

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Nombre del Proyecto	Misión empresarial (Italia / España / Bélgica) y participación en ferias internacionales (Sainte Marie / Zaragoza / Frankfurt).
Breve descripción del Proyecto	En Trieste (Italia) se visitarán contactos empresariales y se llevará folletería y muestras de productos elaborados en base a piedras semipresiosas. En Madrid (España) se negociará la posibilidad de otorgar una representación de la empresa Van der Bruin a un distribuidor de ese país. En Bruselas (Bélgica) se realizarán contactos con empresarios del sector medicina alternativa y cuidados médicos. En Sainte Marie (Francia) se visitará la feria de piedras, una de las más importantes de Europa con el fin de contactarse con empresarios del sector de todo el mundo. En Zaragoza (España) se participará en el stand de Uruguay (contratado por el MINTURD) en la Feria del Agua 2008. Finalmente, se expondrá en la Feria de Frankfurt (Alemania) en el stand Uruguay contratado por Dinapyme.
Conglomerado	Piedras Preciosas
Tipo de Proyecto	Cerrado
Proponente/s	ARTIGAS MINERALES
	HOMERO JONES DE OLIVEIRA
	VAN DER BRUIN
Responsable	Gonzalo Oleggini
Teléfono/Celular	099633323
email	gonzalo.olegini@gmail.com
Cargo	Consultor
Alineación con PRC	Alineación

Fecha de Inicio	Fecha Finalización	Duración (meses)
15/06/2008	14/07/2008	1

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC	60%		
Costo total previsto	Aporte PACC	Aporte Beneficiarios	Otros aportes
12.903	7.742	5.161	
100%	60%	40%	

Cédula de Identidad	Nombre	Dirección	En representación de
2.856.582 - 0	ONEY GARY OLIVERA MONTENEGRO	CARLOS RAMIREZ 1308	ARTIGAS MINERALES
5.462.742 - 0	HOMERO JONES DE OLIVEIRA	RUTA 30 CHACRA ACOSTA sin numero	HOMERO JONES DE OLIVEIRA
1.296.304 - 2	MARIA SARA MARTINEZ BRUM	PAUL HARRIS 1746 AP.202	VAN DER BRUIN

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

Objetivo: generar y desarrollar nuevos canales de comercialización y conocer las nuevas tendencias del mercado (acercarse a la demanda).

Prioridad estratégica: el acceso a mercados externos es una de las líneas estratégicas en el Conglomerado de Piedras Preciosas. En este sentido, la IRC 2.1 "Plan de comercialización geodas de amatistas y productos asociados" implica, entre otras actividades, la realización de misiones comerciales de prospección de mercados. Esta línea estratégica tiene por objetivo el crecimiento del conglomerado y de sus empresas, a partir de la expansión de sus ventas en mercados exteriores.

Actividades: Se realizaron contactos con clientes potenciales en Trieste con el objetivo de generar y desarrollar nuevos canales comerciales para los productos elaborados en base a las piedras semipreciosas. Asimismo, en Madrid existe el interés de un empresario español de poder negociar la representación de "Van der Bruin", esta es una oportunidad significativa para las empresa uruguayas de expandir sus mercados. En Bruselas (Bélgica) se realizarán contactos con empresarios del sector medicina alternativa y cuidados médicos.

Se visitará la Feria Internacional de Piedras en Sainte Marie (Francia), una de las más importantes de Europa. En Zaragoza (España) se participará en el stand de Uruguay (contratado por el MINTURD) en la Feria del Agua 2008. Finalmente, se expondrá en la Feria de Frankfurt (Alemania) en el stand Uruguay contratado por Dinapyme.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

La Feria de Minerales de Sainte-Marie-aux-Mines, denominada también Euromineral, es una manifestación de carácter internacional relacionada con las artes y productos de la minería que tiene lugar en esta localidad francesa, cuya economía se centraba antiguamente en la explotación de yacimientos de minerales de la región.

La feria adquiere carácter internacional en 1966 y hoy día acoge a más de 900 expositores de 60 países. En las calles de Sainte-Marie-aux-Mines, se distribuyen centenares de stands que exponen minerales, fósiles, gemas y piedra elaborada. Durante los cuatro días que dura la feria (los dos primeros son para profesionales) también se realizan actividades paralelas como conferencias, talleres y visitas a las minas de esta zona, que se conoce como Val d'Argent.

La Feria del Agua en Zaragoza forma parte de las organizaciones feriales líderes en España y buen número de los certámenes que celebra se sitúan a la cabeza del panorama internacional de los salones profesionales en Europa.

Pionera en el mundo ferial –ya que inició su actividad con un certamen de carácter general a comienzos de los años 40-, ha ido adecuando tanto su estrategia comercial como sus instalaciones a las necesidades que el mercado demandaba y se ha dotado de todos los servicios precisos para la organización de cualquier tipo de evento, tanto profesional como lúdico.

La filosofía de la Feria de Zaragoza se ha centrado en la realización de salones de un alto nivel técnico y especializados en los respectivos sectores, lo que le ha llevado a situarse a la cabeza de las manifestaciones feriales europeas en no pocos certámenes.

Los sectores de la maquinaria para la construcción y las obras públicas, la maquinaria agrícola, la gestión del agua y el medio ambiente en todas sus facetas, el equipamiento de bodegas, las técnicas para las explotaciones vitícolas, la ganadería, las nuevas tecnologías o la energía, forman parte del contenido de sus ferias más especializadas. El Ministerio de Turismo y Deporte (MINTURD) ha contratado un stand para exponer la producción uruguaya en la mencionada feria.

La Feria Tendence Lifestyle está dedicada al “regalo y la decoración” con carácter internacional, que se celebra en la ciudad alemana de Frankfurt. Con la participación de aproximadamente 1600 expositores, Tendence es la feria más importante para nuevos productos y el lugar ideal para ordenar las compras de Navidad.

La Feria Tendence de Frankfurt, conjuntamente con la Feria Ambiente, es uno de los principales eventos a nivel mundial en la materia. Consiste en una Feria fundamentalmente de negocios adonde concurre solamente público especializado: titulares de empresas importadoras, comerciantes, etc. Se trata por lo tanto de una Feria mayorista y la participación en la misma tiene por objetivo principal establecer contactos para concretar ventas que, en general, se realizan con posterioridad a la finalización del evento. La Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas (DIANPYME) ha contratado un stand para exponer la producción uruguaya en la mencionada feria.

Quienes viajan:

En la misión empresarial y en la participación en la feria participarán dos empresarias en representación de la empresa Van der Bruin (Sara Martínez, dueña de la empresa, y María Mercedes Gómez, encargada de comercialización de la empresa). Asimismo, el empresario Homero Jones participará en la Feria de Frankfurt.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Este proyecto implica los siguientes costos diseño, elaboración e impresión de folletería, pasajes, la estadía de veintiún días en Europa de Sara Martínez y María Mercedes Gómez y de ocho días de Homero Jones De Oliveira.

Organización para la ejecución: La empresa Van der Bruin es la articuladora del proyecto a través de la Sra. Sara Martínez Brum.

Relación entre las empresas

- HOMERO JONES DE OLIVEIRA aporta materia prima a través de la extracción.
- GARY OLIVERA elabora productos en base a piedras semipreciosas.
- SARA MARTINEZ agrega diseño en presentación de los productos y los comercializa.

Situación al final del proyecto y resultados: Se espera que este viaje redunde en nuevos negocios con Europa y en el desarrollo de nuevos canales de comercialización que beneficie directamente a las tres empresas participantes del proyecto. Asimismo, que la participación en las Feria acerque las nuevas tendencias de los productos que se comercializan en el resto del mundo y principalmente en Europa.

En resumen: Al finalizar el proyecto las empresas participantes habrán tomado conocimiento in situ sobre algunas variables directas del mercado europeo y algunas de sus empresas con quienes tendrán un primer acercamiento.

Financiamiento: El costo total del proyectos es de U\$S12.903 (60% cofinanciamiento PACC (de lo efectivamente gastado, siendo el tope el monto presupuestado) y 40% a cargo de cada una de las empresas participantes).

**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 y los productos esperados

	Síntesis Objetivos	Indicadores	Verificadores
Propósito			
1	Generar y desarrollar nuevos canales de comercialización y conocer las nuevas tendencias del mercado (acercarse a la demanda).		
Productos			
1	Generar y desarrollar canales de comercialización. Conocer las tendencias del mercado.	Canal generado y desarrollado. Informe en el que se incluya las tendencias de mercado, oportunidades de negocio para las empresas uruguayas (líneas de productos a desarrollar, nichos de mercados identificados).	Lista de contactos generados. Acuerdos formalizados. Negocios concretados. Informe elaborado y entregado.

**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 desarrollar canales de comercialización. Conocer las tendencias del mercado.		Elaborar material promocional (folletería).	1	Otros	Diseñar, elaborar e imprimir folletería.		900,00
			Visita a contactos empresariales (España/ Bélgica/ Italia). Participación en ferias internacionales (Sainte Marie/ Zaragoza/ Frankfurt).	1	Movilidad y viáticos internacionales	Hotel		2.760,00
		2		Movilidad y viáticos internacionales	Alimentos		2.000,00	
		3		Movilidad y viáticos internacionales	Pasajes de avión		4.500,00	
		4		Movilidad y viáticos internacionales	Tasas de embarque		93,00	
		5		Movilidad y viáticos internacionales	Traslados internacionales (dentro de Europa)		1.100,00	
		6		Movilidad y viáticos internacionales	Traslados internos		200,00	
		7		Otros	Entrada a ferias		350,00	
		8		Otros	Imprevistos		1.000,00	
								12.903,00

**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	7.742	100%	Documento síntesis de las actividades realizadas y de la información reacabada tanto en la misión comercial como en las ferias visitadas. El documento deberá incluir: a) listas de visitas y contactos realizados, b) negocios concretados y c) tendencias de mercado y oportunidades de negocio para las empresas uruguayas (líneas de productos a desarrollar, nichos de mercados identificados). Informe elaborado y entregado.	Comprobante de gastos. Documento elaborado y entregado.	14-7-08
7.742		100%	TOTAL		