

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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

<b>Nombre del Proyecto</b>	15 productos con alto valor de diseño, código 2008/12269
<b>Breve descripción del Proyecto</b>	Generar 15 productos con alto grado de innovación y diseño, que permitan un aumento de los márgenes de utilidad actuales, para ser comercializados en pequeños nichos de mercados internacionales. Asimismo, construir una marca para estos productos que comunique los valores de la piedra y de la actividad artesanal, posicionándola como generadora de productos innovadores, diferenciados, con incorporación de diseño.
<b>Conglomerado</b>	Piedras Preciosas
<b>Tipo de Proyecto</b>	Cerrado
<b>Proponente/s</b>	Diseño Básico SRL
	toc: diseño tangible
	Cienpies Diseño
	Jose Antonio Lemos Costa
	Miguel José Lozano
	Bual Joyas
	Tabaré Gonzalez Costa
<b>Responsable</b>	Daniel Rodríguez Quintana
<b>Teléfono/Celular</b>	099524052
<b>email</b>	<a href="mailto:design@cienpies.net">design@cienpies.net</a>
<b>Cargo</b>	Empresario
<b>Alineación con PRC</b>	Totalmente alineado

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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

Fecha de Inicio	Fecha Finalización	Duración (meses)
28/07/2008	27/03/2009	8

<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>
164.000	98.400	65.600	
100%	60%	40%	

Cédula de Identidad	Nombre	Dirección	En representación de
13843891	Daniel Bergara	Maldonado 2247. Montevideo	Diseño Básico SRL
29416254	Macarena Harispe	Marcelino Sosa 3242. Montevideo	Toc
31024104	Daniel Rodriguez	San Salvador 2097 Of. 203. Montevideo	Cienpies Diseño
25057468	Jose Antonio Lemos Costa	Luis de Grossi Nro. 076. Artigas	Jose Antonio Lemos Costa
44112996	Miguel José Lozano	Queguay Nro. 50. Artigas	Miguel José Lozano
42232356	Valeria Bueno Alamos	Juan B. Torres 415. Artigas	Bual Joyas
37.559.381	Tabaré Gonzalez Costa	Dirección 12 de octubre Nro. 86. Artigas	Tabaré Gonzalez Costa

## FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

### Resumen Ejecutivo

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

El diseño constituye un factor que contribuye a la obtención de ventajas competitivas para las empresas, permitiéndoles diferenciar sus productos, incrementar la calidad, coordinar eficientemente el proceso productivo y desarrollar nuevos mercados.

El concepto de competitividad está asociado a la capacidad que tiene una empresa para desempeñarse con éxito en un mercado determinado enfrentando a otros oferentes (locales o extranjeros) que abastecen a la misma demanda. Los factores que afectan a la competitividad se pueden clasificar en “internos”, referidos a las competencias de las firmas y “externos”, relacionados al contexto macro e institucional.

A su vez, la competitividad de una empresa puede estar sustentada en “factores precio” y en “factores no precio”. Entre los primeros encontramos elementos asociados a los costos (eficiencia, productividad, escala, disponibilidad de recursos naturales, salarios, etc.) y al tipo de cambio; mientras que entre los segundos aparecen cuestiones relacionadas a la diferenciación de los productos (calidad, marca, canales de comercialización, etc.).

En el marco de esta definición de competitividad, el diseño tiene un lugar clave. En efecto, “el diseño es capaz de generar aportes a las organizaciones de varias formas: optimizando los procesos productivos, incrementando la calidad de los productos y aceitando los mecanismos de distribución y venta. Operando sobre estos procesos, es posible mejorar la competitividad y, consecuentemente, aumentar la cuota de mercado y obtener mayores beneficios económicos” ( Ahumada L. (2006). El diseño como herramienta de competitividad. Publicado en FOROALFA: [http://www.foroalfa.com/A.php/EI\\_diseno\\_como\\_herramienta\\_de\\_competitividad/45](http://www.foroalfa.com/A.php/EI_diseno_como_herramienta_de_competitividad/45)).

Por lo expuesto anteriormente, es fundamental generar un vínculo entre las empresas especializadas en diseño y las empresas del Conglomerado de Piedras Preciosas. El objetivo es mejorar la inserción internacional de las empresas del conglomerado a través de una mejora en el diseño de los productos que ofrecen.

### SITUACIÓN ACTUAL

Artigas actualmente no se beneficia ni de la identificación mundial del origen de sus piedras ni de una imagen que comunique los valores de la actividad artesanal.

### MERCADO

Existen cada vez más cantidad y variedad de productos y servicios. Se detecta una segmentación cada vez más importante de los consumidores. La diferenciación se hace imprescindible para penetrar en los nichos de mercado con potencial de crecimiento/emergentes.

Asimismo, existe una porción de mercado que le asigna a estas piedras semipreciosas un valor místico y de diversas propiedades energéticas.

### IDEA DE NEGOCIO / OBJETIVOS DEL PROYECTO

## FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

---

Generar 15 productos con alto grado de innovación y diseño, que permitan un aumento de los márgenes de utilidad actuales, para ser comercializados en pequeños nichos de mercados internacionales.

Construir una marca para estos productos que comunique los valores de la piedra y de la actividad artesanal, posicionándola como generadora de productos innovadores, diferenciados, con incorporación de diseño.

Fomentando la asociatividad entre empresas como estrategia clave para aumentar la competitividad extra frontera y la posibilidad de exportación.

Incorporar en el sector el concepto de innovación a través del diseño.

### FUNDAMENTACIÓN DE LAS ACCIONES

Incorporar diseño como estrategia es una táctica que viene siendo repetida a nivel global y que presenta significativos casos de éxito.

Dado el dominio de la técnica de los artesanos del Conglomerado de Piedras Preciosas (Artigas) y la experiencia de los estudios de diseño (Montevideo) resulta claro que la combinación adecuada de ambos actores resultará en productos de calidad. La incorporación de una imagen y comunicación integral que demuestre estas características se hace evidente para poder llegar a los nichos de mercados adecuados para estos productos.

La asociación entre el norte y el sur del país operando como socios, posee beneficios culturales para el país que equiparan a los bienes económicos.

En el Plan de Refuerzo de la Competitividad (PRC) del Conglomerado de Piedras Preciosas se detallan ocho líneas estratégicas, que podrán ser cofinanciados por los recursos disponibles en el Programa de Competitividad de Conglomerados y Cadenas Productivos (PACC). En particular, la línea estratégica 2 se establece “Agregado de valor y mejora de la comercialización de productos”.

### ORGANIZACIÓN PARA LA EJECUCIÓN

Se plantean tres líneas de acción que interactúan durante el proyecto: el desarrollo de los productos en sí mismo, la creación de la identidad del grupo (logotipo, catálogo de productos y sitio web) y talleres de capacitación teórico- prácticos para lograr un determinado volumen de conocimiento compartido y la transmisión de experiencias de los integrantes. Asegurando y viabilizando la participación del artesano en el proceso de diseño y del diseñador en el proceso productivo.

Como consecuencia inmediata del planteamiento del proyecto, se conforman un equipo diseño y un equipo artesanos que elaboran y establecen un reglamento y un esquema de funcionamiento interno.

Estas acciones conforman un valor extrínseco al proyecto: potenciar la capacidad de generar y/o integrar nuevos proyectos, así como de la actuar de forma pro-activa ante las oportunidades de negocio en todas las empresas del sector de piedras semi-preciosas.

### BENEFICIARIOS

## FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

---

Los beneficiarios directos son las empresas involucradas en los equipos de trabajo y participantes del proyecto. Los artesanos obtendrán mejores márgenes por su trabajo y los diseñadores percibirán un royalty por las ventas de los productos.

Indirectamente, al posicionar una marca en Artigas con los atributos ya mencionados todos los integrantes del sector se verán beneficiados.

### SITUACIÓN ESPERADA AL FINALIZAR EL PROYECTO:

- 1) 15 productos innovadores y diferenciados con un stock de 10 unidades de cada uno para poder ser testeados en los mercados objetivos.
- 2) Todo el material corporativo necesario para consolidar la marca en los mercados objetivos (marca, catálogo impreso, sitio web).
- 3) Un grupo de personas enriquecidas por haber participado de la transferencia de conocimientos y experiencias entre los mismo equipos involucrados (equipo piedras y equipo diseño) así como entre todo el grupo participante. Logrando una integración profesional y cultural de realidades diferentes.
- 4) Revalorización de las capacidades personales y profesionales de los actores generando actitudes pro-activas y emprendedoras.

### SOSTENIBILIDAD

El proyecto se hace sostenible porque está planteado con metas claras y concretas que producen beneficios tangibles para los involucrados. Se diseña contemplando los intereses de ambos sectores y se han previsto acciones para casos de deserción.

El intercambio de conocimientos producirá una fuerza motivadora que cambiará la perspectiva de los involucrados, asimilando la innovación como una herramienta necesaria.

Luego de transitada la experiencia, los resultados inspirarán a los mismos involucrados y contagiará a nuevas empresas para repetirla.

A su vez, el significado que alcanzará la experiencia a nivel país, afirmará la convicción de utilizar el diseño como estrategia, generando nuevos proyectos de similares características.

### RIESGOS Y MITIGACIÓN

Distancia entre los actores que puede dificultar operativamente la ejecución del proyecto en los plazos planteados. Para mitigar este hecho se plantea: viajar frecuentemente a Artigas; el uso de medios de comunicación que flexibilizan las distancia, como el correo electrónico, chat y teléfono; la elección de un responsable del equipo de artesanos y un responsable de equipo de diseño para mantener comunicaciones centralizadas.

Diferencia culturales ente artesanos y diseñadores. Para lograr una integración cultural entre los actores, se plantean los distintos talleres donde a través del trabajo propio de taller se profundizará en la aproximación de las partes.

Fragilidad financiera de algunas de las empresas que participan del proyecto. Para acercar el proyecto a la realidad financiera de los involucrados se le divide en diferentes etapas lógicas y consecutivas.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

FINANCIAMIENTO

El costo total del proyecto es U\$S 164.000 (60% cofinanciamiento PACC (de lo efectivamente gastado, siendo el tope el monto presupuestado) y 40% a cargo de las empresas del Conglomerado).

**Objetivos, Indicadores y forma de verificación**

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

	Síntesis Objetivos	Indicadores	Verificadores
<b>Propósito</b>			
1	El propósito es mejorar la inserción internacional de las empresas del conglomerado a través de una mejora en el diseño de los productos que ofrecen.		
<b>Productos</b>			
1	Generar y definir 15 conceptos de nuevos productos.	15 productos con alto grado de diseño e innovación. Ingreso a nuevos mercados con los productos generados. Desarrollo de los canales de comercialización adecuados.	15 productos generados. Listado de mercados. Descripción de los canales de comercialización desarrollados.
2	Capacitación en creatividad e identidad.		
3	Diseño de Productos		
4	Identidad e imagen		
5	Capacitación en diseño, marketing, calidad, packaging y tendencias.		
6	Desarrollo de prototipos y contrastación de la viabilidad (análisis de factibilidad) de los nuevos productos.		
7	Desarrollo de sitio web		
8	Puesta a punto de los nuevos productos.		
9	Sitio web y catálogo.		
10	Capacitación en escaparates, stand y atención al público.		

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



**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	Generar y definir 15 conceptos de nuevos productos.		Realizar análisis de mercado.	1	Consultorías Nacionales		<a href="#">2.250</a>
			Seleccionar ideas de nuevos productos (jornada de trabajo con actores)	1	Honorarios	Horas de desarrollo de producto (8 diseñadores=8 horas de trabajo). Una jornada de trabajo con actores locales (2 personas)	<a href="#">1.960</a>
				2	Movilidad y viáticos nacionales	2 pasajes y viáticos	<a href="#">340</a>
			Verificar y validar con el mercado.	1	Consultorías Nacionales		<a href="#">2.400</a>
2	Capacitación en creatividad e identidad.		Taller de creatividad (procesos creativos para la generación de ideas de nuevos productos).	1	Honorarios	Preparación del taller / 2 docentes 2 días en Artigas / 7 diseñadores 2 días en Artigas	<a href="#">3.446</a>
				2	Movilidad y viáticos nacionales	9 pasajes y viáticos	<a href="#">1.404</a>
				3	Otros	Materiales	<a href="#">250</a>

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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

			Taller de Identidad	1	Honorarios	Preparación del taller / 3 docentes en Artigas		<a href="#">1.682</a>
				2	Movilidad y viáticos nacionales	3 pasajes y viáticos		<a href="#">468</a>
				3	Otros	Materiales		<a href="#">350</a>
				1	Honorarios	Elaboración de un pliego de condiciones técnicas que especifican las propiedades funcionales, formales, simbólicas de los nuevos productos (10 diseñadores= 20 horas cada uno).		<a href="#">3.800</a>
				2	Honorarios	Análisis del contexto socioeconómico donde debe desenvolverse el nuevo producto (10 diseñadores=20horas cada uno).		<a href="#">3.800</a>

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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

			Fase analítica conceptual: definición de nuevos productos.	3	Honorarios	Análisis del contexto sociocultural: averiguar los aspectos culturales del objeto, su evolución, concordancia o disonancia con la tendencia del gusto (10 diseñadores=20horas cada uno).	<a href="#">3.800</a>
		4		Consultorías Nacionales	Aspectos comerciales del emprendimiento. Consultoría de marketing.	<a href="#">1.250</a>	
		5		Honorarios	Aspectos industriales: capacidades, infraestructura y tecnología (5 diseñadores=25 horas cada uno).	<a href="#">3.150</a>	
		6		Honorarios	Aspectos de distribución: logística del producto.	<a href="#">875</a>	

PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS  
Y CADENAS PRODUCTIVAS



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

3	Diseño de Productos			7	Consultorías Nacionales	Consultoría logística.		<a href="#">600</a>
				8	Honorarios	Aspectos de imagen y comunicación. Estrategia comunicativa del mercado objetivo, imagen actual del emprendimiento y posible evolución.		<a href="#">875</a>
				9	Otros	Materiales		<a href="#">700</a>
				10	Movilidad y viáticos nacionales	3 pasajes y viáticos		<a href="#">468</a>
				11	Consultorías Nacionales	Secretaría y logística		<a href="#">440</a>
	1	Honorarios	Bocetos: primeras búsquedas (10 diseñadores 35 horas cada uno).		<a href="#">10.200</a>			
	2	Honorarios	Bocetos: soluciones técnicas y formales (10 diseñadores 20 horas cada uno y 3 diseñadores 1 día en Artigas).		<a href="#">9.650</a>			

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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

	Fase técnico/creativa: Diseño de productos.	3	Honorarios	Definición (10 diseñadores 40 horas cada uno).	<a href="#">11.700</a>
		4	Honorarios	Planta y alzado (10 diseñadores 15 horas cada uno).	<a href="#">4.400</a>
		5	Honorarios	Planos técnicos (10 diseñadores 35 horas cada uno).	<a href="#">10.200</a>
		6	Consultorías Nacionales	Secretaría y logística	<a href="#">1.100</a>
		7	Otros	Materiales	<a href="#">200</a>
		8	Movilidad y viáticos nacionales	3 pasajes y viáticos	<a href="#">468</a>
	Análisis de valor.	1	Honorarios	Análisis de costos de producción (incluye ida a Artigas)	<a href="#">7.456</a>
		2	Consultorías Nacionales	Secretaría y logística	<a href="#">200</a>
		3	Otros	Materiales	<a href="#">200</a>
		4	Movilidad y viáticos nacionales	pasajes y viáticos	<a href="#">468</a>

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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

4	Identidad e imagen		Generación de marca/sector Piedras	1	Honorarios	5 diseñadores 27 horas cada uno.		<a href="#">2.600</a>
			Definición y conceptualización de sitio web con e-commerce.	1	Honorarios	2 diseñadores 30 horas cada uno.		<a href="#">1.100</a>
5	Capacitación en diseño, marketing, calidad, packaging y tendencias.		Taller de diseño, marketing y calidad.	1	Honorarios	Preparación taller / 3 docentes en Artigas.		<a href="#">1.682</a>
				2	Movilidad y viáticos nacionales	3 pasajes y viáticos		<a href="#">468</a>
				3	Otros	Materiales		<a href="#">350</a>
			Taller de packaging	1	Honorarios	Preparación taller / 3 docentes en Artigas.		<a href="#">1.682</a>
				2	Movilidad y viáticos nacionales	3 pasajes y viáticos		<a href="#">468</a>
				3	Otros	Materiales		<a href="#">350</a>

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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

			Taller de tendencias	1	Honorarios	Preparación taller / 3 docentes en Artigas.		<a href="#">1.682</a>
				2	Movilidad y viáticos nacionales	3 pasajes y viáticos		<a href="#">468</a>
				3	Otros	Materiales		<a href="#">350</a>
	Desarrollo de prototipos y contrastación de la viabilidad (análisis de factibilidad) de los nuevos productos.			1	Honorarios	5 diseñadores 65 horas cada uno.		<a href="#">6.300</a>
				2	Otros	Insumos del seguimiento y gestión de pruebas de proveedores.		<a href="#">400</a>
				3	Otros	Materiales, proveedores piedras, 2dos y 3eros materiales (15 prototipos).		<a href="#">9.900</a>
				4	Consultorías Nacionales	Secretarías y logística		<a href="#">750</a>
7	Desarrollo de sitio web		Desarrollar e implementar el sitio web	1	Honorarios	2 diseñadores 35 horas cada uno.		<a href="#">1.200</a>
			Fabricación de preseries	1	Honorarios	10 productos de cada prototipo.		<a href="#">8.750</a>
				2	Otros	Materiales.		<a href="#">9.200</a>

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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

8	Puesta a punto de los nuevos productos.		Testear los nuevos productos.	1	Honorarios	Selección y presentación en 2 mercados análogos ubicados en el país o en la región.		<a href="#">3.950</a>
				2	Movilidad y viáticos nacionales			<a href="#">2.000</a>
				3	Consultorías Nacionales	Secretaría y logística		<a href="#">800</a>
9	Sitio web y catálogo.		Desarrollar el diseño del catálogo	1	Honorarios	3 diseñadores 35 horas cada uno.		<a href="#">1.600</a>
				2	Otros	Materiales		<a href="#">700</a>
				3	Otros	tomas fotográficas		<a href="#">2.600</a>
			Desarrollo de e-commerce	1	Honorarios			<a href="#">1.900</a>
				2	Otros	Materiales		<a href="#">400</a>
			Impresión de catálogos	1	Otros			<a href="#">5.300</a>



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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

**Flujo de fondos**

Período utilizado	Mes
-------------------	-----

*Realice una proyección de los egresos e ingresos imputables al proyecto.*

*Para los ingresos no deben considerarse los aportes del PACC.*

		28/07/2008	28/08/08	28/09/08	28/10/08	28/11/08	28/12/08	28/01/09	28/02/09	27/03/09				
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Egresos</b>														
	Realizar análisis de mercado.		2250											
	Seleccionar ideas de nuevos productos (jornada de trabajo con actores)		2300											
	Verificar y validar con el mercado.		2400											
	Taller de creatividad (procesos creativos para la generación de ideas de nuevos productos).		5100											
	Taller de Identidad		2500											
	Fase analítica conceptual: definición de nuevos productos.			9879	9879									
	Fase técnico/creativa: Diseño de productos.			23959	23959									
	Análisis de valor.			4262	4062									
	Generación de marca/sector Piedras			1300	1300									
	Definición y conceptualización de sitio web con e-commerce.			550	550									
	Taller de diseño, marketing y calidad.				2500									
	Taller de packaging				2500									
	Taller de tendencias				2500									
						17350								
	Desarrollar e implementar el sitio web					1200								
	Fabricación de preseries						17950							
	Testear los nuevos productos.						6750							
	Desarrollar el diseño del catálogo						4900							

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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

Desarrollo de e-commerce					2300							
Impresión de catálogos						5300						
Taller de escaparates, stand, atención al público.					2500							
Imprevistos.					4000							
<b>Total Egresos</b>	<b>14.550</b>	<b>39.950</b>	<b>47.250</b>	<b>18.550</b>	<b>38.400</b>	<b>5.300</b>						
Acumulado Egresos	14.550	54.500	101.750	120.300	158.700	164.000	164.000	164.000				

<b>Ingresos</b>												
Aporte PACC		8.730	30.785	21.535	11.130	26.220						
Aporte Beneficiarios	5.820	15.980	18.900	7.420	15.360	2.120						
Prod. Generar y definir 15 conceptos de nuevos productos. Prod. Capacit. creatividad e identidad.	5820											
Prod. Diseño de productos (50%), Prod. Identidad e imagen (50%)		15980										
Prod. Diseño de productos (50%), Prod. Identidad e imagen (50%) y Prod. Capac. (diseño, marketing, calidad, packaging, tendencias)			18900									
Prod. Desarrollo de prototipos y contrastación de la viabilidad y Prod. Desarrollo de sitio web				7420								

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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

	Prod. Puesta a punto de los nuevos productos, Prod. Sitio web y catálogo (excluye impresión) y Prod. Capacitación en escaparates, stands y atención al público. Imprevistos					15360							
	Impresión de catálogos						2120						
<b>Total ingresos</b>		<b>5.820</b>	<b>24.710</b>	<b>49.685</b>	<b>28.955</b>	<b>26.490</b>	<b>28.340</b>						
Acumulado Ingresos		5.820	30.530	80.215	109.170	135.660	164.000	164.000	164.000	164.000			
<b>Saldo Mes</b>		<b>-8.730</b>	<b>-15.240</b>	<b>2.435</b>	<b>10.405</b>	<b>-11.910</b>	<b>23.040</b>						
<b>Saldo en CAJA</b>		<b>-8.730</b>	<b>-23.970</b>	<b>-21.535</b>	<b>-11.130</b>	<b>-23.040</b>							
Acumulado Aporte <b>PACC</b>			8.730	39.515	61.050	72.180	98.400	98.400	98.400				
Acumulado Aporte <b>Beneficiarios</b>		5.820	21.800	40.700	48.120	63.480	65.600	65.600	65.600				
<b>% aporte PACC</b>			29%	49%	56%	53%	60%	60%	60%				
<b>% aporte Beneficiarios</b>		100%	71%	51%	44%	47%	40%	40%	40%				

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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

**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	8.730	9%	15 conceptos de productos con alto valor de diseño incorporado. Análisis de mercado y oportunidaes de negocio. Taller de creatividad e identidad.	Informe con listado de 15 conceptos de nuevos productos. Informe de la consultoría de marketing. Informe que incluya lista de participantes, registro fotográfico y material del contenido teórico desarrollado en los talleres de creatividad e identidad. Comprobantes de gastos por conceptos de pasajes, viáticos, materiales y honorarios (consultoría de marketing).	20-9-08
2	30.785	31%	Diseño de nuevos productos (fase analítica y fase técnico creativa). Pliego de condiciones que deben cumplir los nuevos productos. Informe que contenga: análisis del contexto socioeconómico donde debe desenvolverse el nuevo producto, análisis del contexto socio cultural, análisis de los aspectos industriales, de distribución e imagen y comunicación. Informe de consultoría sobre aspectos comerciales y logística. Bocetos (primeras búsquedas, soluciones técnicas y formales) y definición.	Pliego de condiciones e informe elaborado y entregado. Informe de consultoría realizados y entregados. Comprobantes de gastos por conceptos de pasajes, viáticos, materiales y honorarios (consultoría sobre aspectos comerciales y logísticos). Informe de secretaría. Bocetos elaborados.	20-10-08

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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

3	21.535	22%	Planta y alzado, planos técnicos. Análisis de valor. Generación de la marca del sector (logoisotipo y manual corporativo de la marca). Boceto de desarrollo de sitio web con e-commerce. Taller de: a) diseño, marketing y calidad, b) packaging y c) tendencias.	Planta y alzado y planos técnicos entregados. Informe que incluya análisis de los costos de producción. Marca del sector generada (manual digital a disposición) y definición del sitio web. Informe que incluya lista de participantes, registro fotográfico y material del contenido teórico desarrollado en los talleres de: a) diseño, marketing y calidad, b) packaging y c) tendencias. Comprobantes de gastos por conceptos de pasajes, viáticos, materiales. Informe de secretaría.	20-11-08
4	11.130	11%	15 prototipos. Sitio web en el servidor con links.	Muestra física de 15 prototipos. Web puesta en el servidor. Comprobantes de gastos por conceptos de insumos y materiales. Informe de secretaría.	20-12-08
5	26.220	27%	Preseries de 10 piezas de cada uno de los nuevos productos. Testeo de los nuevos productos. Boceto del diseño del catálogo. Sitio web con e-commerce desarrollado con carro de compras. Catálogos impresos. Taller de escaparates, stand y atención al público.	Muestra física de las series. Informe sobre el testeo en los mercados. Mono físico para posterior impresión del catálogo. Sitio web colgado con e-commerce. Informe que incluya lista de participantes, registro fotográfico y material del contenido teórico desarrollado en el taller de: escaparates, stand y atención al público. Comprobantes de gastos por conceptos de pasajes, viáticos, materiales y tomas fotográficas. Comprobante de gasto de la impresión de los catálogos. Informe de secretaría.	20-1-09
<b>98.400</b>	<b>100%</b>	<b>TOTAL</b>			