

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Nombre del Proyecto	Posicionamiento regional de la vestimenta uruguaya a través del desarrollo de nueva metodología comunicacional en mercados objetivo -- Nro 2008/10257
Breve descripción del Proyecto	En base una metodología diseñada a partir de una experiencia piloto, se realizaron exhibiciones de productos de las empresas proponentes en la ciudad de Bs. As. . Como resultado del proyecto se espera mejorar el posicionamiento de la vestimenta uruguaya en ese mercado, captar nuevos clientes y desarrollar el tipo y volumen de negocios con los actuales. El logro de estos objetivos generará un fuerte impulso para el crecimiento y la mejora de la competitividad del Sector en Argentina.
Conglomerado	Vestimenta
Tipo de Proyecto	Cerrado
Proponente/s	Manos del Uruguay
	Textil del Sur
	Textil Central
	Filaner
	Tom Mix
	MVD
Responsable	Milton Lubinski
Teléfono/Celular	2042501
email	milton@tommix.com.uy
Cargo	Director
Alineación con PRC	Es de vital importancia para la industria establecer relaciones estables y de largo plazo con compradores especializados en el mercado argentino. Esta iniciativa busca incrementar la competitividad mediante la consolidación del posicionamiento de la industria uruguaya como impulsora de tendencia en moda y reconocida por la calidad y agregado de valor de sus productos.

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Fecha de Inicio	Fecha Finalización	Duración (meses)
01/01/2008	01/01/2009	12

Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC	60%		
Costo total previsto	Aporte PACC	Aporte Beneficiarios	Otros aportes
23.590	14.154	9.436	
100%	60%	40%	

Cédula de Identidad	Nombre	Dirección	En representación de
15930533	Rodolfo Gioscia		Manos del Uruguay
19936848	Santiago Aldabalde		Textil del Sur
20236746	Juan Ignacio Aldabalde		Textil Central
11910113	Jorge Rey		Filaner
14489389	Milton Lubinski		Tom Mix
18439162	Eliana Vidal		MVD

**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 los productos esperados

	Síntesis Objetivos	Indicadores	Verificadores
Propósito			
1	Posicionamiento de la vestimenta uruguaya en ARGENTINA e incremento de la competitividad de la industria textil uruguaya.		
Productos			
1	Implementar metodología comunicacional para presentaciones grupales desarrollada.	Exhibición en Buenos Aires.	Exhibiciones realizadas. Cantidad de compradores contactados Cantidad de nuevos compradores contactados Grado de satisfacción de los asistentes al evento
2	Facilitar actividades comerciales post Exhibición	Instalación de una oficina comercial en Bs. As.	Oficinas instalada Cantidad de clientes contactados en oficina Cantidad de negocios cerrados en oficinas Valor de pedidos vs. valores históricos para cada oficina

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Resumen Ejecutivo

Explicitar en forma clara y sintética: Oportunidad o Problema a solucionarse, Objetivos, Acciones previstas, Fundamentación, Organización para la ejecución, Beneficiarios, Financiamiento, Situación esperada a la terminación del proyecto, Sostenibilidad, Riesgos y mitigación

Justificación:

Argentina es uno de nuestros mercados naturales por razones comerciales, geográficas, de trayectoria comercial, culturales, de moda, producto, etc. Siempre que las realidades macroeconómicas lo han permitido han comprado productos uruguayos. Generalizando, se podría decir que si pudieran elegir ante condiciones similares, en Argentina siempre elegirían comprarle a Uruguay de una lista amplia de proveedores. El conglomerado tiene el producto y el servicio que se necesita, entiende las necesidades e históricamente se ha adecuado a su forma de trabajo.

Una característica del trabajo comercial con estos países es que la demanda es zafra. Cada zafra de venta se extiende desde agosto hasta noviembre. Durante dichos meses se viaja casi semanalmente a Buenos Aires hasta concretar ventas.

Objetivos:

El objetivo del proyecto es incrementar las exportaciones a Argentina a través del posicionamiento de la vestimenta uruguaya en el MERCOSUR y de la competitividad de la industria textil, a la vez que se implementa la metodología comunicacional basada en presentaciones grupales que se desarrolló en base a una experiencia piloto.

Alcance y Extensión:

La duración estimada del proyecto es de 6 meses y se prevee la presentación de las colecciones de invierno de 2009 en Buenos Aires.

La primera actividad, considerada piloto para la validación de la metodología desarrollada se realizó en Buenos Aires, en el prestigioso salón del Museo Renault durante 2007.

**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)
			Realizar exhibición en Buenos Aires	1	Instalaciones y equipos	Iluminación, manequin, percheros, perchas	<u>3.000,00</u>
				2	Otros	Servicios para la exhibición (alquiler del salón, catering, recepcionista y seguridad)	<u>7.720,00</u>
				3	Movilidad y viáticos internacionales	Pasajes aéreos a Buenos Aires y viáticos de representantes de empresas.	<u>9.870,00</u>
2	Facilitar actividades comerciales post Exhibición		Instalar oficina comercial en Bs.As..En el último mes del proyecto se realizará un	1	Instalaciones y equipos	Alquiler de oficinas	<u>3.000,00</u>
							23.590,00

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Flujo de fondos

Período utilizado	Mes
-------------------	-----

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

	01/01/2008	01/02/08	01/03/08	01/04/08	01/05/08	01/06/08	01/07/08	01/08/08	01/09/08	01/10/08	01/11/08	01/12/08	01/01/09
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Egresos													
Realizar exhibición en Buenos Aires							6370	14220					
Instalar oficina comercial en Bs.As..En el último mes del proyecto se realizará un									1000	1000	1000		
Total Egresos							6.370	14.220	1.000	1.000	1.000		
Acumulado Egresos							6.370	20.590	21.590	22.590	23.590	23.590	23.590

Ingresos													
Aporte PACC								12.354		800	1.000		
Aporte Beneficiarios							6.370	1.866	1.000	200			
							6370	1866	1000	200			
Total ingresos							6.370	14.220	1.000	1.000	1.000		
Acumulado Ingresos							6.370	20.590	21.590	22.590	23.590	23.590	23.590

Saldo Mes													
Saldo en CAJA													

Acumulado Aporte PACC								12.354	12.354	13.154	14.154	14.154	14.154
Acumulado Aporte Beneficiarios							6.370	8.236	9.236	9.436	9.436	9.436	9.436

% aporte PACC								60%	57%	58%	60%	60%	60%
% aporte Beneficiarios		100%	100%	100%	100%	100%	100%	40%	43%	42%	40%	40%	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	12.354	87%	Realización de la muestra en Buenos Aires	Un informe consolidado conteniendo: Listado de compradores referentes en el mercado argentino; Quiénes de ese listado asistieron a la actividad en el Museo Renault ; 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 las últimas dos presentaciones en el Museo Renault: qué se aprendió en el proceso, qué nuevos compradores aparecieron.	15-7-08
2	800	6%	Oficina comercial instalada y en funcionamiento	Informe de contactos realizados - - comprobantes de gastos	15-9-08
3	1.000	7%	Oficina comercial instalada y en funcionamiento	Informe de contactos realizados - cantidad de negocios cerrados - valor de pedidos vs. valores históricos - Informe de análisis y evaluación de resultados y planificación de acciones a futuro - comprobantes de gastos	15-10-08
14.154		100%	TOTAL		