



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Nombre del Proyecto	Estudio para la priorización predios para la instalación de un "Predio Ferial y Centro de Convenciones". N° 2009/10965
Breve descripción del Proyecto	Consiste en la contratación de una consultoría cuyo objetivo es realizar un estudio a efectos de priorizar eventuales predios para la instalación de un Predio Ferial y Centro de Convenciones, generando un portfolio informativo que facilite la captación de inversores para el Conglomerado de Turismo de Montevideo.
Conglomerado	Turismo en Montevideo
Tipo de Proyecto	Corto Plazo
Proponente/s	Empresas del Grupo Gestor
Responsable	Oscar Iroldi
Teléfono/Celular	099 873 929
email	turmvd@gmail.com
Cargo	Facilitador del Conglomerado Turismo en Montevideo
Alineación con PRC	Acción de Corto plazo sin PRC

Fecha de Inicio	Fecha Finalización	Duración (meses)
01/05/2009	31/10/2009	5

Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC			
Costo total previsto	Aporte PACC	Aporte Beneficiarios	Otros aportes
12.500	10.000	2.500	
100%	80%	20%	

Cédula de Identidad	Nombre	Dirección	En representación de

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

Oportunidad

Alinear a todos los actores del Conglomerado de Turismo en Montevideo en la primera acción de corto plazo.

Objetivo

El proyecto consiste en la contratación de una consultoría cuyo objetivo es realizar un estudio a efectos de priorizar eventuales predios para la instalación de un Predio Ferial y Centro de Convenciones, generando un portfolio informativo que facilite la captación de inversores para el Departamento de Montevideo.

Fundamentación de las acciones previstas

Esta acción se alinea con el diagnóstico preliminar del Plan Estratégico del Conglomerado, según la primer presentación (24-11-2008) realizada por la consultoría internacional contratada para su diseño.

Organización para actividades

Los empresarios del Conglomerado de Turismo en Montevideo contratarán a la consultora Mice Consulting. El estudio será realizado en el período de 120 días, a partir de la contratación de la consultora. La consultoría se desarrollará en 2 etapas. Se prevé de 30 a 45 días para la concreción de la etapa 1 y entre 75 y 90 días para la etapa 2.

ETAPA 1:

1) Estudio de Mercado / Análisis de Factibilidad

Se propone realizar un diagnóstico que contemplará el estudio de la realidad del mercado y las oportunidades de este emprendimiento en función a su posición geográfica y las perspectivas del sector, analizando la infraestructura a ser construida, sus proyectos e inversiones.

Constará de un análisis técnico, económico, ambiental y financiero, con una descripción de las áreas de impacto en la ciudad, el país y la región; con proyecciones de resultados con base en las inversiones proyectadas, dentro de un posicionamiento competitivo.

Algunos de los procesos de análisis a seguir son:

- Identificación y análisis de nichos de mercado apropiados en los cuales pueda competir el Centro de Convenciones y Predio Ferial de la ciudad de Montevideo, las tendencias y el comportamiento de estos mercados.
- SWOT Nacional y Regional
- Targets a corto, mediano y largo plazo
- Planificación de las inversiones requeridas en mercadeo.

2) Planteo y Análisis de Predios

En este punto se propone plantear y analizar las posibles ubicaciones del Centro de Convenciones y Predio Ferial de Montevideo. En cada caso se evaluarán las ventajas y desventajas, así como el tipo de Centro que permite cada uno de los predios considerados.

Asimismo, este estudio evaluará la posibilidad de gestión conjunta de la infraestructura existente. Si bien el análisis de variantes de ubicación física de un Centro de Convenciones y recinto ferial tiene naturalmente relevancia, en estos momentos ciudad viene experimentando cambios significativos en su infraestructura física para la celebración de actividades, ejemplo de ello es la inminente inauguración de ampliación en instalaciones del LATU, ampliando su capacidad, al igual que las obras del SODRE, que significará la incorporación de una sala con capacidad para más de dos mil plazas.

Simultáneamente el Teatro Solís ha culminado sus obras de recuperación y la Torre de Oficinas de la Presidencia de la República aportan nuevas facilidades que se unen a un conjunto de servicios en torno a la Plaza Independencia, que se unen a lo que ofrecen el Hotel Radisson, Holidays In, Plaza Fuerte, NH, Peatonal Sarandí, Cabildo de Montevideo, Club Uruguay, entre otros. Lo cual constituye un complejo que son un desafío técnico-profesional de gestión.

También el desarrollo de varias Zonas Francas en el departamento constituye puntos donde se están instalando infraestructuras para la realización de reuniones de diversos tipos y formatos.

Estos elementos deben ser necesariamente incorporados al análisis y propuestas para la posible gestión conjunta y racional de infraestructuras por parte de la ciudad, así como los impactos que pueden resultar de la materialización del llamado por parte de la Intendencia Municipal de Maldonado, para la construcción de un recinto para reuniones y ferias en Punta del Este.

ETAPA 2:

1) Dimensionamiento Funcional

Según todo lo analizado anteriormente, se planteará un diseño funcional y eficiente para el Centro de Convenciones y Predio Ferial de la ciudad de Montevideo, acorde a los potenciales requerimientos del mercado y a los estándares internacionales. A través de una investigación exhaustiva se determinarán los espacios necesarios para la demanda potencial que la ciudad de Montevideo podrá absorber y su viabilidad, para así lograr la proyección de una inversión ajustada a la realidad comercial en la cual estará inserto el Centro.

Este análisis plantea entre otros:

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

- Análisis del predio y sus posibles fortalezas, limitaciones, condicionamientos, etc.
- Dimensionado de áreas: comprende el diseño morfológico y cuantitativo de las salas (principal y comisiones)
- Definición de áreas comunes necesarias: circulación, servicios, depósitos, accesos, estacionamientos, etc.
- Vinculación e interrelación entre las áreas de uso y de servicio; cálculo cuantitativo y diseño de circulación.
- Análisis de la Tecnología aplicada a Centros de Convenciones: determinación de normas técnicas y especificaciones internacionales vigentes en todas las áreas de actividad del Centro.

2) Viabilidad Económica

Se realizará un análisis de la viabilidad económica del Centro de Convenciones y Ferias de Montevideo, en distintos escenarios, previamente determinados.

En esta etapa se trabajará sobre:

- Determinación de valores de referencia
- Análisis de ocupación
- Consideraciones financieras
- Conjunción de valores para la definición de parámetros

3) Gestión / Operación

Se propone orientar y optimizar con la consultoría la operación del Centro de Convenciones y Predio Ferial, acorde a sus necesidades y posibilidades. Es el principal objetivo, lograr una gestión eficiente y eficaz, que facilite su comercialización y el éxito de los eventos que allí se realicen.

Será vital lograr una óptima operación del Centro ya que un funcionamiento eficaz será el principal aliado de los esfuerzos de venta, captación y comercialización que se realicen.

El trabajo involucra las siguientes áreas:

- Determinación del Organigrama. Incluye la determinación de funciones a cada área e integrante del equipo, así como su interrelación y comunicación.
- Administración de la información y comunicaciones: toma y manejo de solicitudes, libro de reservas, comunicaciones salientes: internas o externas, manejo de Archivo, Reservas y Funciones.
- Optimización de la operación de espacios: asignación de salas para eventos, tipologías de montajes (tipos y estándares internacionales), utilización y optimización del equipamiento básico (in-house, externo).
- Preparación de los Recursos Humanos: atención a eventos: antes, durante y después; actitud de servicio; trabajo "bajo presión".

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

4) Marketing / Posicionamiento Estratégico

Posicionar estratégicamente el emprendimiento dentro del mercado, con base en el análisis profundo de oportunidades, sus fuerzas y debilidades, combinado con una operación consistente y sustentable.

Planear las estrategias y planes de acción capaces de corresponder a las expectativas y lograr así alcanzar las metas necesarias para que el Proyecto resulte válido y rentable.

Algunos de los puntos que abarcará será:

- Misión y Visión.
- Análisis del Mercado Nacional y Regional: identificar y analizar nichos de mercado apropiados, canales comerciales y determinación de fortalezas y debilidades propias
- Análisis de la Competencia: determinación de fortalezas y debilidades

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

- Planeamiento Estratégico y Diferenciación: posicionar estratégicamente la empresa dentro del mercado, establecer las estrategias y planes de acción capaces de corresponder a las expectativas y lograr así alcanzar los objetivos propuestos.
- Segmentación y Targeting.
- Desarrollo de estrategia de Branding.
- Objetivos y Metas.
- Recomendaciones para un desarrollo cualitativo. Estrategias.
- Plan de Acción y diseño de estrategia de promoción y ventas.
- Establecer inversiones requeridas en mercadeo.
- Control de Resultados
- Rol y gestión del Bureau de Convenciones y Visitantes.

Producto Final:

Se entregará un documento escrito conteniendo todos los puntos anteriormente detallados. Asimismo, se podrá extraer contenidos para generar un informe a ser presentado a potenciales inversores. La propiedad de la consultoría será del Conglomerado de Turismo de Montevideo.

Beneficiarios

Los empresarios del Conglomerado de Turismo en Montevideo.

Situación esperada

Finalizada la etapa 1 se entregará un documento de avance de la mencionada consultoría. Tanto en la etapa 1 como en la 2 la consultora realizará las presentaciones que el GGC y GA consideren pertinentes.

El documento final pretende contener la información necesaria en el posicionamiento de esta propuesta y captar potenciales inversores para la concreción del proyecto.

Riesgos y mitigación

La contratación de la consultoría prevé que si al finalizar la primera etapa y luego del proceso de validación por parte del GGC y GA de sus resultados, no resultase viable la instalación del centro por no contar con un predio que reúna las características mínimas necesarias en el Departamento de Montevideo, no se continuará con la consultoría, abonándose sólo los montos establecidos hasta ese momento, o sea el 60% del valor de la contratación (30% a la firma del contrato y 30% contra entrega del informe final de etapa 1).

Financiamiento

El costo total del proyecto es U\$S 12.500 (80% cofinanciamiento PACC (de lo efectivamente gastado, siendo el tope el monto presupuestado) y 20% a cargo de las empresas del Conglomerado). Por tratarse de una consultoría nacional no se prevé la inclusión de otros costos (pasajes aéreos, traslados y alojamiento).

Los empresarios del conglomerado acordaron con el consultor el siguiente cronograma de pagos:

- Al momento de la contratación, 30% del monto.
- Al realizar la entrega y presentación del informe de etapa 1 (30- 45 días desde la contratación), 30% del monto.
- Al realizar la entrega y presentación del informe final (etapa 2, 120 días desde la contratación), 40% restante del monto.

Objetivos, Indicadores y forma de verificación

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

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

	Síntesis Objetivos	Indicadores	Verificadores
Propósito			
1	Contribuir a la priorización de eventuales predios para la instalación de un Predio Ferial y Centro de Convenciones, generando un portfolio informativo que facilite la captación de inversores para el Conglomerado de Turismo de Montevideo, alineando en este proceso a los actores públicos y privados del Conglomerado de Turismo en Montevideo.		
Productos			
1	Contar con un informe técnico sobre la priorización de eventuales predios para la instalación de un Predio Ferial y Centro de Convenciones, generando un portfolio informativo que facilite la captación de inversores en el Departamento de Montevideo.	Elaboración de un informe técnico. Diálogo entre los actores públicos y privados involucrados.	Informe elaborado.

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 Contar con un informe técnico sobre la priorización de eventuales predios para la instalación de un Predio Ferial y Centro de Convenciones, generando un portfolio informativo que facilite la captación de inversores en el Departamento de Montevideo.	Contratación de consultoría.	1	Consultorías Nacionales			12.500,00
						12.500,00



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.*

	01/05/2009	01/06/09	01/07/09	01/08/09	01/09/09	01/10/09	31/10/09						
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Egresos													
Contratación de consultoría.		3750	3750			5000							
Total Egresos		3.750	3.750			5.000							
Acumulado Egresos		3.750	7.500	7.500	7.500	12.500	12.500						
Ingresos		7.500				5.000							
Aporte PACC		6.000				4.000							
Aporte Beneficiarios		1.500				1.000							
		1500				1000							
Total ingresos		7.500				5.000							
Acumulado Ingresos		7.500	7.500	7.500	7.500	12.500	12.500	12.500					
Saldo Mes		3.750	-3.750										
Saldo en CAJA		3.750											
Acumulado Aporte PACC		6.000	6.000	6.000	6.000	10.000	10.000						

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Acumulado Aporte Beneficiarios	1.500	1.500	1.500	1.500	2.500	2.500						
---------------------------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--	--	--	--	--	--

% aporte PACC	80%	80%	80%	80%	80%	80%						
% aporte Beneficiarios	20%	20%	20%	20%	20%	20%						

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\$S		% del total PACC	Metas por Desembolso	Verificadores	Fecha Estimada
1	6.000	60%	Informe etapa 1. Talleres de presentación de los resultados del 1º informe (al menos uno).	Contrato firmado. Informe elaborado. Talleres de presentación realizados. Comprobante de pago.	1-6-09
2	4.000	40%	Informe etapa 2. Talleres de presentación de los resultados del Informe final (al menos uno).	Informe elaborado. Talleres de presentación realizados. Comprobante de pago.	30-9-09
10.000		100%	TOTAL		