

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Nombre del Proyecto	Efecto Cinergia, cod. 2009/12130
Breve descripción del Proyecto	Se busca afianzar y expandir un modelo íntegro de realizaciones permanentes y profesionalizadas de funciones de cine itinerante gratuitas en la región. Bajo la modalidad de acuerdos comerciales estratégicos, apoyados en ventajas competitivas, se desarrollará ésta propuesta en un entorno favorable del sector.
Conglomerado	Audiovisuales
Tipo de Proyecto	Cerrado
Proponente/s	Coral
	Milk AD
	Link TV
Responsable	Andres Varela
Teléfono/Celular	711 39 77 // 099 619 698
email	andres@coral.com.uy
Cargo	Director de CORAL
Alineación con PRC	La alineación con el PRC es adecuada.

Fecha de Inicio	Fecha Finalización	Duración (meses)
15/08/2009	15/05/2010	9

Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC	60%		
Costo total previsto	Aporte PACC	Aporte Beneficiarios	Otros aportes
14.000	8.400	5.600	
100%	60%	40%	

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Cédula de Identidad	Nombre	Dirección	En representación de
31741221	Andres Varela	Echeverria 606 ap.1	Coral
14725466	Carina Martinez	Br. España 2341	Milk AD
29914789	Francisco Carzoglio	Limburgo 1366	Link TV

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 lanzamiento de esta propuesta se sustenta en la ampliación y fortalecimiento de un producto ya existente en nuestro país con resultados exitosos. Con la formación del clúster, el presente emprendimiento pretende posicionarse como la primera plataforma de cine itinerante en la región.

Antecedentes

Basados en la experiencia recogida por Coral Films con su producto de cine itinerante "Efecto Cine", se constató la existencia de un mercado potencial de significativo tamaño, en crecimiento, dispuesto a consumir este producto, tanto en el Uruguay como en países latinoamericanos.

Organización para la ejecución

La asociación de tres empresas con objetivos y recursos complementarios y expertise comprobada redundará en un impulso facilitador y multiplicador para con las metas planteadas.

Coral Films

En 2008 esta productora desarrolla el proyecto Efecto Cine, plataforma profesional de exhibición itinerante que surge a raíz del éxito obtenido con la estrategia de distribución de las películas Cachila y la Matinée. La primera muestra nacional de cine nacional recorrió los 19 departamentos entre diciembre de 2008 y abril de 2009 realizando 80 funciones de cine gratuito en espacios públicos; con equipamiento de última generación adquirido especialmente para este fin. De esta manera surge la propuesta de asociarse con estas dos empresas de manera de complementar los recursos para abordar una estrategia de expansión y afianzamiento de esta idea, la cual se ve como fundamental para cumplir con los objetivos planteados. Esta empresa tendrá el rol de la coordinación operativa del Proyecto, entendiéndose como necesario para que la red cumpla las metas establecidas que esta sea la encargada de llevar adelante la hoja de ruta planificada y centralice las funciones de

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

MILK AD

Esta empresa, como agencia de Publicidad con vasta experiencia en este rubro a nivel nacional e internacional, se encargará de desarrollar las estrategias de medios correspondiente para implementar la difusión del Producto, así como la utilización y el apoyo de su red de contactos de Promo Latinoamérica para investigar, recopilar y analizar los mercados meta que se pretenden abordar.

LINK TV

Link TV, empresa innovadora y visionaria, se une al emprendimiento brindando su presencia en el medio de comunicación de mayor crecimiento a nivel mundial, incorporando a la red un canal de distribución que no se explota actualmente y se ve como fundamental para servir como ventana de retroalimentación, recabando información de tendencias de mercado, interactuando con los beneficiarios, aportando contenido. Además de la presencia en la web, la inclusión de Efecto Cinergia en los medios televisivos, pautarán un nuevo canal de difusión y de apertura de nuevos mercados.a.

La tarea que desarrolla el Consultor Internacional abarca el análisis de variables de mercado objetivo, se trata de un estudio del atractivo del mismo y sus generalidades sustentar el desarrollo del mismo en ese país. Son datos de interés para el inversor y para la red, sustentado que el marco general de ese país meta cumple con las características para implementar esta propuesta. A diferencia, Linkteve se propone desarrollar herramientas útiles para el registro de datos de los usuarios referido a estadísticas y tendencias de consumo de los programas de Efecto Cinergia. Se trata de aplicaciones hechas para la página que ofrecen reportes para saber datos sobre los contenidos emitidos y sobre el perfil de los usuarios que ven dichos contenidos. Uno de los diferenciales fundamentales que ofrece Linkteve como medio de comunicación es la interactividad con los usuarios a fin de conocer sus preferencias y hábitos de consumo. El análisis dinámico de la información resulta altamente provechoso para maximizar el impacto de la comunicación, ya que otorga la chance de ver a cada momento si el rumbo que se eligió es el más apropiado o puede albergar modificaciones. Por otra parte, un administrador de promociones permite contar con funciones muy prácticas para registrar usuarios o redirir

Internet otorga posibilidades significativas de registro estadístico de las preferencias del público que mediante el Sitio Web puede enviar sus comentarios, votar videos, recomendarlos a otros contactos, aportar datos de su perfil como usuario y establecer un relacionamiento mucho más interactivo con el proyecto global. La idea es lograr un documento vivo y participativo, dando lugar al público, al contexto de las proyecciones, los cineastas y sus obras, así como los técnicos y demás involucrados que lo hacen posible.

Los viajes concebidos en el presupuesto destinado a ésta actividad y a la posterior, que contemplan éste proceso de recopilación y análisis de información secundaria, con la posibilidad de aumentar la calidad del cometido y de su completitud en un todo para con la ejecución y objetivos generales a alcanzar en ésta propuesta, se destinan este esfuerzo para realizarlo.

No cabe dudas y se entiende recomendable que en todo proceso de estudio y preparación de un emprendimiento, la necesidad de realizar una visita presencial in situ favorece, agiliza y sustenta la calidad y concreción del cometido de este tipo de proyectos. Como se explicó en documentos anteriores la contratación de colaboradores experientes y de confianza es un factor de riesgo y crítico para este cometido, entendiéndolo y considerado como adecuado la realización de viajes a mercados que ya se cuentan con referentes y serán apoyados por cualesquiera de los integrantes de la red para profundizar y apoyar el trabajo a alcanzar. A modo de ejemplo, el contacto con que cuenta la red en Costa Rica, se trata de una profesional con experiencia, que ya se encuentra investigando y analizando información necesaria para sustentar y viabilizar Efecto Cinergia, pero entiende como apropiado y solicita la presencia de un referente para mejorar el análisis de la propuesta y sus variables in situ. Este tipo de acciones, se recomienda y entiende como fundamental para que ésta etapa y las posteriores lleguen a su cumplir con los objetivos de manera

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Oportunidad

Características similares a la situación del mercado audiovisual en nuestro país, existen en el resto de la región. El mercado cinematográfico siempre se caracterizó por una actividad con muchos vaivenes, siempre hubo períodos que parecería que se fuera a estrellar pero al final resurge con resultados insospechados de éxito. Actualmente, el mercado se encuentra en uno de esos momentos claves, el entorno acompaña, existe el apoyo de organizaciones, gobiernos, productoras, auspiciantes convencidos en invertir y apoyar al sector, sabiendo que el retorno está. Analizando factores internos del clúster, se pondera la ventaja competitiva que éste posee, la avidez en el relacionamiento con los pilares claves del negocio: distribuidores, productores y exhibidores hacen al éxito de las empresas que giran en ésta industria. Las relaciones existentes, ya desarrolladas fruto de la experiencia en el sector por parte de Coral films, sumado al aporte de Link TV con sus variados contenidos, posiciona a la red en un escalón con fuerte poder de negociación y experiencia en las dos primeras áreas. Los exhibidores es la clave del Proyecto, la implementación de un sistema de comunicación audiovisual inédito, basado en pantallas inflables movibles con alta definición en formatos de alta vanguardia, hace pos

Estrategia/ Negocio

La sinergia existente entre todas las variables, se presume que hace al emprendimiento compacto, sólidamente funcional e íntegro en un marco externo favorable, atractivo y promisorio. El lanzamiento de un negocio innovador, apoyado en alianzas estratégicas con pocos proveedores existentes, crean fuertes barreras de entrada, fortaleciendo el poder de negociación con los clientes, disminuyendo el riesgo existente ante el ingreso de nuevos competidores al mercado.

Bajo la modalidad de Franquicias o alguna otra forma de comercio similar que se ajuste a la etapa del ciclo de vida en que se encuentra Efecto Cinergia, penetrará en mercados pilotos, afianzándose, expandiéndose o descubriendo otros a medida que avanza la investigación planificada. Se entiende como factor clave de éxito, que la estrategia a desarrollar por la empresa esté basada en un ganar-ganar. Los países seleccionados fueron elegidos según un análisis realizado entre el Consultor Internacional, el coordinador y la red. Se analizaron los mercados que a primera vista poseen características similares al mercado nacional, su atractivo, el conocimiento del mismo y los posibles contactos para desarrollar la consultoría. De ésta selección se definieron los siguientes en una primera instancia, a saber: Informes correspondientes al Análisis de Pre factibilidad en los países de Venezuela, Perú, Ecuador y Centroamérica como un mercado genérico, dada su cercanía y similitud.

Por su parte, la experiencia nos demuestra que la viabilidad de éste tipo de proyectos, en su ejecución es mayormente posible cuando se inserta como “producto cultural”, esto es incorporado a una concepción comercial, independiente al hecho de ofrecerse como un servicio. La gestión para su realización, también obedece a términos de disposición de recursos, por ello y para que sea factible este proyecto, es necesario considerar un impulso promocional adoptando criterios comerciales. El patrocinio del Estado, como precursor del impulso cultural, el retorno que brinda a los auspiciantes privados el apoyo a una iniciativa de esta magnitud, no hace dudar del potencial exitoso que puede alcanzar esta propuesta.

Financiamiento/Situación Esperada

Para desarrollar el Proyecto, esta Red define primeramente, un hito fundamental antes de continuar con el desarrollo del presente programa. Se definió y se ve como prioritaria la necesidad de realizar un análisis de Pre factibilidad del Negocio en esta instancia, el cual fundamentará sólidamente según sus resultados la razón de proseguir con un análisis más exhaustivo para proceder al Plan de Negocios de efecto Cinergia. Dichas actividades se entienden como precedentes, antes de entrar en la etapa de Implementación y desarrollo propio del emprendimiento.

Análisis de Pre factibilidad

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Estará a cargo de un Consultor Internacional, con amplia experiencia y formación en la temática audiovisual, cuyas actividades estarán especificadas en los Términos de referencia que correspondan, así como sus responsabilidades y productos entregables.

Los objetivos que se pretenden cumplir como resultado de la presente contratación incluyen los siguientes ítems:

- Elaboración de una guía de información necesaria en cada uno de los mercados que analizarán. Selección de los posibles colaboradores y recopilación del trabajo de cada uno de ellos.
- Realización de entrevistas que se consideren clave (o coordinación de las mismas con cada colaborador).
- Redacción de un documento a partir de informes de colaboradores e información recopilada personalmente.
- Presentación de distintas propuestas de implementación de acuerdo a las características detectadas en cada mercado.
- En la presentación del Informe final deberá explicitar claramente cuál es desde su punto de vista como profesional experto en la materia el resultado su análisis.
- Conocer en profundidad cada uno de los mercados cinematográficos analizados.
- Analizar y definir el producto o los productos que pueden desarrollar a partir de la experiencia en Uruguay
- Sentar las bases que les permita desarrollar un modelo de negocio en un futuro.

- Generalidades de mercado publicitario y aspectos legales (sobre todo el tema de adquisición de derechos de exhibición de películas). El presente punto debido a diferencias de base en la temática solicitada al consultor internacional, no se exige un profundo análisis sino una breve reseña del las características principales de estos temas los cuales serán ahondados fuertemente en la siguiente etapa. A diferencia del Plan de Negocios el Estudio de pre factibilidad no profundiza el análisis y diseño de estrategias, no da lineamientos para la puesta en marcha y la operación, no presenta los cuadros gerenciales, etc.

Las actividades que integran el presente trabajo se compone del análisis e investigación, un trabajo de campo con los beneficiarios y el análisis de las siguientes áreas del Negocio:

Resumen Ejecutivo

Introducción

Descripción/análisis de la industria

Análisis del mercado objetivo

Análisis de la competencia

Estrategia general y de comercialización

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Factibilidad técnica y plan de operaciones

Gerenciamiento, organización y recursos humanos

Recursos e inversiones

Factibilidad económica

Planes de desarrollo y planes de contingencia

Coordinador/Asesor

La red de proponentes de Efecto Cinergia entiende y recomienda la contratación de un responsable del Proyecto. Asimismo en los términos de referencia, se detallará el rol que cumplirá este consultor y sus referidas responsabilidades.

Los objetivos que se pretenden cumplir como resultado de la presente contratación incluyen los siguientes ítems:

- Conducir la presentación, ejecución, asesoramiento, comunicación de las actividades del proyecto, en coordinación con las instituciones, empresas participantes y consultores contratados.
- Asesorar, coordinar y supervisar el trabajo de los funcionarios que realicen actividades para el proyecto.
- Recoger y sistematizar información sobre las actividades y resultados del proyecto
- Asistir a los consultores externos, facilitándoles toda la información que les sea requerida para la elaboración de sus informes.

FINANCIACIÓN

El costo total del proyecto es de USD 14.000, a cofinanciar 60% por el programa PACC (de lo efectivamente gastado, siendo USD 8.400 el monto máximo de este aporte, sin cofinanciar impuestos descontables). El remanente surgirá de las empresas proponentes. Las empresas proponentes recibirán los aportes PACC contra la APROBACIÓN POR PARTE DE CADU+ICAU+PACC ó PACC (según sea meta 1 o 2 respectivamente) de los informes a entregar. La RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL con los consultores contratados será 100% de las empresas proponentes, y PACC no está obligado a desembolsar si los informes resultan insatisfactorios.

Sostenibilidad

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Bajo la modalidad de Franquicias o alguna otra forma de comercio similar que se ajuste a la etapa del ciclo de vida en que se encuentra Efecto Cinergia, penetrará en mercados pilotos, afianzándose, expandiéndose o descubriendo otros a medida que avanza la investigación planificada. Se entiende como factor clave de éxito, que la estrategia a desarrollar por la empresa este basada en un ganar-ganar. Por su parte, la experiencia nos demuestra que la viabilidad de éste tipo de proyectos, en su ejecución es mayormente posible cuando se inserta como "producto cultural", esto es incorporado a una concepción comercial, independiente al hecho de ofrecerse como un servicio. La gestión para su realización, también obedece a términos de disposición de recursos, por ello y para que sea factible éste proyecto, es necesario considerar un impulso promocional adoptando criterios comerciales. El patrocinio del estado, como precursor del impulso cultural, el retorno que brinda a los

Estrategia de Mitigación y riesgos

Riesgos Internos

Estrategias de negociación no adecuadas.

Inadecuada difusión del Producto.

Colaboradores no idóneos - Recopilación de información errónea.

Riesgos Externos

Baja identificación de sectores empresariales y sector público con el proyecto

Acciones de mitigación

Revisión de planes de Negociación.

Enfasis en los instrumentos de difusión. Consultorías para mejora de la gestión

Definición de Tdr y selección de consultores adecuados - Seguimiento de control

**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	La asociatividad busca potenciar las áreas comercial, marketing y operativa, integrando recursos complementarios, formandose integralmente para desarrollar una estrategia de expansión tanto nacional como extranjera.		
Productos			
1	Estudio de PreFactibilidad	Consultor Internacional Contratado	Informes correspondientes al Análisis de Pre factibilidad en los países de Venezuela, Perú, Ecuador y Centroamérica.
2	Plan de Negocios	Estudio de Factibilidad económica/financiero/ Estrategia de Marketing/Organización	Informe Final

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	consultorías internacionales Elaboracion de Informe Final, analizando la prefactibilidad del Proyecto. Dependiendo del resultado Positivo o Negativo condicionará el Plan de Negocios.	Contratación directa 4.000,00

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

1	Estudio de PreFactibilidad	Contratación de Consultor Internacional especializado en el sector audiovisual regional. Estudio de Prefactibilidad en los países seleccionados: Perú, Ecuador, Paraguay Venezuela y centroamérica como mercado genérico.	2	consultorías internacionales	Colaboradores del consultor Internacional que realizaran los Informes locales en los países meta.	Contratación Directa	3.000,00
			3	Movilidad y viáticos internacionales	#####	Contratación Directa	2.000,00

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Total Egresos	1.500	2.500	2.500	4.500			3.000					
Acumulado Egresos	1.500	4.000	6.500	11.000	11.000	11.000	14.000	14.000	14.000			

Ingresos												
Aporte PACC						6.600			1.800			
Aporte Beneficiarios	600	1.000	1.000	1.800			1.200					
	600	1000	1000	1800			1200					
Total ingresos	600	1.000	1.000	1.800		6.600	1.200					
Acumulado Ingresos	600	1.600	2.600	4.400	4.400	11.000	12.200	12.200	12.200	12.200		

Saldo Mes	-900	-1.500	-1.500	-2.700		6.600	-1.800					
Saldo en CAJA	-900	-2.400	-3.900	-6.600	-6.600		-1.800	-1.800	-1.800			

Acumulado Aporte PACC						6.600	6.600	6.600	8.400			
Acumulado Aporte Beneficiarios	600	1.600	2.600	4.400	4.400	4.400	5.600	5.600	5.600			

% aporte PACC						60%	54%	54%	60%			
% aporte Beneficiarios	100%	100%	100%	100%	100%	40%	46%	46%	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	6.600	79%	Análisis de Prefactibilidad	1. Informe de Prefactibilidad elaborado y entregado. 2. Contrato firmado entre los proponentes y los consultores, así como con el coordinador, incluyendo los TDR de cada caso. 3. Comprobantes de pago por concepto de honorarios de consultoría y del coordinador del proyecto, acompañado de certificados de contribuyente al día en DGI y BPS/CJPPU. 4. Comprobantes de pago por concepto de movilidad y viáticos. 5. En caso de que se contraten consultorías internacionales por parte de los proponentes o que los consultores subcontraten, comprobante de retención y pago del impuesto a las rentas de no residentes. 6. Declaración jurada en la que se especifique que no contaron con otros apoyos o fondos públicos en este proyecto. 7. Informe sobre participación financiera de cada empresa proponente en la partida privada para financiación del proyecto 8. Informes de misiones al exterior, especificando el aporte al Informe de Prefactibilidad.	10-2-10

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

	1.800	21%	Plan de Negocios	<p>1. El informe de análisis de prefactibilidad tiene que haber sido favorable y haberlo aprobado el comité de evaluación de proyectos (conformado por la CADU, el ICAU y el Programa PACC). Si se avanza en la fase de plan de negocios, propuesta firmada por las 3 empresas sobre mecanismo para compartir costos y beneficios del proyecto. 2. Plan de Negocio elaborado y entregado, aprobado por el PACC. 3. Contrato firmado con entre los proponentes y el consultor, incluyendo TDR. 4. Comprobantes de pago por concepto de honorarios de consultoría, acompañado de certificados de contribuyente al día en DGI y BPS/CJPPU. 5. En caso de que se contraten consultorías internacionales por parte de los proponentes o que los consultores subcontraten, comprobante de retención y pago del impuesto a las rentas de no residentes. 6. Declaración jurada en la que se especifique que no contaron con otros apoyos o fondos públicos en este proyecto.</p>	10-5-10
	8.400	100%	TOTAL		