

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Nombre del Proyecto	APERTURA DE EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MARROQUINERIA EN CHILE
Breve descripción del Proyecto	Tres empresas del rubro de Marroquinería se instalan directamente en el mercado chileno a través de una empresa comercial en común complementándose ya sea en producto/capacidades de producción, con objetivos de mercado similares, estrategia comercial común, gestión e inversiones compartidas.
Conglomerado	Calzado y Marroquinería
Tipo de Proyecto	Cerrado
Proponente/s	Keimer SA
	Borspel Ltda
	Astengo y Pena
Responsable	Marcelo Ballesta
Teléfono/Celular	094446727
email	conglomeradocalzado@ciu.com.uy
Cargo	Facilitador
Alineación con PRC	Totalmente alineado
Prioridad	Muy alta
Aval de GGC	Si

Fecha de Inicio	Fecha Finalización	Duración (meses)
01/04/2009	01/04/2010	12

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC			
Costo total previsto	Aporte PACC	Aporte Beneficiarios	Otros aportes
106.850	54.660	52.190	
100%	51%	49%	

Cédula de Identidad	Nombre	Dirección	En representación de
	Nelson Alpuy	Arenal Grande 2123	Keimer SA
	Ricardo Tchilingirbachian	Valparaíso 1284	Borspel Ltda
	Adolfo Achugar	Marcelino Díaz y García 134	Astengo y Pena

Objetivos, Indicadores y forma de verificación

Indicadores para evaluar una vez ejecutado el proyecto, si se alcanzaron el propósito los productos esperados

	Síntesis Objetivos	Indicadores	Verificadores
Propósito			
1	Se trata de la conformación de una red horizontal de empresas de marroquinería con el objetivo de generar una plataforma de comercialización conjunta desde el mercado chileno		
Productos			
1	Instalación de empresa conjunta en mercado chileno	Apertura legal de sociedad, búsqueda de local, contratación de recursos técnicos, identificación de inversiones necesarias	Empresa creada, contrato de alquileres, contratación de director, vendedor y secretaria, instalación de oficina y show-room
2	Operación de oficina y show-room	Oficina en funcionamiento	Inversiones y contrataciones realizadas

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

3	Elaboración de Proyecto	Oficina técnica del Conglomerado articulando con las empresas en la elaboración del mismo	Proyecto presentado al PACC
---	-------------------------	---	-----------------------------

Resumen Ejecutivo

Explicitar en forma clara y sintética: Oportunidad o Problema a solucionarse, Objetivos, Acciones previstas, Fundamentación, Organización para la ejecución, Beneficiarios, Financiamiento, Situación esperada a la terminación del proyecto, Sostenibilidad, Riesgos y mitigación

Las acciones propuestas y contenidas en este proyecto pretenderán facilitar y fortalecer el flujo exportador de las empresas proponentes del mismo. En este caso se tratan de tres empresas del sector Marroquinería.

Al menos dos de las empresas que proponen el proyecto tienen incorporada la exportación en su estrategia y realizan inversiones y acciones en ese sentido. Cuentan por tanto con experiencia exportadora y además han desarrollado ya ciertos grados de cooperación en actividades anteriores para acceder a mercados externos. Recordamos que el desempeño exportador del sector Marroquinería está presente, ya que varias empresas exportan al menos entre un 30% y un 40% de su producción.

En este caso las empresas buscarán la conformación de una red formada por empresas complementarias ya sea en producto/capacidades de producción, con objetivos de mercado similares, estrategia comercial común, gestión e inversiones compartidas.

Dichas empresas han visualizado en la acción colectiva una forma de mitigar las restricciones que le imponen la internacionalización. Esta unión es una definición estratégica de un nuevo camino a recorrer.

La conformación de una plataforma colectiva de comercialización internacional, a través de la ubicación de las tres firmas en un mismo proyecto con objetivos de mediano plazo son una oportunidad de crecimiento y consolidación a la que pueden acceder por realizar producciones prácticamente no competitivas y complementarias. Incluso en aquellos productos de fabricación común es posible que puedan trabajar en forma mancomunada a los efectos de dar satisfacción a un pedido importante en cuanto a volumen.

La conceptualización del presente proyecto se encuentra alineado con una de las tres líneas estratégicas definidas en el Plan de Refuerzo de la Competitividad del Conglomerado del Calzado y Marroquinería: el acceso a mercados internacionales.

Complementariamente, en el proceso de definición de dicho Plan, se determinó que los mercados objetivos prioritarios en primaria instancia son países de Latinoamérica, comenzando por Chile, dado su mayor potencial y escasas barreras de acceso. Chile ha sido definido como el primer mercado objetivo para a mediano y largo plazo ir entrando en otros mercados de Latinoamérica.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Dos de las empresas impulsoras del proyecto ya han participado en forma individual en acciones anteriores impulsadas durante el 2008 por el Conglomerado tales como participación en Feria Internacional Couromoda/Brasil (Garnie-Borspel) y la 3ª Misión Empresarial y 1º Show Room en Chile. (Garnie)

En especial de las acciones realizadas en Chile durante las Misiones realizadas en el mes de Junio, la firma Garnie ha concertado exportaciones por un valor de USD 66.000 durante el 2008 y USD 42.840 durante el correr del 2009. Junto al conocimiento y experiencia que tienen las organizaciones individualmente sobre ese mercado y sumado a las condiciones actuales y particulares de la situación y a los muy buenos resultados alcanzados a través de la participación precedente; las empresas entienden que hay grandes posibilidades de incrementar en forma importante y sostenida las operaciones hacia ese mercado a través de una metodicidad más agresiva y estrategia colectiva.

En ese sentido, las empresas proponentes entienden e impulsan lo siguiente:

Antecedentes:

- 1) Están convencidas que la única posibilidad de darle un impulso a sus empresas y realmente mejorar la situación de las mismas es por el camino de la EXPORTACION.
- 2) Sus experiencias anteriores desarrolladas a través de acuerdos con REPRESENTANTES no han colmado sus expectativas, ya que los negocios que nuestras empresas pueden ser capaces de desarrollar son pequeños y termina desestimulando al empresario local que lo ve además como un negocio complicado, complejo y en realidad lo es.
- 3) El otro camino al que muchos de nosotros hemos recurrido en todos estos años, es el camino de VISITAR una ó dos veces al año los mercados objetivos y en algunos casos hemos logrado resultados positivos, pero los mismos carecen de regularidad ya que el cliente solamente logra recordar a los proveedores que MARCAN PRECENCIA y quienes los mantienen en contacto de tendencia, evoluciones, etc.
- 4) Es claro que la competencia con oriente es muy difícil, ellos hoy manejan cerca del 65% de los productos de marroquinería que consumen los países desarrollados y continúan avanzando en términos de calidad, y desarrollo de producto, etc., por lo que a la hora de tener posibilidades de importar, seguramente el comprador se incline por un proveedor de oriente y no por uno uruguayo.
- 5) Asimismo en cada uno de los países también existe competencia INTERNA, a quien el cliente conoce y a sus vez le resulta menos complicado el desarrollo de los pedidos a través de ellos con la posibilidad de compras fraccionadas, entregas mas rápidas, sin costo ni manejo logístico de entrega, documentos de importación, etc., además de tener con ellos la posibilidad de VER antes de pagar.

Idea/Propuesta:

Visto los antecedentes que nos marca la experiencia de más de 25 años de intentar a través de éstas metodologías con éxito discontinuo las operaciones de nuestros negocios en el exterior; es que se ha tomado la decisión de instalar directamente nuestras empresas en el mercado destino, a través de la creación de una empresa propia en el exterior compartida por las tres empresas y luego de un exhaustivo análisis se ha elegido al mercado chileno por varios factores:

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

- Economía consolidada con el mayor PBI per capita y los mejores índices macroeconómicos de la región y de América Latina toda.
- Aduana seria, ágil y con costos de importación bajos, tiempo promedio 24/48 hrs. para el desaduanamiento de la mercadería
- Cercanía con Uruguay
- Imagen “Hecho en Uruguay” favorable y sumamente asociada a nuestro país.
- Costos de transporte bajos y excelente frecuencia.
- Tamaño del mercado medio, con volúmenes atendibles.
- Consumidor conservador, muy similar al uruguayo, lo que nos permite intentar comercializar los productos sin demasiadas adaptaciones
- Falta de desarrollo del sector marroquino local.
- Estudios realizados recientemente y negocios concretados y en aumento nos hacen confiar en las posibilidades concretas y reales de nuestros productos en el mercado.

La idea central consiste en la apertura de una empresa propia del grupo en Santiago de Chile orientada a la comercialización de nuestros productos en forma directa; lo cual nos permitiría entre otras cosas:

- Acceder al mercado en forma directa, pudiendo manejar de acuerdo a las necesidades de cada una de las empresas los negocios, pudiendo tomar decisiones directas sobre los mismos, cuando vender, a que precios vender, que vender!!
- Generar un negocio propio en el exterior diversificando los riesgos de trabajar con un solo mercado
- Darle a nuestras estructuras la posibilidad de mejoría que todos estos procesos de cambio exigen y que impulsan a realizar, desarrollo de colecciones, catálogos, web sites que terminan por presionar a las empresas a un proceso de mejora, sacándolas del ostracismo en la que se encuentran la mayoría de las empresas uruguayas de nuestro porte.
- Tener las ventajas de un proveedor local, potenciadas por nuestra experiencia y la utilización de la materia prima nacional como un argumento fuerte de venta.

Está definido básicamente atender dos nichos de mercados iniciales: el segmento corporativo ó de regalos empresariales y el de los negocios minoristas ó retail.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

La concepción es que todas las empresas colaboren en la fabricación de los pedidos que surjan del proyecto en forma amplia y generosa desde su propio perfil. El conocimiento y trayectoria mutua que tenemos nos hace creer en las posibilidades de lograrlo con éxito. Nuestras empresas han desarrollado procesos de elaboración esmerados, tanto en calidad como en diseño, y pueden explotar un nicho de mercado que valore la nobleza de la materia prima usada (cuero) y la confección artesanal de los productos. Nuestros tamaños nos hacen versátiles, fácilmente adaptables y conocedoras que el servicio al cliente es uno de los factores en los cuales debemos basar nuestra ventaja competitiva.

Para la implementación y operatividad de este proceso se han definido las siguientes acciones a realizar, las cuales no son únicas, pero sí sobre las que se solicitará el apoyo del Conglomerado del Calzado y la Marroquinería a través del Programa PACC

GASTOS OPERATIVOS:

Gerenciamiento/Venta/Organización:

Se ha contactado y definido la contratación de una persona uruguaya de basta experiencia en la comercialización de productos de cuero en el mercado local para que gerencie el proyecto y se encargue de realizar los negocios, ventas y administración de las operaciones desde el mercado chileno.

Se trata de una persona con amplio conocimiento y experiencia en el negocio de manufacturas de cuero, aspecto necesario e imprescindible pensando en un éxito razonable de las inversiones y acciones a realizar.

Sus áreas de intervención básicas estarán definidas detalladamente en el Contrato junto a sus términos de referencia, pero se piensa globalmente atender aspectos inherentes a :

- Director responsable de la empresa en todas las áreas
- Ventas
- Administración
- Importación
- Facturación
- Pedidos empresas
- Estudio de mercado
- Reporte a integrantes del grupo
- Pedidos de cotizaciones, consultas, desarrollos.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

- Trámites bancarios emisión de pagos, cobranzas.

En definitiva toda la responsabilidad recaerá sobre este puesto y será factor fundamental del éxito del proyecto.

Los rubros previstos contienen Salario mensual, cargas sociales, seguro médico

Vendedor senior:

Se ha definido la contratación de un técnico que complemente las acciones del Director con responsabilidad sobre las ventas de retail en el área de los clientes medianos, tipo pequeñas cadenas de tiendas, boutiques, etc.. Su salario será un básico y sus ingresos estarán complementados por las comisiones de las ventas que genere directamente.

Los rubros previstos contienen Salario mensual, cargas sociales, seguro médico

Secretaria:

Se ha definido la contratación de un técnico que desarrolle actividades de apoyo desde la oficina, recepcionando llamadas, organizando entrevistas y haciendo el enlace entre el encargado y los clientes, seguimiento del envío de muestras, encargada de comunicaciones, y actividades afines.

Los rubros previstos contienen Salario mensual, cargas sociales, seguro médico

Gastos oficina:

Incluye, alquiler de oficina y garage, honorarios estudio contable, gastos comunes teléfonos fijos y celulares, Internet, agua, luz, artículos de limpieza, personal limpieza, mantenimiento, papelería, etc.

Viáticos:

Incluye alquiler auto y combustible del director, estacionamiento, viáticos de traslados al interior incluyendo hotel, comidas, combustible etc., costo de mensajería para envío de catálogos, muestras, etc.

Viajes mensuales:

Tenemos previsto dos viajes de los integrantes del grupo para ver los temas de su competencia, análisis de las ventas, controles administrativos, seguimientos de la operativa, controles financieros, etc.,

Viáticos viajes

Gastos de locomoción de los viajes a Santiago, hoteles, traslados, tasas de embarque, incluso visitas al interior, otros.

GASTOS DE APERTURA

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Pasajes:

Tenemos previsto en esta etapa 2 viajes cada una de las personas de Uruguay que están involucradas en el proyecto para que cada uno se encargue de las áreas que le competen, como ser:

- Apertura de sociedad.
- Registro de marca
- Búsqueda y contrato de profesionales contables
- Contratar despachante, análisis de costos y antecedentes.
- Búsqueda de oficinas.
- Contratación de secretaria y vendedor
- Apertura de cuenta en courriers
- Apertura de cta. cte. y ver posibilidad de aval de banco uruguayo
- Alajamiento de oficina, insumos, ver software de gestión
- Asesoramiento legal para apertura de la empresa.
- Alternativas de comunicación.
- Ingreso de muestras.
- Otros.

Asimismo prevemos 3 viajes en este período para el director uruguayo del proyecto para:

- Iniciar tramites ante migraciones para comenzar la gestión de la residencia
- Buscar vivienda y locomoción.
- Contratar seguro médico.
- Seguimiento de todas las actividades realizadas por los integrantes del grupo.
- Participación en la selección del personal.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

- Buscar asesoramiento en todas las áreas de su competencia, como ser contables,

Ventas, administrativas, bancarias, etc.

Viaticos viajes apertura

Alojamiento, locomoción, viáticos y gastos asociados a los traslados a Chile.

Alajamiento oficina/Show room:

Será necesario la adquisición de escritorios, sillas, 2 computadoras, teléfonos, software genérico y específico de gestión, software de estudio de mercado y base de datos, fax, mobiliario show-room, estanterías, luces, mesa y sillas para show-room, banner institucional , conexión telefónica, Internet ,telefonía internacional, Celulares, tarjetas presentación, etc.

Muestras:

Las empresas participantes evalúan la posibilidad de confección y desarrollo de aprox. 100 muestras cada una. Correrá por cuenta de las empresas el costo de las materias primas, mano de obra fábrica, costos de despacho, así como costo de desarrollo de modelaje, gastos generales de las empresas y costos de planta. El proyecto señala solamente los costos directos asociados al envío de las mismas por courier y los gastos de desadunamiento de las mismas.

Herramientas de comunicación:

Entendemos fundamental contar con elementos adecuados de comunicación. Pensamos al menos inicialmente disponer de un catálogo que implique sacar cerca de 100 nuevas fotos, diseño, armado del catalogo e impresión del mismo.

Apertura de empresa/Registro de marca:

Incluye costo de la apertura de la Sociedad, inscripciones en todos los organismos de contralor nacionales y comunales, certificaciones notariales, sellados, honorarios del “responsable fiscal” de la empresa que al inicio deberá de ser rentado hasta que tengamos la documentación que nos permita la residencia del socio/gerente, asimismo incluye el registro de las marcas.

OTROS COMENTARIOS

Las empresas proponentes vienen ya desde hace aproximadamente tres meses relevando información concerniente a:

- Información Legal y contable para la apertura de la empresa
- Visita a empresas de la competencia tanto en el área del corporativo como de las fabricas de productos al por mayor
- Cadenas de tiendas, entrevistas con las compradoras en nuestros segmentos y estudio de precios.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

- Visita a los shoppings para evaluar posibilidades de abrir una tienda en conjunto.
- Entrevista con el encargado de la CAMARA URUGUAY-CHILE en la Embajada de Uruguay en Santiago
- Visita a Inmobiliarias para recabar informaciones al respecto de costos de oficinas y apartamento para el gerente de la empresa.

Nuestro grupo hace más de tres meses que esta desarrollando el proyecto, asumiendo gastos iniciales en forma propia, lo que demuestra nuestro grado de compromiso con el mismo.

Es nuestra intención, proponer al Programa el cofinanciamiento de las inversiones según las siguientes particularidades: 60% durante el primer cuatrimestre, 50% durante el segundo cuatrimestre, 40% para el tercer cuatrimestre.

Si bien el proyecto propuesto corresponde al año, nuestra previsión de actividades para poder evaluar adecuadamente las potencialidades máximas de nuestras empresas en ese mercado no sería menor a tres años.

El cofinanciamiento inicial propuesto contribuirá al logro del equilibrio económico-financiero del proyecto en ese primer año de actividad durante el cual se adecuarán los procesos de inserción en dicho mercado. Ya para el segundo año estimamos ingresos que nos permitan cubrir nuestras inversiones y a partir del tercer año comenzar a madurar nuestra presencia en ese mercado a través de la consolidación de operaciones y apertura de nuevos nichos.

Las previsiones de ingresos tenidas en cuenta para el análisis de factibilidad de la operación ha sido de acuerdo a nuestra percepción mínimas, por lo que poseemos expectativas de alcanzar razonablemente los objetivos planteados.

Nuestras empresas están ya preparadas para iniciar inmediatamente las acciones ni bien pudiera concretarse el apoyo del Programa de Conglomerados.

Pensando además en la persona a contratar para desempeñar la función de "Dirección", será necesaria una respuesta inmediata pensando en poder contar con su participación, so pena de insertarse en algún otro proyecto.

Productos, actividades y apertura de costos

Productos a alcanzar		Actividades que se realizan para alcanzarlo		Rubros que componen el costo de la actividad			Presupuesto (U\$S)
			Seis visitas de empresarios para alineación actividades y contrataciones (2 visitas x 3	1	Movilidad y viáticos internacionales	Pasajes aereos	2.100,00

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

1	Instalación de empresa conjunta en mercado chileno	Contrataciones (2 visitas x 5 empresas)	2	Movilidad y viáticos internacionales	Hotel, traslados, viaticos	2.100,00
		Tres visitas de director para alineación actividades y contrataciones (migración, vivienda, contrataciones, otros)	1	Movilidad y viáticos internacionales	Pasajes aereos	1.050,00
			2	Movilidad y viáticos internacionales	Hotel, traslados,	1.050,00
		Alajamiento oficina	1	Instalaciones y equipos	instalaciones, escritorios, pc, teléfono, otros	4.000,00
		Muestras de productos terminados	1	Otros	envio de courier y gastos por servicios desaduanamiento en Chile	2.500,00
		Generación de herramientas de comunicación colectiva	1	Otros	diseño, fotografía, impresion, otros	3.000,00
		Apertura de empresa/registro de marca	1	Honorarios	Aperturas, inscripciones, certificaciones, honorarios	2.500,00
		Contratacion de Director	1	Honorarios	Honorarios, cargas sociales, seguros	28.800,00
		Contratación de vendedor senior	1	Honorarios	Honorarios, cargas sociales, seguros	9.600,00

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Tres visitas de director para alineación actividades y contrataciones (migración, vivienda, contrataciones, otros)	x	x											
Alajamiento oficina	x												
Muestras de productos terminados	x												
Generación de herramientas de comunicación colectiva	x												
Apertura de empresa/registro de marca	x												
Contratación de Director	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Contratación de vendedor senior	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Contratación secretaria	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Gastos de operación oficina-show room	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Gastos comerciales operativa oficina show room	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Un viaje mensual de empresario y otro del Director para seguimiento y toma de decisiones estratégicas				x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Elaboración y seguimiento de Proyecto por Oficina técnica del Conglomerado	x												

Flujo de fondos

*Realice una proyección de los egresos e ingresos imputables al proyecto.
Para los ingresos no deben considerarse los aportes del PACC.*

01/04/2009	01/05/09	01/06/09	01/07/09	01/08/09	01/09/09	01/10/09	01/11/09	01/12/09	01/01/10	01/02/10	01/03/10	01/04/10
------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Egresos												
Seis visitas de empresarios para alineación actividades y contrataciones (2 visitas x 3 empresas)	1400	1400	1400									
Tres visitas de director para alineación actividades y contrataciones (migración, vivienda, contrataciones, otros)	1400	700										
Alajamiento oficina	4000											
Muestras de productos terminados			1000				1000				500	
Generación de herramientas de comunicación colectiva	2000	1000										
Apetura de empresa/registro de marca	2500											
Contratación de Director	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400
Contratación de vendedor senior	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800
Contratación secretaria	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800
Gastos de operación oficina-show room	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400
Gastos comeciales operativa oficina show room	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900
Un viaje mensual de empresario y otro del Director para seguimiento y toma de decisiones estratégicas				1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400
Elaboración y seguimiento de Proyecto por Oficina técnica del Conglomerado	350											
Total Egresos	17.950	9.400	8.700	7.700	7.700	7.700	8.700	7.700	7.700	7.700	8.200	7.700
Acumulado Egresos	17.950	27.350	36.050	43.750	51.450	59.150	67.850	75.550	83.250	90.950	99.150	106.850

Ingresos												
Aporte PACC	10.560			15.480				16.000				12.620
Aporte Beneficiarios	7.390	9.400	8.700	-7.780	7.700	7.700	8.700	-8.300	7.700	7.700	8.200	-4.920
	7390	9400	8700	-7780	7700	7700	8700	-8300	7700	7700	8200	-4920

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Total ingresos	17.950	9.400	8.700	7.700	7.700	7.700	7.700	7.700	7.700	7.700	8.200	7.700
Acumulado Ingresos	17.950	27.350	36.050	43.750	51.450	59.150	67.850	75.550	83.250	90.950	99.150	106.850

Saldo Mes												
Saldo en CAJA												

Acumulado Aporte PACC	10.560	10.560	10.560	26.040	26.040	26.040	26.040	42.040	42.040	42.040	42.040	54.660
Acumulado Aporte Beneficiarios	7.390	16.790	25.490	17.710	25.410	33.110	41.810	33.510	41.210	48.910	57.110	52.190

% aporte PACC	59%	39%	29%	60%	51%	44%	38%	56%	50%	46%	42%	51%
% aporte Beneficiarios	41%	61%	71%	40%	49%	56%	62%	44%	50%	54%	58%	49%

Desembolsos del Programa y metas que los determinan (a ser llenado por el Evaluador del Programa)

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

Desembolso U\$S		% del total PACC	Metas por Desembolso	Verificadores	Fecha Estimada
1	10.560	19%	Inicio de ejecución del proyecto, apertura de oficina en destino y desarrollo de los instrumentos de marketing	Carta intencion de las 3 empresas con definicion de obligaciones, roles y responsabilidades. Informe con estadísticas de venta al mercado chileno discriminado por empresas de los últimos tres años. Documentación probatoria de la apertura legal de la sociedad y de los gastos realizados. Contrato "Director" con sus respectivos TDR y comprobantes de los pagos realizados por este rubro. Plan de trabajo anual del Director. Contrato de arrendamiento de oficina. Comprobantes de gastos de viajes. Constancia y comprobantes de gastos del registro de marca y de los instrumentos de comunicación colectivos. Recibo de la CICU certificando el aporte de las empresas correspondientes a la elaboración del proyecto por parte	10-4-09

PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS
Y CADENAS PRODUCTIVAS



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

2	15.480	28%	Oficina y show room en funcionamiento	<p>Contrato vendedor con sus respectivos TDR, Contrato de Secretaria con sus respectivos TDR, Comprobantes de gastos efectuados (en los gastos de oficina se considerarán sujetos de contrapartida los gastos detallados en la nota adjunta), Informe del Director con aprobación de las tres empresas indicando actividades realizadas, resultados alcanzados, avances presentados y principales conclusiones sobre el proceso. Estadísticas sobre las exportaciones de las empresas a Chile y sobre las importaciones de la empresa en Chile</p>	31-7-09
3	16.000	29%	Oficina y show room en funcionamiento y primer evaluación de resultados	<p>Comprobantes de gastos efectuados (en los gastos de oficina se considerarán sujetos de contrapartida los gastos detallados en la nota adjunta). Informe del Director con aprobación de las tres empresas indicando actividades realizadas, resultados alcanzados, avances presentados y principales conclusiones sobre el proceso. Evaluación de los resultados económicos. El monto de los subsidios se reducirá un 20% si las ventas superan el escenario B que se describe en la nota adjunta. Este monto será destinado a rubros incrementales asociados a una ampliación del presente proyecto a ser presentado ante el PACC. Estadísticas sobre las exportaciones de las empresas a Chile y sobre las importaciones de la empresa en Chile</p>	30-11-09

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

4	12.620	23%	Oficina y show room en funcionamiento y proyección del negocio a futuro	<p>Comprobantes de gastos efectuados. Informe del Director con aprobación de las tres empresas indicando actividades realizadas, resultados alcanzados, avances presentados y principales conclusiones sobre el proceso. Informe de las empresas impulsoras con sus principales conclusiones, puntos fuertes y débiles; obstáculos presentados y oportunidades presentadas en la experiencia (el informe incluye información sobre el vínculo del emprendimiento con otros proveedores de Uruguay y del exterior). Estadísticas sobre las exportaciones de las empresas a Chile y sobre las importaciones de la empresa en Chile. Participación en una actividad de sensibilización con referentes del sector. Plan de negocios a tres años. El monto de los subsidios se reducirá un 20% si las ventas superan el escenario B que se describe en la nota adjunta. Este monto será destinado a rubros incrementales asociados a una ampliación del presente proyecto a ser presentado ante el PACC.</p>	31-3-10
54.660		100%	TOTAL		