

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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

<b>Nombre del Proyecto</b>	3a Misión Empresarial a Chile
<b>Breve descripción del Proyecto</b>	Misión Comercial y Show Room a Chile para presentación de ofertas de Industrias de Calzado y Marroquinería para la temporada Primavera-Verano
<b>Conglomerado</b>	Calzado y Marroquinería
<b>Tipo de Proyecto</b>	Abierto
<b>Proponente/s</b>	Lannot
	Tacosur sa
	Kueros
	Garnie
	Calzados Goshik
	Sandra Datz
	Famar
	Industria Dural

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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

<b>Responsable</b>	Marcelo Ballesta
<b>Teléfono/Celular</b>	094446727
<b>email</b>	conglomeradocalzado@ciu.com.uy
<b>Cargo</b>	Facilitador
<b>Alineación con PRC</b>	<b>Totalmente alineado</b>
<b>Prioridad</b>	<b>Máxima prioridad</b>
<b>Aval de GGC</b>	<b>Si</b>

<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha Finalización</b>	<b>Duración (meses)</b>
01/06/2008	02/07/2008	1

<b>Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC</b>	60%		
<b>Costo total previsto</b>	<b>Aporte PACC</b>	<b>Aporte Beneficiarios</b>	<b>Otros aportes</b>
17.800	10.680	7.120	
100%	60%	40%	

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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

<b>Cédula de Identidad</b>	<b>Nombre</b>	<b>Dirección</b>	<b>En representación de</b>
	Fabiàn Dutra		Lannot
	Gabriel Lòpez		Tacosur sa
	Susana Junio		Kueros
	Nelson Alpuy		Garnie
	Alberto Keiahian		Calzados Goshik
	Sandra Datz		Sandra Datz
	Marcelo Mederos		Famar
	Julia Jacome		Industria Dural

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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

**Objetivos, Indicadores y forma de verificación**

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

	<b>Síntesis Objetivos</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Verificadores</b>
<b>Propósito</b>			
1	Generar contacto directo con empresas chilenas interesadas en recibir propuestas de empresas uruguayas a través de una misión comercial.	Al finalizar el proyecto las empresas participantes habrán tomado conocimiento in situ sobre algunas variables directas del mercado chileno y algunas de sus empresas con quienes tendrán un primer acercamiento y en algunos de los participantes un fortalecimiento de las relaciones recientemente desarrolladas	
<b>Productos</b>			
1	Difusión de la Misión Oficial a Chile e invitación a participar	Base de empresas del Conglomerado informadas sobre la Misión en relación al total	Mensaje enviado y cobertura de la invitación
2	Elaboración de agenda de contactos	Empresas interesadas en participar de la misión interactuando con técnico uruguayo	Contratación de técnico y Agenda de la misión realizada
3	Encuentro empresarial con contrapartes chilenas de acuerdo a la agenda previamente definida y concordada entre el técnico y las empresas	Encuentros realizados	Nº de visitas concretadas
4	Conformación de un show room para presentación de ofertas de empresas participantes	Show room realizado	Nº de visitas concretadas

## FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

### 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*

Prioridad estratégica: El acceso a mercados externos es planteado como una de las líneas estratégicas en el PRC del calzado y la marroquinería visto que la industria de Uruguay no podrá mantener un incremento 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 las 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 llevó a cabo un análisis importante mencionar que esta pretende ser la tercer acción de intervención hacia ese mercado. Recordamos que el pasado mes de noviembre, se realizó una Misión Multisectorial hacia ese destino impulsada por el Consejo Asesor Empresarial Chileno-Uruguayo de la cual participaron tres empresas de los sectores en referencia. A partir de allí se han concretado importantes avances en la creación de una red de articulación y complementación de las empresas participantes, quienes además van a lograr concretar ventas hacia ese mercado.

Por otro lado la base de empresas participantes están vinculadas a quienes participaron en el Pabellón "Uruguay es Cuero" en la Feria Internacional Couromoda el pasado mes de enero. Por tanto la actividad presentada sigue contribuyendo a la consolidación del accionar de las empresas que pretenden identificar nuevas oportunidades en el exterior y ya no de una visión exclusiva hacia nuestra plaza.

La presente actividad buscará ser una primera actividad hacia Chile en la cual en forma conjunta empresas del sector presenten sus ofertas de productos para la temporada Primavera-Verano. De continuar consolidando buenos resultados, la acción implicaría este accionar al menos dos veces al año para la presentación de cada temporada. En ese sentido la actividad prevee dos herramientas complementarias en su accionar. Por un lado una misión empresarial para la cual los organizadores han procedido a la contratación de un técnico nacional, quien será el encargado de conformar en forma previa una agenda de contactos que cada empresa participante desarrollará con sus pares chilenas. Para ello el técnico elaborará junto a cada empresa de acuerdo al perfil definido la búsqueda de los potenciales interesados. Dicho trabajo implicará un accionar previo desde Montevideo y en forma previa a la Misión un accionar desde Chile directamente con los interesados. Por otro lado se conformará un show room a partir del cual las empresas puedan presentar sus ofertas y desde dónde buscarán sea el centro de las distintas agendas que vayan a conformarse. Esta iniciativa buscará estar nuevamente bajo el concepto de "Uruguay es Cuero", por lo que se continuará trabajando bajo una misma línea conceptual de presentación de la oferta uruguaya. Asimismo podrían coordinarse acciones en torno a la promoción de "Montevideo a tus pies-3a edición" lo cual fortalecería la presencia de la delegación uruguaya. Será importante la misión para promocionar la Feria y el Programa de Compradores para la misma por el cual se subencionaría parte de los gastos de potenciales compradores chilenos que visiten la Feria en Montevideo.

Para la implementación de la actividad y del show room, se buscará la articulación con la DPC del MRREE y la Embajada de Uruguay en Chile a los efectos de analizar las posibilidades de realización de evento con su apoyo logístico y de instalaciones.

### FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

El objetivo específico de este proyecto es permitir a las empresas del conglomerado que estén interesadas, puedan seguir profundizando con el mercado, 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.

Basados en las coyunturas comerciales del mercado chileno para los productos de estos sectores, esta actividad no podrá realizarse más allá de Junio; por lo cual se define la última semana de Junio para la realización de la misma.

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.

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 una continuidad de las acciones que se han venido realizando hacia ese mercado orientadas a la generación de una corriente exportadora estable hacia el mercado chileno. En especial al conocimiento de más empresas integrantes del conglomerado en cuanto a sus puntos fuertes y débiles en relación a las oportunidades para acceder al mercado chileno. Asimismo el aporte al valor que ha comenzado a generarse desde la articulación y colaboración de las empresas participantes para enfrentar aspectos operativos y estratégicos en esta y otras actividades.

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.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

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)
1	Difusión de la Misión Oficial a Chile e invitación a participar		Identificar empresas del conglomerado que estén interesadas en participar	1	Otros			
2	Elaboración de agenda de contactos		Contratación del técnico que coordinará las acciones de la delegación.	1	Honorarios			<a href="#">2.500,00</a>
3	Encuentro empresarial con contrapartes chilenas de acuerdo a la agenda previamente definida y concordada entre el técnico y las empresas		Pasajes- tasas de embarque-sobrepesos	1	Instalaciones y equipos			<a href="#">6.500,00</a>
			Hotel y traslados	1	Movilidad y viáticos internacionales			<a href="#">4.000,00</a>
4	Difusión de la Misión Oficial a Chile e invitación a participar		Contratación empresa montadora para presentación muestras	1	Otros			<a href="#">3.000,00</a>
			Diseño comunicación, Impresión, envío por correo a empresas chilenas	1	Otros			<a href="#">1.200,00</a>
			Gastos organizativos show room	1	Otros			<a href="#">600,00</a>





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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

<b>Saldo Mes</b>													
<b>Saldo en CAJA</b>													

Acumulado Aporte <b>PACC</b>		10.680											
Acumulado Aporte <b>Beneficiarios</b>	17.800	7.120											

% aporte PACC		60%											
% aporte Beneficiarios	100%	40%											

**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\$\$		% del total PACC	Metas por Desembolso	Verificadores	Fecha Estimada
1	10.680	100%	Misión realizada	Presentación de comprobantes y evaluación final del facilitador realizada	2-7-08
<b>10.680</b>		<b>100%</b>	<b>TOTAL</b>		