

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Nombre del Proyecto	MUESTRA CONJUNTA EN RIO DE JANEIRO Y SAN PABLO - PROSPECCIÓN PARA LA DISTRIBUCIÓN LOCAL DE VESTIMENTA - Nro. 2008/11590
Breve descripción del Proyecto	El proyecto consiste en tres etapas con el fin de acceder al mercado Brasileiro. La primera etapa es la de desarrollar clientes en los segmentos medio alto y alto de mercado para lo cual se procedio a la organización de dos exhibiciones en Hoteles de alta categoría en las ciudades de Río de Janeiro y San Pablo. La segunda etapa consiste en poder entregar la mercadería en caracter de venta local para lo cual se aprovechara la experiencia de una de las empresas que cuenta con estructura de importación dentro de Brasil. Esto permitirá acceder a clientes que por sus características no estén dispuestos a realizar la operación de importación tradicional. La tercera etapa a largo plazo consiste en el lanzamiento de una marca propia para poder adelantarse en la cadena de valor.
Conglomerado	Vestimenta
Tipo de Proyecto	Cerrado
Proponente/s	FILANER S.A.
	TOM MIX S.A.
	PELSA S.A.
Responsable	JORGE REY RAGGIO
Teléfono/Celular	9290789 - 099 689752
email	jreyraggio@filaner.com.uy
Cargo	Director de Filaner S.A.

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Alineación con PRC	<p>La alineación al PRC está asegurada en varios de los aspectos de este proyecto. En primer lugar consolidar a las empresas uruguayas como proveedores confiables de productos de vestimenta con gran valor agregado en términos de diseño, y calidad, especializados en productos del segmento medio y alto del mercado. Si bien no constituye el mismo Grupo de empresas, algunas de las proponentes está realizando esta labor de posicionamiento en Argentina desde hace varios años con éxito importante. Hacer percibir al Uruguay como un centro para proveerse de productos diferenciados. La posibilidad de entrega dentro del mercado brasileño será considerada como herramienta de venta fundamental para poder acceder a clientes que por su tamaño no les interesa imputar de forma tradicional. Este concepto está mencionado dentro del PRC como un objetivo a mediano plazo dentro de esta industria. □</p> <p>Brasil, por su parte, se ha fortalecido en los últimos años como destino estratégico, comenzando los analistas internacionales a mencionarlo como el gran mercado minorista mundial para vestimenta, para lo cual invertir en una marca nos parece muy relevante.</p>
---------------------------	--

Fecha de Inicio	Fecha Finalización	Duración (meses)
10/08/2008	10/09/2008	1

Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC	60%		
Costo total previsto	Aporte PACC	Aporte Beneficiarios	Otros aportes
14.023	8.414	5.609	
100%	60%	40%	

Cédula de Identidad	Nombre	Dirección	En representación de
1.191.011-3	JORGE REY RAGGIO	ANGEL FLORO COSTA 1563	FILANER S.A.
1.448.938-9	MILTON LUBINSKY	MONTECASEROS 2600	TOM MIX S.A.
875.270-4	ELBIO FUSCALDO	ELBIO FERNÁNDEZ 4190	PELSA S.A.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

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

El proyecto se desarrollará en la semana del 11 al 15 de agosto de 2008. El momento del año es muy oportuno dado que es cuando las principales marcas brasileñas comienzan a realizar el trabajo de desarrollo de sus colecciones. Los días 11 y 12 de agosto, la exhibición se hará en Río de Janeiro en el Hotel Marina Palace en Leblon (<http://www.hotelmарina.com.br/palace/principal.asp>), en la noche del 12 de agosto el grupo se trasladará a San Pablo para exhibir del 13 al 15 de Agosto en el Hotel Blue Tree (http://www.bluetree.com.br/hoteis_e_resorts/conceito.asp?secao=hoteis_e_resorts&pagina=conceito&numhotel=226). Ambos hoteles fueron seleccionados en función no sólo de su categoría sino de su ubicación. En ambos se arrendarían espacios suficientes (entre 80 y 100 metros cuadrados) como para presentar la oferta de productos de cada empresa. En algún caso se previó iluminación adicional.

En cada ciudad se trabajará con un agente comercial que realizará los contactos e invitará a clientes actuales y potenciales de las firmas. La exhibición se realizará de 9 a 19 horas en horario corrido, disponiendo servicios de cafetería, refrescos, y saladitos como gentileza para los visitantes. También los Hoteles disponen de estacionamiento de vehículos de compradores que serán con cargo a las empresas. Se preve la asistencia de alrededor de 20 empresas de importancia en la semana, más algunas pequeñas marcas sobre las que se ensayará la propuesta de venta local de mercadería internada. Esta importación se realizará por intermedio de la estructura que la empresa Pelsa S.A. posee y que puso a disposición de los demás participantes.

Por último se investigará la oportunidad de lanzar una marca propia en el futuro no inmediato.

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	Lanzamiento de colección Invierno en productos de vestimenta. Promoción de exportación.		
Productos			
1	Acercar la oferta uruguaya a los clientes, posicionar el Uruguay como proveedor de artículos de vestimenta de invierno con elevado nivel de diseño	La propia realización de ambos eventos	Comprobantes de gastos de cada uno de los rubros costeados

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



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	Acercar la oferta uruguaya a los clientes, posicionar el Uruguay como proveedor de artículos de vestimenta de invierno con elevado nivel de diseño		Pasajes, tasas de embarque, alojamiento, comidas y traslados	1	Movilidad y viáticos internacionales	Montevideo - Río - San Pablo - Montevideo	Directa	8.870,00
			SALON EXHIBICIÓN, ILUMINACIÓN, Y SERVICIOS CORRESPONDIENTES (ver detalle en archivo adjunto)	1	Otros			1.809,00
			SALON EXHIBICIÓN, ILUMINACIÓN Y SERVICIOS CORRESPONDIENTES (ver detalle en archivo adjunto)	1	Otros			3.344,00
								14.023,00

Flujo de fondos

Período utilizado	Bimestre
-------------------	----------

Realice una proyección de los egresos e ingresos imputables al proyecto.

Para los ingresos no deben considerarse los aportes del PACC.

**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	8.414	100%	Presentación realizada - Informe presentado y aprobado	Un informe consolidado conteniendo: fundamentos de la asociación planteada , listado de compradores referentes en el mercado brasileño; quiénes de ese listado asistieron a las presentaciones; Identificación de fortalezas de las colecciones presentadas ; Identificación de las necesidades de los compradores ; Identificación de las necesidades aún no cubiertas en la actualidad por las empresas participantes en el proyecto; Análisis comparativo de ambas presentaciones (Rio y San Pablo). Informe de contactos realizados - cantidad de negocios cerrados - Análisis y evaluación de resultados (es factible la distribución local?) y planificación de acciones a futuro - comprobantes de gastos	10-9-08
8.414		100%	TOTAL		