

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

| | |
|---------------------------------------|--|
| Nombre del Proyecto | 2a Misión Empresarial a Chile |
| Breve descripción del Proyecto | En el marco de la XVII Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno y del III Encuentro Empresarial entre empresas de Iberoamérica; el Consejo Asesor Empresarial Chileno-Uruguayo y Uruguay XXI convocan a una Misión Comercial Multisectorial. |
| Conglomerado | Calzado y Marroquinería |
| Tipo de Proyecto | Abierto |
| Proponente/s | Lannot |
| | Tacosur sa |
| | Kueros |
| Responsable | Marcelo Ballesta |
| Teléfono/Celular | 094446727 |
| email | conglomeradocalzado@ciu.com.uy |
| Cargo | Facilitador |
| Alineación con PRC | Totalmente alineado |
| Prioridad | Máxima prioridad |
| Aval de GGC | Si |

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

| Fecha de Inicio | Fecha Finalización | Duración (meses) |
|-----------------|--------------------|------------------|
| 15/10/2007 | 15/11/2007 | 1 |

| | | | |
|--|--------------------|-----------------------------|----------------------|
| Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC | 46% | | |
| Costo total previsto | Aporte PACC | Aporte Beneficiarios | Otros aportes |
| 5.250 | 2.400 | 2.850 | |
| 100% | 46% | 54% | |

| Cédula de Identidad | Nombre | Dirección | En representación de |
|---------------------|---------------|--------------------|----------------------|
| 30021559 | Fabiàn Dutra | Alfonso Lamas 5233 | Lannot |
| 18449080 | Gabriel Lòpez | Joanico 3925 bis | Tacosur sa |
| 17106891 | Pablo Koper | Jose E Rodò 2258 | Kueros |

**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

| | Síntesis Objetivos | Indicadores | Verificadores |
|------------------|--|--|--|
| Propósito | | | |
| 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 | |
| Productos | | | |
| 1 | Difusión de la Misión Oficial a Chile e invitación a participar | Nº de empresarios informados sobre la Misión en relación al total | Mensaje enviado y cobertura de la invitación |
| 2 | Elaboración de agenda de contactos | Empresas interesadas en participar interactuando con organizadores uruguayos y chilenos | Agenda de la misión realizada |
| 3 | Encuentro empresarial con contrapartes chilenas de acuerdo a la agenda previamente definida por los organizadores | Encuentros realizados | 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 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: Los próximos 7-8-9 y 10 de noviembre, se realizará en Chile la XVII Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno y el III Encuentro Empresarial Iberoamericano. En ese marco el Consejo Asesor Empresarial Chileno-Uruguayo; órgano asesor independiente encargado de impulsar acciones de promoción del comercio entre ambos países integrado por Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay, Cámara de Industrias del Uruguay, Confederación de la Producción y del Comercio de Chile; y Uruguay XXI convocan a una Misión Comercial Multisectorial. Los organizadores han procedido a la contratación de una empresa consultora chilena, quien será la encargada de identificar en forma previa la agenda de contactos que cada empresa participante desarrollará con sus pares

empresas que hayan manifestado interés previo en tomar contacto con la oferta. Además de acceder a esos contactos directos los participantes visitarán otras empresas de contactos propios, a empresas que han manifestado interés durante la 1ª edición de la Feria "Montevideo a tus pies" y la visita a los principales centros comerciales.

El objetivo específico de este proyecto es permitir a las empresas del conglomerado que estén interesadas, puedan tomar un primer contacto 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. Una de las empresas participantes ha estado presente en la primera misión realizada en abril de este año, por lo que su presencia está enmarcada en acciones anteriores por lo busca continuar consolidando las oportunidades que pueda desarrollar para la internacionalización de sus productos hacia el mercado chileno.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

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 una continuación al primer paso dado en abril pasado 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. Asimismo el valor que comienza a generarse desde la articulación y colaboración de las empresas participantes para enfrentar la actividad y complementarse en todos sus aspectos operativos y estratégicos. 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.

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 | | | |
| | | | Presentación al Consejo Asesor Empresarial y Coordinación de participación | 1 | Otros | | | |
| 2 | Elaboración de agenda de contactos | | Contratación de la consultora chilena a través de los organizadores e intercambio | 1 | consultorías internacionales | | | 1.500,00 |
| 3 | Encuentro empresarial con contrapartes chilenas de acuerdo a la agenda previamente definida por los organizadores | | Pasajes-hotel-traslados | 1 | Instalaciones y equipos | | | 2.000,00 |
| | | | Traslados y comida | 1 | Movilidad y viáticos internacionales | | | 1.350,00 |
| | | | Imprevistos | 1 | Otros | | | 400,00 |

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

| | | | | | | | | | | | | |
|--------------------|-------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Acumulado Ingresos | 5.250 | | | | | | | | | | | |
|--------------------|-------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

| | | | | | | | | | | | | |
|----------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Saldo Mes | | | | | | | | | | | | |
| Saldo en CAJA | | | | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|-------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Acumulado Aporte PACC | 2.400 | | | | | | | | | | | |
| Acumulado Aporte Beneficiarios | 2.850 | | | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|-----|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| % aporte PACC | 46% | | | | | | | | | | | |
| % aporte Beneficiarios | 54% | | | | | | | | | | | |

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 2.400 | 100% | Misión realizada | Presentación de comprobantes y evaluación final realizada | 15-11-07 |
| 2.400 | 100% | TOTAL | | |