

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Nombre del Proyecto	COLECTIVO CELESTE_Posicionamiento de Marcas de Diseño de Autor Uruguayo en Brasil. 2010_13133
Breve descripción del Proyecto	El proyecto propone la presentación, difusión y comercialización en el exterior de marcas de diseño de autor uruguayo de alto valor agregado en indumentaria y accesorios. Para ello, cuatro empresas de diseño de autor y una de representación comercial en diseño unen sus esfuerzos para el abordaje del mercado inicialmente de SP y más adelante en otras ciudades de Brasil como RJ, POA y BH. El proyecto plantea la creación de imagen institucional del colectivo y la realización de materiales de promoción conjunta para dar soporte a las acciones de comercialización a llevar adelante a partir de Enero de 2011. Se prevé realizar un estudio de mercado en SP; montar un corner en una tienda multimarca de diseño de autor para venta directa al público de productos del colectivo y realizar varias misiones comerciales para sondear otros mercados y acceder a diversas tiendas multimarcas de diseño de autor con la futura colección de Verano 2011-2012. Se espera lograr las primeras ventas, permitiendo así dar los primeros pasos de internacionalización, al tiempo que se logra la apertura, para el diseño de indumentaria y accesorios uruguayos, de uno de los mercados más importantes de LATAM.
Conglomerado	Diseño
Tipo de Proyecto	Cerrado
Proponente/s	Estudio Couture Ana Inés Piriz (IN.USE) Benitez Lucía y de León Lucrecia (LAUREL) Las Zapateras S.R.L. (Galú) Noclon S.R.L.
Proponente/s	Estudio Couture
Responsable	Mónica Zanocchi / Estudio Couture
Teléfono/Celular	2711 2551 / 094 28 8787
email	mzanocchi@gmail.com
Cargo	Representante Comercial
Alineación con PRC	Alineado con los puntos A, B y C del Plan Estratégico del Cluster de Diseño (Junio 2009): A - Desarrollo de nuevos negocios e internacionalización de las empresas: Generación de nuevos proyectos de desarrollo de productos, servicios y acciones comerciales, con un perfil innovador, tanto en el contexto local como internacional, orientados a: (en particular con los puntos: (i) integración del sector en cadenas productivas como una herramienta de competencia estratégica y (v) promover la asociatividad empresarial). B - Fortalecimiento de capacidades profesionales, empresariales e institucionales: implementación de acciones tendientes a: (ii) soporte para el desarrollo de capacidades de gerenciamiento y comercialización de los negocios de diseño; (iii) aumento de volúmen de proyectos para generar expertises asociados; y (iv) promoción del diseño asociados a sectores estratégicos como estrategia de especialización top-down. C - Fomento de la Cultura del Diseño: Construcción de un ambiente fértil para inserción del diseño en el contexto económico cultural.

Fecha de Inicio	Fecha Finalización	Duración (meses)
01/01/2011	01/08/2011	7

Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC	60%		
Costo total previsto	Aporte PACC	Aporte Beneficiarios	Otros aportes
35.850	21.510	14.340	
100%	60%	40%	

Cédula de Identidad	Nombre	Dirección	En representación de
4816514-1	Mónica Zanocchi	Maggiolo 488	Estudio Couture
2814242-6	Ana Inés Piriz	2 de Mayo 1530	Ana Inés Piriz (IN.USE)
3960468-1	Lucrecia de León	Juan Ramón Gómez 2574	Benitez Lucía y de León Lucrecia (LAUREL)
2947816-9	Carolina Poradosú	Av. Italia 6201 Edificio INGENIO Oficina 6	Las Zapateras S.R.L. (Galú)
1883179-8	Fernando Escuder	25 de Mayo 280	Noclon 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

La entrada al mercado de San Pablo, Porto Alegre, Rio de Janeiro y Belo Horizonte significa una gran oportunidad para las empresas de diseño de indumentaria, ya que estas ciudades son la más pujantes capitales de la moda en Brasil. La posibilidad de que un conjunto de empresas de diseño de autor trabajen de manera conjunta permitirá lograr mejores condiciones de acceso a estos mercados. A continuación, se acercan algunos datos ilustrativos del mercado de San Pablo, tomados de Luminosidade, empresa del empresario Paulo Borges, responsable de la organización de grandes eventos de la moda brasilera como Sao Paulo Fashion Week y Fashion Rio, entre otros:

"La industria de la moda de Brasil reúne a 30.000 empresas, mueve US\$ 50 mil millones por año y da empleo a 1.7 millones de brasileños. Hoy es uno de los principales sectores que deben recibir atención por parte del gobierno federal para crear empleos e inversiones, que representan el 17% del PIB en la industria manufacturera en el país.

Hace 10 años, Brasil había cuatro cursos de nivel superior de la moda. Hoy hay más de 150 cursos superiores de estudio de moda.

Ofertas de empleo en el segmento de prendas de vestir creció en un promedio del 5% anual en la última década.

Más de la mitad de todos los locales de venta al por menor del país se concentran en San Pablo. Para la industria de centros comerciales, las ventas anuales equivalen a R\$ 9,6 mil millones."

OBJETIVO GENERAL

El objetivo general del proyecto es la presentación, difusión y comercialización en el exterior de marcas de diseño de autor uruguayo de alto valor agregado. El proyecto Colectivo Celeste busca coordinar y potenciar la asociación de cuatro empresas de diseño de autor y una de representación comercial de diseño proponiendo una nueva vía de comercialización de productos de diseño de indumentaria y accesorios uruguayo en Brasil, al tiempo que aporta en el desarrollo de la cultura de Diseño uruguayo fuera de fronteras.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Se plantean los siguientes objetivos específicos:

- Creación de imagen institucional del colectivo y materiales de promoción conjunta para dar soporte a las acciones de comercialización.
- Lograr un acercamiento al mercado objetivo y las primeras ventas de indumentaria y accesorios a través de la realización de un estudio de mercado, la participación en tiendas multimarcas de diseño de autor locales y la realización de misiones comerciales.

FUNDAMENTACIÓN DE ACCIONES PREVISTAS Y COSTOS ASOCIADOS

Para comenzar, cinco empresas integrarán dicho colectivo; más adelante, según los resultados y los avances obtenidos, el colectivo se ampliará a través de la incorporación de otras marcas (según parámetros pre-establecidos).

Se parte de la base de que cinco empresas juntas y sumando esfuerzos, experiencias y compartiendo saberes generan mejores condiciones para la internacionalización, se espera llegar más lejos que si cada una de ellas trabaja aisladamente. Es la primer oportunidad en la cual estas cinco empresas trabajarán de manera conjunta alineadas bajo la mirada de incrementar sus ventas a través de la difusión del diseño uruguayo.

Se prevé realizar las siguientes acciones:

- Desarrollo de la imagen institucional del colectivo y de materiales de promoción conjunta. El costo asociado a este rubro es de u\$s 12.000
- Apoyo para el desarrollo de colecciones de internacionalización. Para ello se cofinanciará los materiales para el desarrollo de las colecciones de las empresas del colectivo para INVIERNO 2011 y VERANO 2011-2012. El costo asociado a este rubro es de u\$s 6.000
- Realización de acciones comerciales en San Pablo, Porto Alegre y Rio de Janeiro, según el siguiente cronograma:
 - 1) Visita al Salón Casa Moda y estudio de mercado en ENERO de 2011. El costo asociado a este rubro es de u\$s 1.220
 - 2) Posicionamiento de colectivo celeste en San Pablo a través de la constitución de un punto de venta permanente en un corner de la tienda multimarca de diseño de autor de Fernanda Yamamoto en MARZO de 2011. Ello implica un brindis lanzamiento, la gestión de prensa y el armado del espacio, más un rubro de imprevistos inicialmente considerado para costos de traslados e impuestos de las colecciones desarrolladas. El costo asociado a este rubro es de u\$s 10.500.
 - 3) Entre JUNIO y JULIO de 2011 se espera realizar tres misiones comerciales con el fin de confirmar ventas al mercado objetivo. Estas misiones serán llevadas adelante por la Representante Comercial del colectivo celeste. El costo asociado a este rubro es de u\$s 3.800

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

ORGANIZACIÓN PARA LA EJECUCIÓN

El colectivo asocia a cinco empresas de diseño: cuatro marcas de indumentaria y accesorios de diseño de autor y una empresa de representación comercial de diseño:

Marcas:

- o Laurel (diseño de accesorios)
- o Galú (diseño de calzado)
- o IN.USE (diseño de indumentaria)
- o Ana Livni (diseño de indumentaria)

Cada marca se compromete a cumplir con las siguientes responsabilidades:

- Desarrollo de muestrarios de las colecciones
- Cumplir con lo prometido
- Entrega de la información requerida por el agente en tiempo y forma
- Conseguir los datos requeridos para la exportación de sus productos
- Cumplir los plazos establecidos para las producciones agendadas
- Entregar los productos con el nivel de calidad requerido y estipulado por el colectivo

Representante Comercial:

Estudio Couture | Responsable: Monica Zanocchi

Se compromete con las siguientes responsabilidades:

- Ser la cara visible del colectivo ante los cliente y responder por él
- Realizar los estudios de mercado para detectar las posibles tiendas para vender por mayor y diferentes oportunidades comerciales
- Contactar a los compradores
- Promover y vender todas las marcas del colectivo
- Generar lazos de confianza con los compradores
- Hacer las gestiones comerciales que se requieran

Ambas partes:

- Asistir a la reuniones de coordinación y participar activamente del armado y seguimiento del proyecto
- Aportar económicamente lo que le corresponda en el tiempo estipulado
- Participar activamente de la resolución de los temas referentes a comercio exterior
- Acatar las resoluciones tomadas en las reuniones de coordinación del colectivo en el caso de no asistir a las mismas

BENEFICIARIOS

Directamente, todas las empresas involucradas en el colectivo.

Indirectamente, los diseñadores de indumentaria uruguayos dado que se potencia internacionalmente la imagen del diseño y producción nacional.

FINANCIAMIENTO

Los costos asociados a este proyecto serán cofinanciados de la siguiente manera: 60% Programa PACC, 40% los beneficiarios.

Cada integrante del colectivo deberá autofinanciar los rubros detallados para posteriormente recibir la contraparte correspondiente.

SITUACIÓN ESPERADA A LA TERMINACIÓN DEL PROYECTO

A la fecha de culminación del proyecto se espera haber vendido para la temporada de invierno 2011, en la tienda de FY un valor de ventas de al menos u\$s 6.000 en productos del colectivo. Asimismo, se espera que las cuatro empresas de indumentaria y accesorios hayan logrado vender productos de su colecciones de VERANO 2011-2012 en al menos 3 tiendas en Brasil por un valor en el entorno de u\$s 15.000. Se espera contar con información valiosa de mercado para el abordaje del INVIERNO 2012 y haber visitado al menos 15 potenciales clientes en Brasil.

SOSTENIBILIDAD

Se espera lograr las primeras ventas del colectivo que permitan dar continuidad en el tiempo a la iniciativa. Se espera que el pasar de las temporadas permita incrementar los clientes y puntos de venta así como la facturación del colectivo y de cada una de las empresas que lo componen.

A su vez, y en la medida que se cumplan los objetivos, se buscará ampliar el mercado a otros países e invitar a más marcas a formar parte del colectivo. Para esta instancia se prevé que exista un ámbito del Colectivo (integrado por los fundadores) que continúe participando en las decisiones estratégicas.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

RIESGOS Y MITIGACIÓN

Respecto al producto:

- Que no sea atractivo para el mercado
- Que los precios no estén acordes al mercado
- Que ante una venta más grande que lo esperado, las marcas no puedan responder
- Que ante el incumplimiento de entrega en tiempo y forma de una de las marcas, la imagen del Colectivo se vea perjudicada

Para mitigar estos riesgos se hará respectivamente:

- Estudio de mercado y adaptación de producto (sin pérdida de identidad) en caso de ser necesario
- Reducción de márgenes inicialmente y cambio de estrategia comercial (replantear donde se produce, ampliar el volumen de venta, etc)
- Acuerdo interno entre las partes donde se prevén los descuentos que se realizarán en caso de incumplimiento - esto correrá por parte de las marcas-.

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 Presentación, difusión y comercialización en el exterior de marcas de indumentaria de diseño de autor uruguayo de alto valor agregado.			
Productos			
1	Materiales de promoción conjunta	Se cuenta con una imagen institucional, con impreso institucional, y demás materiales de apoyo comercial del colectivo. Se cuenta con una página web del colectivo con fotos y actualizada por colecciones de cada empresa miembro del colectivo y con un blog institucional del mismo. Para la colección de VERANO 2011-2012 se cuenta con un catálogo de productos innovador acompañado de un soporte digital de las alternativas de productos de las marcas.	Imágen institucional desarrollada y diversos materiales de promoción impresos (prueba física). Página web del colectivo y blog operativos, funcionando y actualizados.
2	Desarrollo de colecciones	Colecciones de cada una de las marcas del colectivo desarrolladas. Colecciones de INVIERNO 2011 para venta en tienda "FY Convida" y para VERANO 2011-2012.	Colecciones de las marcas verificadas por Estudio Couture acordes al mercado de San Pablo para INVIERNO 2011 y VERANO 2011-2012.
3	Acciones comerciales	Estudio de mercado realizado. Lanzamiento del corner en tienda de "FY Convida" realizado con colecciones de INVIERNO 2011 de las marcas del colectivo. Misiones comerciales para venta de colecciones de VERANO 2011-2012 realizadas. Se cuenta con información valiosa de mercado de Brasil para productos de indumentaria y accesorios de diseño de autor.	Informe de estudio de mercado realizado por Estudio Couture y validado por cada uno de los socios del colectivo. Materiales y artículos de prensa de lanzamiento del corner del colectivo en tienda de "FY Convida". Para la temporada de INVIERNO 2011 se comercializaron directamente al público en la tienda de FY un valor de ventas de al menos u\$s 6.000 en productos del colectivo. Para la temporada de VERANO 2011-2012 las cuatro empresas de indumentaria y accesorios lograron vender productos de su colecciones en al menos 3 tiendas en Brasil por un valor de al menos u\$s 15.000. Se cuenta con un informe detallado de los clientes en Brasil con el perfil de productos y precios de al menos 15 potenciales clientes de diseño de autor en 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)	
1	Materiales de promoción conjunta	1	Desarrollo de imagen institucional y materiales de identidad corporativa	1	Consultorías Nacionales	Diseño y desarrollo de imagen institucional (logo) y materiales de identidad corporativa (tarjetas personales, impreso institucional, etc.).	2.000,00	
				2	Insumos	Impresión de tarjetas personales e impreso institucional.	1.000,00	
				3	Consultorías Nacionales	Diseño página web y blog institucional de Colectivo Celeste	1.000,00	
				4	Consultorías Nacionales	Producción y desarrollo de catálogo conjunto. Desarrollo de materiales digitales.	Para acciones comerciales de VERANO 2011-2012.	4.000,00
				5	Consultorías Nacionales	Producción de contenidos institucionales para materiales impresos, web, blog y facebook. Incluye difusión en prensa y actualización de contenidos en dichas plataformas	4.000,00	
2	Desarrollo de colecciones	1	Materiales para muestrarios de colección de internacionalización.	1	Insumos	Materiales para muestrarios INVIERNO 2011	3.000,00	
				2	Insumos	Materiales para muestrarios VERANO 2011-2012	3.000,00	

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

3 Acciones comerciales	1	Visita a Salón Casa Moda y estudio de mercado. ENERO 2011	1	Movilidad y viáticos internacionales	Pasaje a San Pablo (1 persona)		600.00
			2	Movilidad y viáticos internacionales	Estadía, viáticos y traslados (1 persona x 5 días)	1 persona x 5 noches en base a un valor fijo de u\$s 150/ noche	750.00
	2	Posicionamiento y venta directa en tienda de Fernanda Yamamoto -"FY Convida"- para INVIERNO 2011 - MARZO 2011	1	Otros	Armado de corner de Colectivo Celeste en "FY Convida"		1.000.00
			2	Otros	Brindis de lanzamiento del corner de Colectivo Celeste.		1.500.00
			3	Otros	Asesoría de prensa para brindis de lanzamiento del corner Colectivo Celeste en "FY Convida"		1.000.00
			4	Movilidad y viáticos internacionales	Pasajes para lanzamiento de corner de Colectivo Celeste en FY Convida	5 personas (1 por empresa)	2.500.00
			5	Movilidad y viáticos internacionales	Estadía y viáticos para lanzamiento de corner de Colectivo Celeste en FY Convida	5 personas x 5 noches en base a un valor fijo de u\$s 150/ noche	3.750.00
			6	Otros	Imprevistos		3.000.00
	3	Misiones comerciales para venta de colecciones de VERANO 2011-2012. (Tres misiones comerciales entre JUNIO y JULIO 2011)	1	Movilidad y viáticos internacionales	Pasajes para 3 misiones comerciales para una persona		1.500.00
			2	Movilidad y viáticos internacionales	Estadía y viáticos para 3 misiones comerciales para una persona por 5 días de estadía.	1 persona x 5 noches x 3 misiones en base a un valor fijo de u\$s 150/ noche	2.250.00

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.

		% del total PACC	Metas por Desembolso	Verificadores	Fecha Estimada
1	5.710	27%	Imágen institucional desarrollada y materiales de identidad corporativa desarrollados. Desarrollo página web y blog. Consultoría en comunicación en desarrollo. Colecciones de INVIERNO 2011 desarrolladas (cada una de las 4 marcas del colectivo). Visita a Salón Casa Moda y estudio de mercado en San Pablo realizados.	Comprobantes por desarrollo de imágen institucional y materiales de identidad corporativa. Comprobantes por desarrollo de página web y blog. Comprobantes por consultoría de comunicación y presentación de materiales generados por el área de comunicación. Comprobantes por compras de materiales para desarrollo de las colecciones de INVIERNO 2011 de cada una de las 4 marcas del colectivo. Comprobantes de pasaje y viáticos por visita a San Pablo. Informe de Salón Casa Moda y estudio de mercado de San Pablo validado por el colectivo.	28-2-11
2	10.150	47%	Colecciones de VERANO 2011-2012 desarrolladas (cada una de las 4 marcas del colectivo). Lanzamiento de corner del colectivo en tienda de "FY Convida" desarrollado. Consultoría en comunicación en desarrollo.	Comprobantes por compras de materiales para desarrollo de las colecciones de VERANO 2011-2012 de cada una de las 4 marcas del colectivo. Comprobantes por lanzamiento del corner del colectivo en "FY Convida" (armado del corner, brindis, asesoría de prensa). Comprobantes de pasajes y viáticos por asistencia de un representante de cada empresa en lanzamiento del corner del colectivo en "FY Convida". Informe y fotos del evento de lanzamiento validado por los 5 socios del colectivo. Comprobantes por consultoría de comunicación y presentación de materiales generados por el área de comunicación.	30-4-11
3	4.601	21%	Catálogo conjunto del colectivo para VERANO 2011-2012 realizado. Consultoría en comunicación en desarrollo.	Comprobantes por desarrollo del catálogo conjunto de VERANO 2011-2012. Comprobantes por consultoría de comunicación y presentación de materiales generados por el área de comunicación.	30-6-11
4	1.049	5%	Tres misiones comerciales a Brasil realizadas.	Comprobantes de pasajes y viáticos por misiones realizadas. Informe de cada una de las misiones validado por los socios del colectivo.	31-7-11
21.510		100%	TOTAL		