

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Nombre del Proyecto	Representación Grupo Integro en el Exterior ---- 2008/12202
Breve descripción del Proyecto	El siguiente Proyecto tiene por objetivo establecer a Grupo Integro en el exterior para la comercialización de sus Productos y Servicios. El Grupo busca ser más fuerte y sólido en el mercado internacional, y así colaborar con el objetivo país de triuplicar las exportaciones de software en los próximos años.
Conglomerado	Software
Tipo de Proyecto	Cerrado
Proponente/s	GRUPO INTEGRO
Responsable	Jorge Couto Lopez
Teléfono/Celular	099 663585
email	jcouto@grupointegro.com
Cargo	Gerente General

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Alineación con PRC	<p>El Proyecto cumple con todos los lineamientos establecidos por el PACC: <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>* Mejora de la competitividad y productividad de las empresas de tecnología <input type="checkbox"/></p> <p>Todas las empresas del Grupo se verán favorecidas con nuevos proyectos, muchos de los cuáles deberán ser desarrollados y deberán competir a nivel intrnacional con sus soluciones. <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>* Asociatividad y creación de nuevos modelos de negocios <input type="checkbox"/></p> <p>El Grupo es el resultado de la asociación de 22 empresas para ingresar a nuevos mercados en conjunto y así ser más competitivos. <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>* Internacionalización <input type="checkbox"/></p> <p>La instalación en un nuevo mercado permitirá a las empresas del Grupo internacionalizar sus productos. <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>* Reforzamiento de nuevas oportunidades de negocios <input type="checkbox"/></p> <p>Generará oportunidades para todos los intergrantes y abrirá mercados para nuevas soluciones para todas las empresas. <input type="checkbox"/></p>
---------------------------	---

Fecha de Inicio	Fecha Finalización	Duración (meses)
01/09/2008	01/10/2009	13

Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC	60%		
Costo total previsto	Aporte PACC	Aporte Beneficiarios	Otros aportes
182.500	109.500	73.000	
100%	60%	40%	

Cédula de Identidad	Nombre	Dirección	En representación de
1:250.209-4	Jorge Couto Lopez	Enrique Martinez 1801 Apto.301	GRUPO INTEGRO

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

Resumen Ejecutivo

El Proyecto crea un modelo de negocio donde, a través del establecimiento de una base en un nuevo mercado, brinde mayor impulso a los productos y servicios de las empresas del Grupo. La apertura individual de los mercados se realizará en conjunto, para tener mayor potencial y una extensa gama de soluciones, con más de 1,400 recursos humanos al servicio de los clientes.

Está sustentado en los siguientes ítems: la calidad probada de los productos y servicios ofrecidos por el Grupo; el excelente nivel de los profesionales uruguayos; el gran momento de las exportaciones de software que alcanzan el 10% de los servicios totales exportados por el Uruguay.

El Proyecto consiste en la instalación de una representación del Grupo en el exterior, la cuál permitirá, estando presente en el mercado objetivo, unificar esfuerzos para abrir nuevos negocios y oportunidades, ayudando a las empresas a la comercialización de sus soluciones y colaborando en el desarrollo y mejoramiento de las actuales instalaciones de las empresas del Grupo.

El mercado seleccionado es la región de América Central con base en la República de Panamá, donde se instalará una oficina, que será base de negocios para las empresas y estará gestionada por el Gerente Operativo que será el gestor de nuevas oportunidades y la secretaría ejecutiva que coordinará las reuniones de las empresas con los futuros clientes.

El proyecto requerirá de una inversión de US\$188,500.00 (Son ciento ochenta y ocho mil quinientos dólares), en el año, los cuáles cubrirán todos los gastos de instalación y funcionamiento de la representación.

Se estima que la representación del Grupo se solventará por si misma a partir del tercer año de instalada, tiempo en el cuál se generarán los negocios necesarios para hacer mantener y mejorar la estructura.

La fortaleza del Proyecto, es la oportunidad única, de ingresar en un mercado de una región en franco crecimiento, con necesidades tecnológicas reales y que no ha sido invadida por las empresas de servicios tecnológicos internacionales.

El éxito está basado en que la representación cumpla la función de hacer conocer y comercializar las soluciones del Grupo en la región, con productos y servicios competitivos en calidad y precio.

Ventajas competitivas:

El Grupo ofrecerá al mercado productos y servicios, probados, desarrollados con las últimas tecnologías, algunos de los cuáles ya se han instalado y se encuentran en funcionamiento en la región.

Una pequeña representación servirá de base y oficina virtual para que todas las empresas desarrollen sus negocios y tengan una respuesta inmediata y en el lugar a sus clientes.

El Grupo como tal, podrá competir en igualdad de condiciones con las empresas internacionales que brindan una extensa gama de soluciones.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Además, ya cuenta con clientes de referencia, con instalaciones en funcionamiento en todos los países de Latinoamérica.

Aspectos innovadores:

Se trata de un Plan diferente e innovador porque propone consolidar un modelo de negocios en bloque, que está sustentado en la acción en Grupo, que conglomerara que ya son exitosas y unen sus esfuerzos para ser más fuertes y competitivas en el exigente mercado internacional.

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	El Proyecto sirve para el desarrollo de nuevas oportunidades de negocios para los intergrantes, permitirá ampliar la línea de soluciones a desarrollar y ser más competitivos en el mercado internacional. <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> A partir de la unión de más de veinte empresas con los mismos objetivos serán más fuertes, más competitivos y surgirán mas oportunidades para todos sus integrantes. <input type="checkbox"/>		
Productos			
1	Instalar una Representación del Grupo en el Exterior para incrementar las exportaciones de los productos y servicios de las empresas integrantes.	Análisis trimestral de ventas	Cumplimiento de los metas fijadas

**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)	
		Gasto Fijo - Estructura de Oficina		1	Instalaciones y equipos	Alquiler oficina	Compra directa	18.000,00
				2	Insumos	Funcionamiento oficina	Contratos con proveedores	12.000,00
				3	Honorarios	Salario Gerente Operativo	Contrato anual	35.000,00
				4	Honorarios	Salario Secretaría Ejecutiva	Contrato anual	21.000,00
				5	Honorarios	Asesoría Jurídico-Contable	Contrato anual	12.000,00
				6	Honorarios	Cargas Sociales	Pago por contrato	14.400,00
				7	Otros	Gastos generales no previstos	Compra directa	14.000,00
		Gastos variables - Oficina amoblamiento y equipos		1	Instalaciones y equipos	Amoblamiento Oficina	Compra directa	6.000,00
				2	Instalaciones y equipos	Equipos tecnológicos	Compra directa	3.000,00

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

1	Instalar una Representación del Grupo en el Exterior para incrementar las exportaciones de los productos y servicios de las empresas integrantes.	Misiones y reuniones de empresarios	1	Otros	Gastos generación de las reuniones	Compra directa	9.000,00
			2	Insumos	Gastos ejecución reuniones comerciales	Compra directa	6.000,00
	Viajes y estadías, Gerente General y Gerente Operativo		1	Movilidad y viáticos internacionales	Pasajes Gte.Gral Montevideo-Panamá	Compra directa	4.400,00
			2	Movilidad y viáticos internacionales	Estadía Gte.Gral. 12 días, 4 veces al año	Compra directa	7.200,00
			3	Movilidad y viáticos internacionales	Viáticos Gte.Gral. 12 días, 4 veces al año	Compra directa	2.400,00
			4	Movilidad y viáticos internacionales	Pasajes avión Gte.Operativo en la región	Compra directa	2.100,00
			5	Movilidad y viáticos internacionales	Estadía Gte.Operativo en la region. 5 días, 7 veces en el año	Compra directa	5.250,00
			6	Movilidad y viáticos internacionales	Viaticos Gte.Operativo en la región 5 días, 7 veces al año	Compra directa	1.750,00

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

			Marketing y Publicidad	1	Otros	Publicada en revistas	Compra directa	1.500,00
				2	Otros	Publicidad en Diarios	Compra directa	2.100,00
				3	Otros	Publicidad móvil	Compra directa	5.400,00
								182.500,00

Flujo de fondos

Período utilizado	Bimestre
-------------------	----------

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

	01/09/2008	01/11/08	01/01/09	01/03/09	01/05/09	01/07/09	01/09/09	01/10/09					
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Egresos													
Gasto Fijo - Estructura de Oficina		21070	21066	21066	21066	21066	21066						
Gastos variables - Oficina amoblamiento y equipos		9000											
Misiones y reuniones de empresarios		2500	2500	2500	2500	2500	2500						
Viajes y estadías, Gerente General y Gerente Operativo		5020	5016	5016	5016	1516	1516						
Marketing y Publicidad		3000	3000	3000									
Total Egresos		40.590	31.582	31.582	28.582	25.082	25.082						
Acumulado Egresos		40.590	72.172	103.754	132.336	157.418	182.500	182.500					

Ingresos													
Aporte PACC		24.354	18.950	18.950	17.150	15.050	15.046						
Aporte Beneficiarios		16.236	12.632	12.632	11.432	10.032	10.036						
		16236	12632	12632	11432	10032	10036						
Total ingresos		40.590	31.582	31.582	28.582	25.082	25.082						
Acumulado Ingresos		40.590	72.172	103.754	132.336	157.418	182.500	182.500	182.500				

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Saldo Bimestre													
Saldo en CAJA													

Acumulado Aporte PACC	24.354	43.304	62.254	79.404	94.454	109.500	109.500						
Acumulado Aporte Beneficiarios	16.236	28.868	41.500	52.932	62.964	73.000	73.000						

% aporte PACC	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%						
% aporte Beneficiarios	40%	40%	40%	40%	40%	40%	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	24.354	22%	Estructura conformada	Informe de Verificación CUTI - contratos de personal - comprobantes de gastos	20-10-08
			Informe de Actividades e Hitos cumplidos	Validación por el GGC	
2	18.950	17%	Lanzamiento general realizado	Informe de Verificación CUTI - comprobantes de gastos	20-12-08
			Reuniones de negocios bilaterales realizadas	Informe de Actividades	
			Informe de Actividades e Hitos cumplidos	Validación por el GGC	
3	18.950	17%	Informe de Actividades e Hitos cumplidos	Validación por el GGC	20-2-09
4	17.150	16%	Participación en Expocomer	Informe de Verificación CUTI - comprobantes de gastos	20-4-09
			Evaluación parcial	Informe de Avance validado por el GGC	
5	15.050	14%	Informe de Actividades e Hitos cumplidos	Validación por el GGC	20-6-09
6	15.046	14%	Ejecución completa	Informe Final - Jornada de intercambio - recibos (uno por empresa) de cuotaparte pago del subsidio	20-8-09
109.500		100%	TOTAL		