

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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

<b>Nombre del Proyecto</b>	FORUM BRASIL 2008
<b>Breve descripción del Proyecto</b>	Se trata de una misión comercial al mercado para contenidos televisivos más importante de América Latina. El mercado concentra, durante 3 días, más de 1500 asistentes de 30 países, conferencias, seminarios y una oportunidad de bajos costos de acceso para insertar en la dinámica de mercados a un subsector del cluster audiovisual que, usualmente, no participa de estas instancias de negocios y vigilancia de tendencias.
<b>Conglomerado</b>	Audiovisuales
<b>Tipo de Proyecto</b>	Abierto
<b>Proponente/s</b>	Empresas del Grupo Gestor
<b>Responsable</b>	Pablo Arriola
<b>Teléfono/Celular</b>	7082174 - 099711024
<b>email</b>	<a href="mailto:pablo@oz.com.uy">pablo@oz.com.uy</a>
<b>Cargo</b>	Presidente de la Cámara Audiovisual del Uruguay (su directiva es el GGC). Director de OZ MEDIA
<b>Alineación con PRC</b>	La alineación con el PRC es muy alta. En particular se vincula con los apartados:6.3 (proyectos de redes orientadas al mercado) y 6.4 (posicionamiento internacional de los subsectores del audiovisual) en tanto constituye una iniciativa que plantea una misión comercial conjunta y un catálogo conjunto de las empresas participantes, a uno de los mercados más relevantes para contenidos de TV. A su vez, contribuye en la creación de capital social al establecerse la primera acción en red de empresas de este subsector.

<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha Finalización</b>	<b>Duración (meses)</b>
29/04/2008	30/06/2008	2

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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

<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>
14.228	8.537	5.691	
100%	60%	40%	

<b>Cédula de Identidad</b>	<b>Nombre</b>	<b>Dirección</b>	<b>En representación de</b>
26730061	Pablo Arriola	José Martí 3161/2	GRUPO OZ S.R.L

**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*

**OPORTUNIDAD**

El día 21 de febrero de 2008 el GGC del COP Cinematográfico - Audiovisual tomó conocimiento y trató una propuesta de la Cancillería respecto a realizar un encuentro empresarial uruguayo-brasileño de empresas del sector audiovisual en la ciudad de San Pablo, en oportunidad del estreno comercial de "El Baño del Papa". Los representantes del cluster recibieron con mucha expectativa el interés y la propuesta de la DPC y el consulado de generar ese evento. Sin embargo, plantearon que las fechas eran muy ajustadas y evaluaron que no era conveniente con estos plazos embarcarse en un proyecto de esta naturaleza. En particular expresaron que sería deseable separar esta actividad del circuito comercial de una película determinada y expresaron su interés de trabajar en coordinación con la DPC, el INA y demás instituciones, en preparar para los próximos meses una ronda de negocios en Brasil. En aquel entonces se mencionó la posibilidad de realizarla en articulación con la realización del FORUM BRASIL - MERCADO INTERNACIONAL DE TV en junio.

El FORUM BRASIL es el mercado internacional de TV más importante de América Latina. Reune más de 1500 asistentes de 30 países y constituye una excelente oportunidad, a bajos costos de transporte e inscripción, de generar vínculos, ensayar qué tipo de presencia es óptima en estos eventos internacionales y constituir un trampolín hacia proyectos más ambiciosos en un grupo de empresas del sector audiovisual uruguayo que no necesariamente son hoy las más dinámicas pero sí son las que enfrentan mayores retos y oportunidades de redespigamiento en contextos de convergencia tecnológica y digitalización.

## FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

---

### FUNDAMENTACIÓN

El proceso de convergencia digital, inicialmente tecnológico, abre el camino a nuevas audiencias y nuevos mercados a través de los canales temáticos ofrecidos por las plataformas digitales, por la televisión digital terrestre, por las televisiones de cable, por Internet o por los teléfonos móviles. El contenido es el valor central en esta nueva economía, y las plataformas que lo contienen el necesario vehículo de transmisión. La tecnología suele ir por delante de los usuarios de la misma y hoy la oferta de vías de distribución está muy por encima de las posibilidades de oferta de contenidos. Aquí está la clave del futuro de esta industria.

En el evento de referencia se concentran importantes representantes del sector a nivel mundial, cuyo contacto es crítico para el perfeccionamiento de los negocios y, además, constituye un escenario para vincularse, de primera mano, a las tendencias y buenas prácticas correspondientes a su utilización con la mayor eficacia y eficiencia.

Las empresas involucradas en esta misión no han asistido nunca, salvo contadas excepciones, a mercados internacionales de esta talla. Comenzar una estrategia de presencia en estos eventos, en forma conjunta y con un plan de trabajo colectivo como sustento, constituye una pieza clave en el refuerzo de la competitividad del subsector.

### ORGANIZACIÓN PARA LA EJECUCIÓN

El grupo de empresas que respondió manifestando su interés a la convocatoria abierta que a través del facilitador realizó el GGC, se ha organizado mediante reuniones, contactos permanentes, la designación de Pablo Arriola como cabeza de misión por el lado privado y el apoyo del facilitador para la consecución de las acciones correspondientes a la ejecución de esta misión. Concretamente, el grupo ha elaborado un catálogo común para presentación de las empresas y sus productos, un DVD común que constituye un reel conjunto de producción audiovisual, se han inscripto en el mercado de referencia, negociando colectiva y exitosamente el costo de un stand, han comprado los pasajes y cuentan con las reservas hoteleras realizadas.

Por su parte, a través de la Cancillería se han logrado apoyos estratégicos para reforzar a esta misión. Así, las dos cónsules uruguayas en la ciudad de San Pablo han realizado los trámites correspondientes para la realización de un encuentro de las empresas de la misión y empresas brasileras y extranjeras participantes del evento de referencia. Por otro lado, la jefa del departamento económico-comercial de la embajada de Uruguay en Brasilia volará a la ciudad de San Pablo para trabajar durante el evento junto con las empresas uruguayas.

Finalmente, el grupo viaja con el apoyo del INA, el Ministerio de Turismo y Uruguay XXI. Este apoyo no ha implicado desembolsos para los organismos mencionados que, además, están presentes en el catálogo que las empresas llevan a la misión, en el entendido que esa presencia refuerza al material (las empresas no solicitaron ninguna contrapartida para esta presencia).

Una vez verificadas las inscripciones, las empresas desarrollan contactos con sus pares inscriptas en el evento para coordinar reuniones de trabajo con la antelación necesaria.

El grupo ha acordado la realización de una devolución de lo aprendido, difundiendo buenas prácticas al resto del cluster una vez hayan retornado de la misión. Además, comparten la convicción de profundizar esta estrategia de presencia colectiva en los mercados internacionales.

## FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

---

### BENEFICIARIOS

Los beneficiarios directos son las 8 empresas participantes del proyecto. Los beneficiarios indirectos serán las empresas e instituciones del cluster que participen de las instancias de devolución.

### FINANCIAMIENTO

Por tratarse de un proyecto de redes orientadas al mercado, íntimamente ligado a las propuestas del Plan de Refuerzo de la Competitividad del Cluster Audiovisual, el mismo será cofinanciado en un 60% -sesenta por ciento- con aporte PACC y 40% con aporte de las empresas participantes. Debido a los tiempos para desembolso PACC y los requisitos de pagos enfrentados, las empresas han adelantado los pagos a proveedores correspondientes a esta misión (catálogos, aéreo, hotelería, tasas, inscripciones y stand).

### SITUACIÓN ESPERADA AL FINAL DEL PROYECTO

Se espera que todos los miembros de la misión recojan información actualizada sobre las tendencias de los mercados internacionales, la forma de presentación en ellos, las mejores prácticas para el desarrollo de contactos comerciales, así como una visión crítica de su propia situación para poder planificar estrategias de mejora de la competitividad. A su vez, a través de las instancias de devolución, este conocimiento derramará al resto del tejido del cluster.

Por otro lado, la experiencia compartida permitirá fortalecer la convicción de pertinencia de estas acciones en forma colectiva, permitiendo avanzar hacia instancias más ambiciosas y de mayor costo (pero también de mayores oportunidades de negocio y aprendizaje), motivando a un grupo empresarial tradicionalmente ligado al mercado interno a repensarse en función del mercado mundial.

### SOSTENIBILIDAD

Evidentemente, como los pagos correspondientes a esta misión ya fueron realizados, la sostenibilidad de la misma pasa por el análisis de sostenibilidad de la propia línea de inserción internacional que se está comenzando a explorar por parte de este grupo de empresas. Para ello, son cuatro los argumentos de sostenibilidad que se exponen:

- 1.- El propio resultado de este primer evento. Un resultado positivo en el evento de referencia potenciará la convicción de las empresas participantes de continuar en el camino que han comenzado, y contagiará a nuevas empresas para unirse a ese sendero.
- 2.- La planificación en mayores horizontes. El acceso a mercados más lejanos, más complejos y más costosos puede significar dificultades de disponibilidad financiera para las empresas si tienen que adelantar el 100% de los costos. Esto puede solucionarse con una planificación con mayor antelación, el establecimiento de metas tempranas para desembolsos PACC y el alisamiento de los desembolsos de las empresas en el tiempo.
- 3.- Film Commission & Promotion. Esta estructura dispondrá de una serie de ayudas y soportes en determinados mercados internacionales que continuará la contribución hacia este subsector.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

4.- Otros fondos. Instituciones como Uruguay XXI o el propio fondo que manejará el ICAU fruto de la Ley de Cine y Audiovisual están interesados en apoyar las actividades del cluster audiovisual. En esta primera experiencia ya se han realizado los contactos pertinentes (sin solicitud de financiación en esta oportunidad) como para comenzar ese sendero de trabajo conjunto.

RIESGOS Y MITIGACIÓN

Un riesgo importante tiene que ver con los desembolsos PACC, en un contexto en el que no hay total certidumbre respecto a la posibilidad de desembolso entre el 20 y 30 de junio. Esta operación ha implicado que las empresas liberaron cheques diferidos a 30 días para la realización de algunos pagos. Por tratarse de empresas pequeñas esto puede significar alguna fragilidad financiera. En este sentido, se han desarrollado todos los contactos posibles para minimizar dicha posibilidad.

Por otra parte, durante el proceso de avance de este proyecto cuatro empresas se bajaron de la iniciativa: algunas por problemas financieros, otras por inconvenientes de agenda y otras por entender que estaban involucradas en un proceso de cambio de imagen institucional y sería apresurado presentarse internacionalmente sin ese aspecto resuelto. Esto ha planteado, para las empresas participantes, la situación de soportar algunos costos extra en relación a lo inicialmente planificado. Hacia adelante, debe elaborarse un protocolo para este tipo de acciones conjuntas, que sea firmado al comienzo de las acciones para salvaguardar el funcionamiento financiero y delimitación de responsabilidades del grupo que continúa adelante.

**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	Apoyar y viabilizar las iniciativas de red orientadas hacia el conocimiento de mercados, la vigilancia de tendencias y la comercialización		
<b>Productos</b>			
1	Comenzar la inserción internacional conjunta en una misión comercial en el mercado FORUM BRASIL	Asistencia al evento de referencia	Pasajes y constancias documentadas de inscripción y participación
2	Difundir las buenas prácticas aprendidas hacia el resto del sector	Desarrollo de acciones de devolución hacia el conjunto del cluster	Convocatoria y realización documentada de reunión de trabajo y muestra de materiales traídos desde Forum Brasil

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)
			Tareas del facilitador para obtener y difundir la información, así como formar	1	Otros		
			Elaboración de catálogo conjunto	1	Otros	Diseño gráfico del catálogo. Las empresas adelantan el 50% del costo en efectivo y el otro 50% en cheque diferido a 30 días	Selección entre 2 presupuestos  <a href="#">1.488,00</a>
				2	Otros	Imprenta. 1500 catálogos de 40 páginas. Los participantes adelantan el 50% en efectivo y el otro 50% en cheque diferido a 30 días	Las empresas de diseño gráfico consultadas sugirieron una imprenta para el trabajo  <a href="#">4.332,00</a>

PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS  
Y CADENAS PRODUCTIVAS



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

1	Comenzar la inserción internacional conjunta en una misión comercial en el mercado FORUM BRASIL	Inscribir asistentes y adquirir stand	1	Otros	En la compra del stand se negoció la inclusión de las acreditaciones necesarias. Las empresas adelantan el 100% del costo en efectivo.	Pago por giro bancario (INVOICE)	<a href="#">4.000,00</a>
			2	Costo financiero	Tasa BROU por el giro más el SWISS correspondiente	Una de las empresas realiza el giro bancario	<a href="#">35,00</a>
			Compra de pasajes y tasas aeroportuarias, reservas hoteleras y transfer in/out	1	Movilidad y viáticos internacionales	Pasajes, tasas aeroportuarias, hoteles, transfer in/out, viáticos facilitador. Las empresas adelantan el 100% del costo en efectivo	Las empresas seleccionaron un agente mayorista.



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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

**Flujo de fondos**

Período utilizado	Quincena
-------------------	----------

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

	29/04/2008	13/05/08	27/05/08	10/06/08	24/06/08	30/06/08							
	####	05/08	05/08	06/08	06/08	06/08	07/08	07/08	07/08	07/08	07/08	07/08	07/08
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Egresos</b>													
Tareas del facilitador para obtener y difundir la información, así como formar al grupo interesado													
Elaboración de catálogo conjunto			1164		1164								
Inscribir asistentes y adquirir stand			4064										
Compra de pasajes y tasas aeroportuarias, reservas hoteleras y transfer in/out			1446,8										
Incorporar al facilitador en la misión			302,4										
Convocatoria y desarrollo de la devolución													
<b>Total Egresos</b>			<b>6.977</b>		<b>1.164</b>								
Acumulado Egresos			6.977	6.977	8.141	8.141							

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



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

<b>Ingresos</b>												
Otros aportes públicos												
Aporte PACC					8.537							
Aporte Beneficiarios		4.527		1.164								
Catálogo		1164		1164								
Inscripción y Stand		1614										
Pasajes y hoteles		1446,8										
Viáticos facilitador		302,4										
<b>Total ingresos</b>		<b>4.527</b>		<b>1.164</b>								
Acumulado Ingresos		4.527	4.527	5.691	5.691	5.691						

<b>Saldo Quincena</b>		<b>-2.450</b>										
<b>Saldo en CAJA</b>		<b>-2.450</b>	<b>-2.450</b>	<b>-2.450</b>	<b>-2.450</b>							

Acumulado Aporte <b>PACC</b>					8.537							
Acumulado Aporte <b>Beneficiarios</b>		4.527	4.527	5.691	5.691							

% aporte PACC					<b>60%</b>							
% aporte Beneficiarios	100%	100%	100%	100%	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	8.537	100%	. Catalogo común de empresas y productos	Comprobantes de gastos y presentación del catalogo	30-6-08
			. Participación conjunta en el Forum / Encuentro empresarial	Comprobantes de la inscripción, gastos por instalación del stand, documentación gráfica de la participación	
			. Presentación de informe y realización de taller de difusión.	Informe de actividades aprobado por la directiva de la Cámara. Facturas por recepción de viaticos del facilitador.	
<b>8.537</b>		<b>100%</b>	<b>TOTAL</b>		