100	60%	40%	

Objetivos, Indicadores y forma de verificación

Proponga indicadores que sirvan para evaluar, una vez ejecutado el proyecto, si se alcanzaron el propósito y los productos esperados del proyecto

Fin		
Generar una corriente exportadora hacia el mercado chileno para las fábricas de calzado del conglomerado uruguayo.		
Síntesis de objetivos	Indicador/es	Verificadores
Propósito		
Generar un primer contacto con el mercado, organizaciones y empresas chilenas en el marco de la Misión oficial y los acuerdos que se firmarán el 9 y 10 de abril en Chile, actividad donde existieron demandas específicas para el sector	Al menos 3 empresas del calzado participan de la Misión y contactan clientes potenciales	Nº de empresas que participaron de la Misión
Productos		
1. Participación de fabricantes de calzado en la Misión Oficial a Chile	Empresas de calzado que se muestran interesadas /participan de la misión	Nº de empresas interesadas Nº de empresas que participan de la misión
2. Encuentro empresarial con contrapartes chilenas de acuerdo a la agenda previamente definida por los organismos organizadores	Visitas realizadas a potenciales clientes en Chile Evaluación de los empresarios sobre los resultados de la Misión	Agenda de contactos previamente definida Nº de visitas concretadas El 50% de los empresarios evalúan positivamente la actividad
3. Charlas expositivas sobre los resultados de la Misión a Chile desde la experiencia de los empresarios, actividad que tendrá como principal objetivo la sensibilización a través de la cual se presentará la experiencia desarrollada, los contactos alcanzados y las oportunidades detectadas al resto de las empresas interesadas integrantes del sector.	Evaluación de la misión y difusión de los resultados Empresarios participantes de la actividad	Invitación abierta a todas las empresas vinculadas al conglomerado del calzado y la marroquinería. Boletín informativo sobre los resultados de la misión Nº de empresarios participantes de la actividad de sensibilización

Resumen ejecutivo

Prioridad estratégica

El acceso a mercados externos es planteado como una de las tres líneas estratégicas en el PRC del calzado y la marroquinería visto que la industria de Uruguay no podrá mantener un crecimiento sostenido a largo plazo si permanece únicamente en su mercado nacional. Esta línea estratégica tiene por objetivo el crecimiento del conglomerado y sus empresas, a partir de la expansión de sus ventas en mercados exteriores. Este objetivo no es fácilmente alcanzable y requerirá tiempo y esfuerzos importantes. Para la apertura de nuevos mercados la líneas estratégicas planteadas en el PRC pretenden facilitar la toma de decisiones en el inicio de la exportación, especialmente en el caso de empresas que disponen de una posición de liderazgo en el mercado interno y que presentan potencial exportador por el tipo de producto ofertado y habilidades de adaptación a la demanda, desarrolladas en el mercado interno, e incluso, atendiendo pedidos esporádicos de compradores extranjeros. Para el crecimiento del conglomerado resulta esencial que el grupo de empresas líderes asuman una estrategia de acceso a nuevos mercados.

Dada la importancia estratégica de la apertura de mercados para mejorar la competitividad de las empresas y facilitar su crecimiento, en el PRC se llevo a cabo un análisis de diferentes variables cuantitativas y cualitativas que permitieran establecer criterios suficientes para definir una estrategia de apertura de mercados coherente y con cierta garantía de éxito para las empresas que decidan asumirla. En este marco se definió a Chile como mercado prioritario.

Oportunidad presentada:

El pasado 22 de marzo se realizó el Seminario "Chile-Uruguay: Oportunidades de inserción internacional conjunta" con la participación del Ministro de Economía, Cr. Danilo Astori; Sub Secretaria del Ministerio de Relaciones Exteriores, Sra. Belela Herrera; Embajador de la República de Chile, D. Eduardo Araya; Presidente de la CIU, ing. Agr. Diego Balestra; y representantes chilenos del Comité de Inversiones Extranjeras de Chile; se hizo la presentación de actividades que se vienen desarrollando de cara a la visita del Presidente de la República Dr. Tabaré Vázquez a Chile el próximo 9 de abril quien viajará acompañado de una delegación empresarial.

De esta manera los representantes chilenos han presentado e invitado al sector empresarial uruguayo a trabajar sobre la base del concepto de acceso a grandes mercados en forma integrada.

La inserción internacional que Chile presenta se basa en el concepto de "País Plataforma"; concepción que buscará articular redes ò conglomerados de complementación productiva conjunta con el objeto de desarrollar miradas comunes que permitan llegar a mercados de Asia y especialmente China.

Para ello es necesario definir en forma conjunta los sectores prioritarios en que las empresas chilenas, uruguayas y de otros países de la región pueden asociarse y complementarse para enfrentar nuevas oportunidades de mercado; especialmente las creadas en la extensa lista de acuerdos que Chile ha suscripto con 56 países y que representan el 80% del comercio exterior de ese país.

Consciente Chile de lo que significa sus exportaciones a EEUU (0,52% del total importado por dicho país del resto del mundo); de Europa (0,39%), de China (0,75%) y Canadá (0,40%) a título de ejemplo; se propone formar **alianzas estratégicas productivas con el objeto de generar mayor volumen de exportación** buscando aprovechar las condiciones que los propios acuerdos firmados puedan ofrecer.

Las oportunidades específicas de negocios se ofrecen bajo tres modalidades:

1. Empresas uruguayas que quieren invertir en Chile
2. Empresas uruguayas que quieren contactarse con empresas chilenas y que quieran participar de negocios conjuntos
3. Insumos de empresas uruguayas que se incorporen en los productos chilenos que se exporten

Para el sector calzado se presenta a título de ejemplo la oportunidad de acceso al mercado de EEUU, para lo cual definen como posible línea de trabajo a desarrollar en el marco de los acuerdos firmados; articular con empresas que estén en condiciones de suministrar:

1. Capelladas (64.06)
2. Cuero Curtido (41.041)
3. Suelas de poliuretano (39)

Objetivos:

En el marco de la próxima visita oficial de Uruguay a Chile además de la agenda oficial, se firmarán algunos acuerdos de cooperación entre ProChile y Uruguay XXI, CORFO y CND y en especial con la Sociedad de Fomento Fabril de Chile (SOFOFA) para los sectores textil, cuero y calzado con la Unidad de apoyo al desarrollo y la inversión en el sector privado del MEF; y especialmente se realizarán rondas de negocios con empresas de ambos países en los sectores de actividad previamente definidos y entre los que se encuentra el de calzado. En anteriores instancias representantes chilenos expresaron interés específico en el sector calzado, por lo que a priori, el encuentro empresarial surgió como una instancia fértil para identificar oportunidades de negocio en Chile

El objetivo específico de este proyecto es permitir a las empresas del sector industrial del calzado que estén interesadas, puedan tomar un primer contacto con el mercado, organizaciones y empresas chilenas bajo la premisa de que ha sido el primer mercado exterior definido y seleccionado por el PRC para orientarse en las primeras acciones del conglomerado hacia el acceso a nuevos mercados.

Las acciones previstas:

Se prevee en primer lugar presentar la oportunidad a toda la base de empresas del sector a los efectos de identificar interesados en la participación a la actividad.

Identificados los interesados se articulará con ellos en la preparación de las medidas y acciones que hagan posible la participación.

Se comenzará a delinear y profundizar las líneas de articulación y contacto directo con las Organizaciones organizadoras tanto nacionales como chilenas en forma directa hacia el conglomerado.

Se buscará transmitir, democratizar la información y sensibilizar hacia las empresas que no participen sobre la experiencia desarrollada y en especial sobre las oportunidades identificadas.

Fundamentación:

El reducido tamaño en general de las empresas y la escasa experiencia en materia de acceso a mercados exteriores, lleva a la dificultad de que una empresa en forma individual obtenga éxitos a corto plazo, por lo que la recomendación aceptada por las empresas en algunos talleres de trabajo previo a la formulación del PRC, se basa en salir en forma conjunta al menos varias empresas, conformando redes entre empresas cuya oferta pueda ser complementaria, compartan objetivos comerciales, entre otros. De igual forma, se plantea que en la implementación de la estrategia se deberían apoyar la realización de acciones comerciales conjuntas de investigación de mercados, misiones comerciales, asistencia a ferias, etc. que faciliten el contacto con potenciales clientes en el mercado externo, ayudando al conglomerado en el inicio del camino exportador.

Esta oportunidad de encuentro entre Gobiernos, Organizaciones y Empresas Uruguayas-Chilenas parece ser un marco ideal para tomar in situ los primeros conceptos sobre la realidad del mercado chileno del calzado.

Beneficiarios:

Serán beneficiarias del proyecto, no solamente aquellas que participen directamente en la actividad; sino que se prevee que todas aquellas empresas que no participen y estén interesadas, igualmente recibirán el report y visualizaciones de los primeros; especialmente en la identificación a futuro en la construcción de nuevas líneas de trabajo y actuación a partir de las oportunidades identificadas.

Situación esperada al finalizar el proyecto:

Se espera que el presente proyecto sea un primer paso para generar una corriente exportadora estable hacia el mercado chileno. El principal resultado a obtenerse es que las empresas integrantes del conglomerado puedan identificar sus puntos fuertes y débiles en relación a las oportunidades para acceder al mercado chileno. A futuro se deberían profundizar los contactos generados y desarrollar una estrategia comercial acorde a la realidad empresarial y las oportunidades identificadas.

Financiamiento:

Dado que es un proyecto abierto especialmente donde la apropiabilidad puede alcanzar en mayor término a las empresas participantes, el aporte del PACC será de un máximo del 60% del costo y el aporte de las empresas beneficiarias será del 40% restante.

Productos, actividades y apertura de costos de los proyectos

Al finalizar el proyecto se espera que se alcancen algunos *productos* específicos, los cuales deben guardar relación con el objetivo buscado. Los productos pueden asociarse a obras terminadas o acciones exitosamente cumplidas: tantas personas capacitadas, la nueva línea de montaje implementada, el laboratorio ofreciendo los servicios previstos, etc. Le solicitamos que en el cuadro siguiente identifique estos productos y agrupe las *actividades* y sus costos previstos en función del producto al que se asocian. Aquellas actividades que no estén asociadas directamente a un producto, o lo estén a más de uno, por favor agrúpelas en una categoría adicional rotulada GENERAL.

Productos a alcanzar	Actividades que se realizan para alcanzarlo	Rubros que componen el costo de la actividad	Presupuesto (U\$S)
Participación de fabricantes de calzado en la Misión Oficial a Chile	1.1 Identificar empresas uruguayas que estén interesadas en participar	1.1.1 Comunicación	10
	1.2 Formulación de una agenda de encuentros potenciales bajo la coordinación de las Instituciones organizadoras	1.2.1 Comunicación	10
2. Encuentro empresarial con contrapartes chilenas de acuerdo a la agenda previamente definida por los organismos organizadores	Participación de empresarios en la Misión a Chile	1.3.1 Pasajes aéreos, tasas embarque y gastos locomoción	2.181
		1.3.2 Hotel y gastos comida	646

<p>3. Charlas expositivas sobre los resultados de la Misión a Chile desde la experiencia de los empresarios, actividad que tendrá como principal objetivo la sensibilización a través de la cual se presentará la experiencia desarrollada, los contactos alcanzados y las oportunidades detectadas al resto de las empresas interesadas integrantes del sector.</p>	<p>1 Charla expositiva con empresarios y representantes de la unidad de apoyo al desarrollo y la inversión en el sector privado-MEF</p> <p>2. Reunión entre las empresas interesadas en ingresar a Chile para diseñar un Plan Comercial</p>		
<p>Total</p>			<p>2.847</p>

Cronograma de actividades

En la tabla siguiente ingrese cada una de las actividades a realizar, señalando el período (semana, mes, bimestre..) en que se realizan.

Cronograma Actividades	Periodo utilizado (Meses):		
	1	2	3
1.1 Identificación de empresas	X		
1.2 Agenda de encuentros	X		
1.3 Misión de empresarios	X		
2.1 Charla expositiva		X	

Desembolsos del Programa y metas que los determinan

Debe definirse en que momento se reciben los fondos del Programa, que metas deben estar alcanzadas a ese momento y cómo se verifican.

Desembolsos o U\$S	% del total pacc	Metas x desembolso	Verificadores	Fecha estimada	Aportes beneficiarios U\$S
1: 1.708	100 %	Misión y charlas expositivas realizadas	Presentación de comprobantes (pasajes y gastos) Formulario de Evaluación de las actividades	30 de Mayo	1.139
1.708	100%	TOTAL			1.139

GLOSARIO	
Fin	¿Para qué va a servir el proyecto en una perspectiva amplia y en relación al PRC?
Propósito	¿Qué debe el proyecto en si mismo lograr para contribuir a alcanzar el Fin?
Productos	Resultados que deben alcanzarse de las actividades, para poder lograr el propósito
Actividades	Detalle de acciones específicas que contribuyen que a la concreción de los productos
Rubros	Rubros en que puedan agruparse los costos de cada actividad. De ser posible distinguir: Instalaciones y equipos, insumos, Consultorías nacionales, consultorías internacionales, Movilidad y viáticos nacionales, Movilidad y viáticos internacionales, sueldos, costo financiero, otros
Metas x Desembolso	Hitos a cumplir durante la fase de ejecución de los proyectos, a los cuales se condicionan los desembolsos del programa.