

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Nombre del Proyecto	GRUPO TEXTIL MARAGATO - 2008/10563
Breve descripción del Proyecto	Fortalecer y mejorar la situación productiva y comercial del Grupo Textil Maragato de más de 60 mujeres, individual y colectivamente. Grupo con grandes dificultades y carencias para obtener los insumos, materia prima y accesorios de calidad y en cantidades suficientes, diseño y desarrollo, con incipiente capacidad de respuesta para los mercados.
Conglomerado	Vestimenta
Tipo de Proyecto	Abierto
Proponente/s	VIMAJU SRL
	TERESITA BERRUTI PERAZA
	VERONICA RODRIGUEZ
	IVANNA GRENE
	OLGA MARTINEZ CABRERA
Responsable	ROSARIO PEÑA
Teléfono/Celular	0345-25121 / 099 70 32 50
email	vimaju@adinet.com.uy
Cargo	Directora Responsable del Grupo Textil Maragato
Alineación con PRC	

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Fecha de Inicio	Fecha Finalización	Duración (meses)
01/04/2008	01/05/2009	13

Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC	60%		
Costo total previsto	Aporte PACC	Aporte Beneficiarios	Otros aportes
48.900	29.340	19.560	
100%	60%	40%	

Cédula de Identidad	Nombre	Dirección	En representación de
3.712.815-8	ROSARIO PEÑA	Artigas y Punta de Flores-Libertad-San José	VIMAJU SRL
3 215 006-2	Teresita BERRUTI	SIAY 004-Parque Rodó-c/Menen-San José	TERESITA BERRUTI PERAZA
4107799-9	Verónica Rodríguez	Ciganda 459	VERONICA RODRIGUEZ
3 899 039-2	Ivanna Grene	Haedo 141 - San José	IVANNA GRENE
2 527 157-7	Olga Martínez	Horacio Santos 1021	OLGA MARTINEZ CABRERA

**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	FORTALECER Y MEJORAR LA SITUACION PRODUCTIVA Y COMERCIAL DEL GRUPO TEXTIL MARAGATO, INDIVIDUAL Y COLECTIVAMENTE.		
Productos			
1	Mejores prácticas de producción y de comercialización.	Costos fijos y variables	Costo x unidad. Costo de los procesos. Costos de comunicación y comercialización.
2	Investigación sobre viabilidad de nuevos diseños.	Datos sobre desarrollos locales y en el exterior.	Informes con análisis de riesgo y recomendaciones.
3	Satisfacer necesidades de capacitación y formación de habilidades y competencias en el grupo.	Datos del diagnóstico inicial. Cantidad de subgrupos de producción.	Nº de acciones realizadas/ Nº de participantes. Nivel de aceptación y aplicabilidad de los conocimientos recibidos.
4	Introducción a un Sistema de Gestión de la Calidad.	Plan de Calidad	Cronograma mensual: Diagrama de Gantt. Registros. Seguimiento semanal.
5	Vinculación con Instituciones relacionadas	MAPA DE ACTORES DEL CONGLOMERADO TEXTIL	Registro de contactos; de acciones planificadas y de acciones concretadas. Registro de participación en Programas de Capacitación, Ferias, Visitas y sus conclusiones.
6	Desarrollo de una Página WEB del Grupo Textil Maragato.	Logotipo, catálogo de productos, contactos.	Página WEB operativa
7	Participación en la EXPO "SAN JOSE DEMUESTRA"	Plan y estrategia de participación	Cantidad y calidad de la oferta. Base de datos generada con los visitantes. Nº de visitantes / Nº de ventas.
8	Organización e Institucionalización del Grupo Textil Maragato: "formalizar" a la mayor cantidad de participantes	Situación individual y colectiva	Cantidad de integrantes "formalizadas" en el período
9	Investigación de mercado y tendencias de consumo. Búsqueda de oportunidades comerciales.	Mercado Interno y Mercado Externo.	Informe de resultados. Recomendaciones. PLAN DE MARKETING Y VENTAS.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

10	Mejorar el equipamiento e instrumentos de trabajo.	Subagrupamientos asociativos por afinidad de actividades.	Equipamiento incorporado para la mejora de la productividad y el desarrollo de nuevos productos.
----	----------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------

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

El Grupo Textil Maragato comprende más de 60 personas, que desde el ámbito familiar incluye actividades como: tejido a mano y a máquina; crochet; telar; modista; costura; confección de ropa para bebé; tejido grueso; hilandería; carteras y zapatitos en tela; diseño en tela y cuero; bordado sobre tela y sobre punto; teñidos; pintura en telas; entre otras.

Grupo con grandes dificultades y carencias para obtener los insumos, materiales y accesorios de calidad y en cantidades suficientes para poder confeccionar sus "ideas" y su "talento": hilo para bordar, hilo para tejer, telas, lanas, cueros, pintura para telas, pinceles, agujas, elásticos, tachas, cuellos, puños, pasamanerías, lentejuelas, botones, hebillas, estampados, transfers, etiquetados, sujetadores, envasado, diseño y desarrollo.

ANALISIS FODA

FORTALEZAS

Aspiraciones de desarrollo y alto interés demostrado en "querer y saber es poder".

Alta habilidad para la confección de acuerdo a muestras presentadas de lo que hacen hoy.

Costos acotados al ámbito familiar.

□

DEBILIDADES

Falta de capacitación en producción y gestión.

Falta de fuentes de información actualizada sobre sus actividades, diseño, moda, insumos y tendencias de consumo.

Altamente dependientes de contactos fortuitos.

Sin planificación sobre "valor" y "objetivos"

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

AMENAZAS

Alto riesgo de quedar fuera del circuito de façón.

Sucumbir en producción artesanal y a un marco comercial muy limitado.

Dinámica cada vez más competitiva de nuevos diseños.

Fuerte globalización del sector.

OPORTUNIDADES

Acceso a nuevos programas de asistencia a través de los Conglomerados, entre otros.

De diferenciación.

A través de agrupamientos estratégicos compartiendo beneficios.

Asociatividad en productos y servicios complementarios dentro del sector.

La evaluación se transforma en una fase de interés máximo dentro del proceso direccional, sin dejar de lado la fijación de ciertos objetivos o metas a alcanzar, ni las necesarias previsiones a futuro. Así, es posible trazar un camino para la acción: efectuar las oportunas recomendaciones tendientes a corregir las debilidades, hacer frente a las amenazas, potenciar los puntos fuertes y aprovechar las oportunidades.

Evalrados y jerarquizados los temas estratégicos, se deben analizar las causas en profundidad y luego los efectos que producen con la finalidad de poner en práctica acciones de mejora encaminadas a:

- corregir los puntos débiles
- afrontar las amenazas
- mantener los puntos fuertes
- explotar las oportunidades

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

OBJETIVOS:

- Incrementar la competitividad y productividad del grupo potenciando su capacidad de respuesta: capacitación en producción y gestión; procedimientos y calidad total; detectar mercados actuales y potenciales; nuevos requisitos de compradores y competencias para cumplirlos; diseño y desarrollo; insumos y costos; marketing estratégico y operativo.
- Mejorar la situación personal y familiar generando e incorporando nuevas herramientas hacia nuevas oportunidades de crecimiento individual y colectivo (Ideas ! inspiración...ideas...innovación)
- Ser más eficaz y eficientes en la “façon” y en la oferta a los consumidores finales. Sistema de Gestión de la Calidad (SGC).
- Estimular y desarrollar acciones de promoción y fortalecimiento de las mejores prácticas de producción, desarrollando un mejor posicionamiento del sector en el departamento y en el país.
- Generar alianzas y coordinar esfuerzos internos y externos en productos y servicios que se complementen.
- Lograr la organización e institucionalización del Grupo Textil Maragato.
- “Formalizar” la mayor cantidad de personas – individual o asociadas – que se desempeñan en el sector.
- Lograr una página web para el Grupo Textil Maragato.

ESTRATEGIA:

Diseñar un mapa de actividades que identifique los procesos determinando los recursos necesarios; definiendo especificaciones y requisitos; estableciendo los indicadores que verifiquen y validen los resultados esperados.

La gestión tendrá como eje fundamental, el mejor uso de los elementos de entrada a cada proceso para obtener los mejores resultados, teniendo como sustento, el “agregar valor” en la totalidad del mapa de procesos.

Diseño y calidad en la cadena de producción y servicios e interpretando las tendencias y el comportamiento del consumidor final.

Construcción de un alto grado de confiabilidad en el trabajo individual y colectivo.

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	Mejores prácticas de producción y de comercialización.		Identificar costos fijos y costos variables de producción y comercialización; gestión interna, en cada caso del Grupo Textil Maragato.	1	Consultorías Nacionales	Contratación del Consultor	Contrato de Asistencia Técnica	6.500,00
2	Investigación sobre viabilidad de nuevos diseños.		Identificar experiencias internacionales. Recoger, seleccionar y evaluar información. Establecer contactos. Visita a talleres y ferias.	1	Consultorías Nacionales	Contratación del Consultor	Contrato de Asistencia Técnica	6.000,00
3	Satisfacer necesidades de capacitación y formación de habilidades y competencias en el grupo.		Capacitación en habilidades y competencias en producción, costos, presentación y venta de los productos para la totalidad del Grupo Textil Maragato.	1	Consultorías Nacionales	Contratación del Consultor	Contrato	6.000,00

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

4	Introducción a un Sistema de Gestión de la Calidad.		Capacitación en elaboración de procedimientos, registros, diagramas de flujo, check-list, instructivos. Identificación de NO conformidades; acciones preventivas y acciones correctivas. Diseño y desarrollo.Despliegue de objetivos,plazos y responsable de cumplimientos.	1	Consultorías Nacionales	Contratacion del Consultor	Contrato	10.500,00
5	Vinculación con Instituciones relacionadas		Aumentar y mejorar los contactos implementando una base de datos dinámica. Generar alianzas internas y externas con productos y servicios que se omplementen.MAPA DE ACTORES DEL CONGLOMERADO TEXTIL.	1	Consultorías Nacionales	Contratación del Consultor	Contrato	1.500,00
6	Desarrollo de una Página WEB del Grupo Textil Maragato.		Diseño de página WEB para el Grupo Textil Maragato con catálogo de productos.	1	Consultorías Nacionales	Contratacion del Consultor	Página WEB operativa	700,00

**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.

		01/04/2008	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	01/02/09	01/03/09	01/04/09
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Egresos														
	Identificar costos fijos y costos variables de producción y comercialización; gestión interna, en cada caso del Grupo Textil Maragato.		2000	1500	1500	1500								
	Identificar experiencias internacionales. Recoger, seleccionar y evaluar información. Establecer contactos. Visita a talleres y ferias.			1000		1000		1000		1000		1000		1000
	Capacitación en habilidades y competencias en producción, costos, presentación y venta de los productos para la totalidad del Grupo Textil Maragato.		1000		1000		1000		1000		1000		1000	
	Capacitación en elaboración de procedimientos, registros, diagramas de flujo, check-list, instructivos. Identificación de NO conformidades; acciones preventivas y acciones correctivas. Diseño y desarrollo. Despliegue de objetivos, plazos y responsable de cumplimientos.				3000			2500			2500			2500

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Aumentar y mejorar los contactos implementando una base de datos dinámica. Generar alianzas internas y externas con productos y servicios que se complementen. MAPA DE ACTORES DEL CONGLOMERADO TEXTIL.				500				500				500
Diseño de página WEB para el Grupo Textil Maragato con catálogo de productos.									700			
Para los que se presenten individualmente o en forma asociada, definir estrategia de selección de productos, costos, política de ventas, generación de contactos, seguimiento comercial...				2000	2000							
Formalizar a la mayor cantidad posible de participantes en forma individual o asociada.												1200
Investigación de mercado: observación; encuestas; entrevistas; focus group.			4500			4000						
Subagrupar asociativamente en función de la infraestructura de cada uno. Analizar la factibilidad de incorporar equipos.				2000				2000				
Total Egresos	3.000	2.500	10.000	7.000	3.000	7.500	1.000	3.500	4.200	1.000	1.000	5.200
Acumulado Egresos	3.000	5.500	15.500	22.500	25.500	33.000	34.000	37.500	41.700	42.700	43.700	48.900

Ingresos												
Aporte PACC			3.300		10.500		6.300		3.040		3.120	3.080
Aporte Beneficiarios	3.000	2.500	6.700	7.000						360		
	3000	2500	6700	7000						360		
Total ingresos	3.000	2.500	10.000	7.000	10.500		6.300		3.040	360	3.120	3.080
Acumulado Ingresos	3.000	5.500	15.500	22.500	33.000	33.000	39.300	39.300	42.340	42.700	45.820	48.900

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Saldo Mes					7.500	-7.500	5.300	-3.500	-1.160	-640	2.120	-2.120
Saldo en CAJA					7.500		5.300	1.800	640		2.120	

Acumulado Aporte PACC			3.300	3.300	13.800	13.800	20.100	20.100	23.140	23.140	26.260	29.340
Acumulado Aporte Beneficiarios	3.000	5.500	12.200	19.200	19.200	19.200	19.200	19.200	19.200	19.560	19.560	19.560

% aporte PACC			21%	15%	42%	42%	51%	51%	55%	54%	57%	60%
% aporte Beneficiarios	100%	100%	79%	85%	58%	58%	49%	49%	45%	46%	43%	40%

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	3.300	11%	Informe preliminar de caracterización discriminado por empresa	Informe presentado y aprobado - comprobantes de gastos	15-6-08
			Informe de la capacitación en curso	Informe presentado y aprobado - comprobantes de gastos	
2	10.500	36%	Plan de Calidad	Documento del Plan - comprobantes de gastos	15-8-08
			Informe de caracterización (versión final)	Informe aprobado - comprobantes de gastos	
3	6.300	21%	Participación en San José Demuestra	Informe de participación en San José Demuestra - comprobantes de gastos	15-10-08
			Informe de Avance	Informe de Avance presentado y aprobado	
4	3.040	10%	Análisis de la factibilidad de incorporar equipos	Informe presentado y aprobado - comprobantes de gastos	15-12-08
			Base de Datos Dinámica operativa	Base de Datos - comprobantes de gastos	
			Informe de investigación de mercados y tendencias de consumo	Informe presentado y aprobado - comprobantes de gastos	
5	3.120	11%	Página Web desarrollada y en funcionamiento	Página Web operativa - comprobantes de gastos	15-2-09
			Plan Logístico	Plan Logístico presentado y aprobado	
			Investigación sobre viabilidad de nuevos diseños	Informe presentado y aprobado - comprobantes de gastos	

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

6	3.080	10%	Capacitación finalizada y evaluada.	Informe Final presentado y aprobado. Comprobantes de gastos - Recibo de pago de subsidio.	15-3-09
			Jornada local de presentación de resultados	Jornada de intercambio realizada.	
29.340		100%	TOTAL		