



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Nombre del Proyecto	Muebles con Maderas Nacionales para Sao Paulo. Nro. 2011/10233
Breve descripción del Proyecto	El proyecto plantea el desarrollo del mercado de Sao Paulo para muebles de diseño de autor con maderas nacionales reforestadas certificadas y contemplando las prácticas de desarrollo sustentable. Para ello, se plantea una primera etapa de investigación del mercado en destino con fin de orientar una segunda etapa de prototipado y una tercera etapa de acciones comerciales en Sao Paulo. El proyecto incluye la generación de materiales de promoción para las acciones comerciales.
Conglomerado	Diseño
Tipo de Proyecto	Cerrado
Proponente/s	Menini Licio Agustín y Nicola Piriz Carlo Vincci (Diseño mobiliario) Andrés Parravicini Urufor S.A.
Responsable	Agustín Menini / Carlo Nicola
Teléfono/Celular	099 22 56 42 / 099 500 715
email	agustin.menini@gmail.com / carlo.v.nicola@gmail.com
Cargo	Director
Alineación con PRC	Alineado con el punto A del Plan Estratégico del Conglomerado de Diseño (de 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; (iii) generación de programas de intervención comercial proactiva, tanto a través de estudios de mercado como de misiones comerciales; y (v) promover la asociatividad empresarial). Se entiende que el proyecto responde a la línea estratégica de diseño de autor, ya que se apunta al desarrollo, fabricación y comercialización de productos de alto valor agregado, desarrollados para bajas producciones y con alta carga estética. Al mismo tiempo, el emprendimiento apunta a un mercado de nicho en el exterior.

Fecha de Inicio	Fecha Finalización	Duración (meses)
01/09/2011	01/05/2012	#¿NOMBRE?

Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC	60%		
Costo total previsto	Aporte PACC	Aporte Beneficiarios	Otros aportes
11.285	6.771	4.514	
100%	60%	40%	

Cédula de Identidad	Nombre	Dirección	En representación de
3065759-8	Carlo Nicola	Soriano 1328 apto. 104 – Montevideo	Menini Licio Agustín y Nicola Piriz Carlo Vincci (Diseño)
1853253-5	Andrés Parravicini	Domingo Aramburú 1416 esq. San Martín	Andrés Parravicini
2919969-6	Nicolas Otegui	Rbla. Baltasar Brum 2819	Urufor S.A.

Resumen Ejecutivo

Explicar 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 proyecto apunta a fortalecer una cadena vertical de producción nacional de muebles de diseño de autor. La posibilidad del aporte de maderas nacionales de URUFOR, de diseño de autor nacional, junto con la fabricación local de una línea de muebles de autor basado en conceptos de sustentabilidad, incrementa el atractivo de internacionalización en los mercados regionales. El primer esfuerzo de comercialización regional se orienta al mercado de Sao Paulo.

Objetivo:

El proyecto plantea el desarrollo del mercado de Sao Paulo para muebles de diseño de autor con maderas nacionales reforestadas certificadas y contemplando las prácticas de desarrollo sustentable. Para ello, se plantea una primera etapa de investigación del mercado en destino con fin de orientar una segunda etapa de prototipado y una tercera etapa de acciones comerciales en Sao Paulo. El proyecto incluye la generación de materiales de promoción para las acciones comerciales.

Acciones previstas:

1) Investigación de mercado en Sao Paulo, incluye relevamiento de: puntos de venta, clientes potenciales, competidores existentes (tanto locales como internacionales), precios y canales posibles de distribución local.

2) Generación de productos (orientados al mercado de Sao Paulo) tomando como base la investigación realizada: (i) relevamiento de materiales de plaza para acompañar las maderas de URUFOR en los desarrollos; (ii) conceptualización del diseño; (iii) diseño de productos, línea de 8 productos de diseño de autor (bocetos, evaluación técnica, ensayos formales, carpeta técnica); (iv) desarrollo de prototipos; (v) testeo productivo y ajustes

3) Acciones comerciales en el mercado de destino: (i) materiales de promoción; (ii) misión comercial a Sao Paulo.

Organización para la ejecución:

Se prevé acciones de coordinación entre las empresas proponentes para el desarrollo de la línea de muebles.

Beneficiarios:

Los beneficiarios directos son los proponentes.

Situación esperada a la terminación del proyecto

Se logró la apertura del mercado brasilero y se generaron contactos comerciales para su comercialización (al menos 10 visitas a clientes potenciales). Se concretaron ventas en Sao Paulo (al menos 2 operaciones concretadas y por un valor aproximado de u\$s10.000) y se capitalizó la experiencia para comercializar en la región y en el Uruguay. Se promocionaron las bondades del trabajo con maderas nacionales y se difunde la experiencia a nivel de talleres, carpinterías y otras empresas de diseño de autor en muebles con maderas nacionales certificadas (al menos un evento de difusión de la experiencia con los diseñadores, talleres y carpinterías e interesados en el trabajo de muebles con maderas nacionales).

Asimismo, se exploran posibilidades de exportar servicios de diseño a empresas fabricantes de muebles de Brasil.

Sostenibilidad:

Se espera que este proyecto genere oportunidades concretas de negocios entre diseñadores y proveedores de maderas nacionales para destino de muebles con destino la exportación. En este sentido, la integración entre los proponentes en este proyecto, se entiende como un paso necesario y fundamental.

Comunicaciones:

a) En cualquier comunicación pública (conferencias, seminarios, prensa, etc.) donde se haga referencia al proyecto, el beneficiario se compromete a comunicar el apoyo obtenido por el Conglomerado de Diseño y la Cámara de Diseño de Uruguay. Se utilizará el siguiente texto: "Este proyecto cuenta con el apoyo del Conglomerado de Diseño en el marco del Programa PACC (APT - OPP) y de la Cámara de Diseño de Uruguay. El Conglomerado de Diseño es un espacio de encuentro, coordinación, planificación y ejecución de acciones estratégicas públicas-privadas. El Conglomerado está constituido formalmente por la Cámara de Diseño de Uruguay (CDU); la Dirección Nacional de Industrias (DNI) del Ministerio de Industria Energía y Minería (MIEM); el Departamento de Industrias Creativas (DICREA) del Ministerio de Educación y Cultura (MEC) y los Institutos de Formación vinculados al diseño como la Escuela Universitaria Centro de Diseño, Universitario BIOS, Universidad ORT, Universidad de la Empresa (UDE), Instituto Strasser, Pablo Gimenez Escuela Integral de Diseño y Escuela de Diseño Peter Hamers. Por más información visite : www.designuy.com

b) El beneficiario se compromete a colocar en su página Web el logo proporcionado por el Conglomerado de Diseño que remita a la página web del Conglomerado.

c) Sin perjuicio de lo anterior en todos los casos se deberá solicitar la aprobación previa del Conglomerado de Diseño para incluir cualquier otra referencia en materiales de difusión de los beneficiarios.

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 plantea el desarrollo del mercado de Sao Paulo para muebles de diseño de autor con maderas nacionales reforestadas certificadas y contemplando las prácticas de desarrollo sustentable. Para ello, se plantea una primera etapa de investigación del mercado en destino con fin de orientar una segunda etapa de prototipado y una tercera etapa de acciones comerciales en Sao Paulo. El proyecto incluye la generación de materiales de promoción para las acciones comerciales.		
Productos			
1	Investigación de mercados	Se cuenta con información actualizada de Sao Paulo como para el desarrollo de muebles de diseño de autor nacional acordes a las tendencias y a los requerimientos del mercado objetivo.	Se cuenta con un Informe de investigación de mercado en Sao Paulo que permite orientar el desarrollo de los prototipos.
2	Desarrollo primario de línea	Se avanzó en el diseño de los prototipo de productos que compone la línea de muebles de autor con maderas nacionales certificadas.	Se cuenta con 5 prototipos primarios que permiten avanzar en los 8 prototipos definitivos previstos.
3	Etapas final de desarrollo de la línea	Se realizaron los 8 prototipos definitivos y se testearon dichos prototipos que componen la línea de muebles de autor con maderas nacionales certificadas.	Se cuenta con la línea de 8 prototipos como base para las acciones comerciales.
4	Preparación de las acciones comerciales	Se llevó adelante el soporte promocional para el logro de los objetivos comerciales planteados.	Se cuenta con materiales gráficos impresos para promoción de los desarrollos (incluye fotografías de los 8 prototipos).
5	Acciones comerciales	Se llevó adelante la misión comercial a Sao Paulo con los materiales y el soporte promocional para el logro de los objetivos comerciales planteados.	Se logró la apertura del mercado brasilero y se generaron contactos comerciales para su comercialización (al menos 10 visitas a clientes potenciales). Se concretaron ventas en Sao Paulo (al menos 2 operaciones concretadas y por un valor aproximado de u\$s10.000) y se capitalizó la experiencia para comercializar en la región y en el Uruguay. Se promocionaron las bondades del trabajo con maderas nacionales y se difunde la experiencia a nivel de talleres, carpinterías y otras empresas de diseño de autor en muebles con maderas nacionales certificadas (al menos un evento de difusión de la experiencia con los diseñadores, talleres y carpinterías e interesados en el trabajo de muebles con maderas nacionales).

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	Investigación de mercados	1	Estudio de mercado en Sao Paulo	1	consultorías internacionales		2.000.00
2	Desarrollo primario de línea	1	Desarrollo de la idea	1	Insumos	Impresiones de prueba y papelería	150.00
		2	Evaluación Técnica I	1	Honorarios	Coordinación fabricante-diseño-proveedor de materiales (24 hrs)	240.00
		3	Ensayos formales	1	Insumos	Materiales de maquetación	150.00
		4	Evaluación Técnica II	1	Honorarios	Coordinación fabricante-diseño-proveedor de materiales (30 hrs)	400.00
		5	Materiales para fabricación	1	Insumos	Carpeta técnico-constructiva (aprox. 60 páginas A3)	100.00
		6	Prototipado 5 productos primarios para evaluación productiva.	1	Honorarios	Coordinación logística (24 hrs)	240.00
				2	Insumos	Insumos de fabricación (tornillería, lustre, accesorios, otros materiales distintos a madera)	900.00
				3	Honorarios	Coordinación, seguimiento de producción (12 hrs)	120.00
				4	Insumos	Logística (fletes, traslado de piezas y partes a proveedores de otros servicios)	100.00
		7	Testeo y ajustes	1	Honorarios	Coordinación (24 hrs)	240.00
2	Insumos			Carpeta Técnico-productiva	200.00		
3	Etapa final de desarrollo de la línea	1	Prototipado final de la línea de 8 productos.	1	Insumos	Tornillería, lustre, accesorios, otros materiales distintos a madera	1.200.00
				3	Insumos	Logística (fletes, traslado de piezas y partes a proveedores de otros servicios)	100.00
		2	Materiales de fabricación	1	Insumos	Carpeta técnico-productiva (aprox. 60 pag. en A4)	100.00

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

4	Preparación de acciones comerciales	1	Materiales promocionales	1	Insumos	Fotografía (materiales de apoyo para gráfica)		400.00
				2	Consultorías Nacionales	Imágen de marca y materiales (contratación de estudio para desarrollo de lineamientos gráficos y materiales de apoyo -logo, web, folleto, cartola, materiales POP, etc.-)		500.00
				3	Insumos	Impresión de materiales (incluye la producción de todos los materiales promocionales)		800.00
5	Acciones comerciales	1	Planificación de misión comercial a Sao Paulo	1	Consultorías Nacionales	Curso de portugues comercial (2 personas, 3 meses de curso)		345.00
				1	Movilidad y viáticos internacionales	Pasajes y tasas		1.000.00
		2	Misión Comercial a Sao Paulo (6 días)	2	Movilidad y viáticos internacionales	Alojamiento y viáticos 6 días para 2 personas		1.900.00
				3	Insumos	Diagnóstico (informe impreso)		100.00
							11.285.00	

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Desembolsos del Programa y metas que los determinan (a ser llenado por el Evaluador del Programa)

Desembolso U\$S		% del total PACC	Metas por Desembolso	Verificadores	Fecha Estimada
1	2.904	43%	Estudio de mercado en SP realizado.	Presentación del Informe de mercado en SP validado por el GGC de Diseño y comprobante de pago del mismo.	5-9-11
			Desarrollo primario de los prototipos (primera etapa de desarrollo de 5 prototipos).	Presentación de comprobantes de pago por el desarrollo primario (5 prototipos), esto incluye comprobantes de: impresiones, materiales, logística y transporte, otros de acuerdo a los rubros previstos. Presentación de la Carpeta técnico-constructiva de los 5 prototipos primarios validada por el GGC de Diseño. Visita del GGC para ver prototipos desarrollados.	
2	840	12%	Desarrollo final de los prototipos (segunda etapa de desarrollo dónde se completan los 8 prototipos previstos).	Presentación de comprobantes de pago por el desarrollo final de los 8 prototipos, esto incluye comprobantes de: impresiones, materiales de fabricación, logística y transporte, otros de acuerdo a los rubros previstos. Presentación de la Carpeta técnico-constructiva de los 8 prototipos validada por el GGC de Diseño. Visita del GGC para ver prototipos desarrollados.	5-11-11
3	1.020	15%	Materiales de promoción comercial realizados.	Presentación de materiales de promoción validado por el GGC. Presentación de comprobantes por desarrollo de imagen de marca, por compra de insumos para los materiales de promoción, por fotografía para dichos materiales y por impresión de materiales (todos rubros detallados para esta actividad).	5-3-12
4	2.007	30%	Acciones comerciales en SP realizadas. Preparación de las mismas: curso de portugues comercial realizado.	Presentación de comprobantes de curso de portugues comercial (2 personas, 3 meses de curso). Presentación de certificado de asistencia por parte de la empresa que dicta los cursos.	1-5-12
			Acciones comerciales en SP realizadas. Presentación de Informe de misión comercial a SP y presentación de Informe final del Proyecto.	Comprobantes de pasajes y tasas de embarque por misión comercial (2 personas). Presentación de comprobantes por alojamiento y viáticos en SP (hasta 6 noches, 2 personas). Informe de misión comercial a SP de Informe final del Proyecto validado por el GGC de Diseño.	
6.771		100%	TOTAL		