

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Nombre del Proyecto	Consultoría internacional para la elaboración de vinos finos de calidad de exportación.
Breve descripción del Proyecto	A través de la contratación de un experto internacional de reconocida trayectoria (a tiempo parcial), se comienza con el proceso de asesoramiento desde el viñedo hasta la culminación biológica de los vinos, obtenidos con destino a la exportación. Esta consultoría le permitirá a los beneficiarios adecuar sus productos a las exigencias de los mercados objetivo y en el mediano plazo, dotará de nuevos conocimientos a los técnicos permanentes de las empresas.
Conglomerado	Vitivinicola
Tipo de Proyecto	Cerrado
Proponente/s	Librosol SA, Dorilar SA, Est. Juanico SA
Responsable	Carlos Pizzorno - Paula Pivel - Jorge Contatore
Teléfono/Celular	368 9601 - 712 1298 - 0335 9625
email	export@pizzornowines.com - paula.pivel@altodelaballena.com - jcontatore@juanico.com
Cargo	
Alineación con PRC	Asociación para compartir y optimizar recursos humanos.

Fecha de Inicio	Fecha Finalización	Duración (meses)
01/10/2009	31/12/2010	14

Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC	60%		
Costo total previsto	Aporte PACC	Aporte Beneficiarios	Otros aportes
31.730	19.038	12.692	
100%	60%	40%	



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Cédula de Identidad	Nombre	Dirección	En representación de
29544285	Carlos Pizzorno	Ruta 32 Km 23, - Canelones	LIBROSOL SA
14734625	Paula Pivel	Ruta 12 Km 16,400 - Maldonado	DORILAR SA
11769217	Jorge Contatore	Ruta 5 Km 37,500 - Canelones	ESTABLECIMIENTO JUANICO SA

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

OBJETIVO

Mejorar y adaptar la calidad de los vinos de exportación a los mercados objetivo, con la adquisición de conocimientos técnicos y tecnológicos a través de la contratación de un experto internacional.

OPORTUNIDAD

El presente proyecto alinea directamente a las empresas proponentes con las nuevas técnicas y tecnologías de elaboración de vinos de alta calidad enológica, al involucrar en todo el proceso al experto DUNCAN KILLINER (Nueva Zelanda) que por su condición de asesor internacional, tiene un amplio dominio técnico en enología pero además un vasto conocimiento de los mercados más exigentes en materia de vinos. Asimismo, reviste una excelente oportunidad el conocimiento y alto grado de involucramiento que el experto ha demostrado tener con nuestra vitivinicultura.

EMPRESAS BENEFICIARIAS

Las 3 empresas proponentes en el proyecto, serán las beneficiarias de referido asesoramiento. Aún cuando en mayor o menor medida estas bodegas tienen diferentes perfiles de elaboración (diferenciación), años de experiencia, escalas de producción y objetivos de ventas en el exterior; no caben dudas que al unir sus esfuerzos para lograr un asesoramiento como el buscado, optimizarán sus propios recursos en alcanzar más rápidamente sus objetivos además de lograr un mejor posicionamiento en los mercados externos al llegar con vinos adecuados a ellos. (se anexa Curriculum Vitae)

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

ACCIONES PREVISTAS

Referido asesor, aconsejará y acompañará a las bodegas participantes y a sus técnicos (individual y grupalmente) en todo el proceso desde el inicio del ciclo vegetativo de la vid, pasando por el manejo de la materia prima, elaboración, terminación de los vinos, evaluación sensorial, selección de vinos de acuerdo a los objetivos, envasado, conservación y todos los aspectos técnicos y tecnológicos necesarios para potenciar las oportunidades competitivas en el exterior.

Habrán etapas de capacitación y asesoramiento “in situ” (en las propias empresas), como así también un permanente seguimiento y evacuación de consultas a distancia.

FINANCIAMIENTO

De acuerdo a las pautas establecidas para este tipo de proyectos cerrados, se solicita el aporte por parte del programa del 60% del total del costo proyectado durante el periodo de 20 meses que dura la ejecución.

RIESGOS Y MITIGACIONES

R. que las necesidades y puntos de partida de las empresas postulantes sean diferentes y que por tanto las demandas de “tiempo de asesoramiento” no sean semejantes en los 3 casos.

M. La confianza entre las partes involucradas en el proyecto (bodegas y asesor) permitirá minimizar esas diferencias y se ponderará los tiempos de tal forma que los objetivos se cumplan en todos los casos.

R. que los recursos con que cada empresa cuente (técnicos, tecnológicos, humanos, etc), sean muy dispares al momento del asesoramiento grupal.

M. La experiencia del consultor en trabajar en diversas circunstancias y empresas en el mundo, les permitirá a las bodegas optimizar y adaptar sus genuinos recursos a las propuestas y sugerencias durante todo el proceso de asesoramiento.

R. que el asesoramiento conlleve a la pérdida de identidad (diferenciación) de cada empresa y de sus perfiles de productos a ofrecer.

M. se entiende que cada empresa y sus responsables, conocen perfectamente acerca de sus propios e individuales objetivos, con lo cual deberán adoptar aquellas sugerencias (técnicas y tecnológicas) que resulten altamente convenientes para sus intereses salvaguardando cada identidad.

SITUACION ESPERADA AL TERMINOS DEL PROYECTO

Se espera que al finalizar el compromiso asumido, se puedan haber alcanzado los siguientes propósitos:

- Mejorar la calidad de los vinos de exportación.
- Haber capacitado directa e indirectamente a sus propios técnicos.
- Ampliar las oportunidades de negocios en el exterior con la oferta adaptada a los mercados.
- Acumulación de experiencia en proyectos grupales con objetivos comunes.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

SOSTENIBILIDAD

La inserción en mercados de exportación es un proceso de largo plazo, el cual abarca muchos aspectos mas allá de la calidad de los productos exportables, motivo expresamente atendido en este proyecto. En este sentido y en la medida que las condiciones complementarias a la calidad del vino objeto continúen en sintonía, se entiende que la sostenibilidad pasará por valorar la experiencia positiva que sin dudas se experimentará en esta instancia a la vez de aumentar el compromiso de las partes en darle continuidad y divulgar entre pares sus resultados.

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	Mejorar la calidad de los vinos de exportación favoreciendo su adaptación a mercados internacionales y optimizar el aprendizaje técnico y tecnológico a partir de la incorporación de recursos humanos expertos en la materia.		
Productos			
1	Mejorar la Calidad de los vinos exportables	Asesoramiento integral desde el tratamiento del viñedo, manejo de la materia prima, elaboración y conservación de los vinos, hasta su envasado para la expedición.	Informe imparcial de viabilidad de los vinos obtenidos a partir del asesoramiento especializado contratado, con relación a su adecuación a los mercados objetivos alineados al Plan Estratégico para el Sector.
2	Aprendizaje de técnicos y demás responsables en la cadena productiva y comercial de las empresas, sobre los mercados internacionales.	Estudio de los productos de la competencia que se ofrecen en los mercados objetivo, a los que apuntan nuestros vinos.	Adquisición y evaluación de al menos 30 productos de diferentes orígenes de producción, que estén siendo comercializados en los mercados objetivos indicados para venta en el Plan Estratégico del Sector.

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	Mejorar la Calidad de los vinos exportables		Visitas del asesor internacional durante el ciclo de producción detallado.	1	Honorarios	Visitas a los establecimientos que integran el proyecto	24.480,00
				2	Movilidad y viáticos internacionales	Adquisición de pasajes y costo de estadías en Uruguay	6.500,00
				3	Insumos	Organización de jornada de validez imparcial de productos obtenidos	250,00
2	Aprendizaje de técnicos y demás responsables en la cadena productiva y comercial de las empresas, sobre los mercados		Compra de vinos de la competencia y jornadas de evaluación sensorial de los mismos.	1	Insumos	Compra en plaza o en el exterior de los vinos a evaluar	500,00
							31.730,00

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

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.

	01/10/2009	01/12/09	01/02/10	01/04/10	01/06/10	01/08/10	01/10/10	01/12/10	31/12/10				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Egresos													
Visitas del asesor internacional durante el ciclo de producción detallado.		3350	3350	3400	6920	3860		3350		3600	3400		
Compra de vinos de la competencia y jornadas de evaluación sensorial de los mismos.				500									
Total Egresos		3.350	3.350	3.900	6.920	3.860		3.350		3.600	3.400		
Acumulado Egresos		3.350	6.700	10.600	17.520	21.380	21.380	24.730	24.730				

Ingresos													
Aporte PACC			4.020	2.316	6.492			4.170	2.040				
Aporte Beneficiarios		2.680		1.544		4.328			2.780	1.360			
		2680		1544		4328			2780	1360			
Total ingresos		2.680	4.020	3.860	6.492	4.328		4.170					
Acumulado Ingresos		2.680	6.700	10.560	17.052	21.380	21.380	25.550	25.550				

Saldo Bimestre		-670	670	-40	-428	468		820		-3.600	-3.400		
Saldo en CAJA		-670		-40	-468			820	820				

Acumulado Aporte PACC			4.020	6.336	12.828	12.828	12.828	16.998	19.038				
Acumulado Aporte Beneficiarios		2.680	2.680	4.224	4.224	8.552	8.552	8.552	11.332				

% aporte PACC			60%	60%	75%	60%	60%	67%	63%				
% aporte Beneficiarios		100%	40%	40%	25%	40%	40%	33%	37%				

**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\$S		% del total PACC	Metas por Desembolso	Verificadores	Fecha Estimada
1	4.020	21%	Selección del Técnico Asesor y elaboración del Plan de Trabajo y visitas de referido profesional con la aprobación por parte de las 3 empresas intervinientes.	Presentación del Curriculum Vitae del Profesional seleccionado. Firma del contrato de trabajo suscrito entre las partes y presentación de comprobantes de gastos realizados.	20-12-09
2	2.316	12%	Planificación de la vendimia 2010 (criterios de cosecha) con los objetivos de elaboración para cada tipo de vino a elaborar y para cada empresa en particular	Informe del proceso de manejo que se va a realizar con la materia prima objetivo y aprobado por las empresas participantes	20-2-10
3	6.492	34%	Elaboración asistida por el técnico asesor contratado, aprendizaje por parte de los técnicos permanentes de las empresas, obtención de caldos con foco en la exportación a mercados objetivo.	Primer informe de elaboración por parte del Técnico contratado, para cada una de las empresas (descripción del proceso de vinificación, resultados esperados en términos sensoriales para cada vino/empresa)	20-4-10
			Familiarizarse con el perfil de calidad más exitosos en los mercados objetivo según el Plan estratégico del Sector previo a la definición de cortes. Actividad abierta a bodegas interesadas.	Comprobante de compra de al menos 30 vinos para su evaluación. Presencia de al menos 15 bodegas exportadoras o con perfil exportador en la actividad.	
4	4.170	22%	Definición de vinos elaborados bajo el asesoramiento, para el portafolios de exportación de cada empresa.	Presentación de al menos 5 productos por empresa con el nuevo perfil adecuado a los mercados externos en donde por lo menos 2 de ellos deben ser representativos de la cepa emblema Tannat (varietal o de corte)	20-10-10
			Planificación de la vendimia 2011 (criterios de cosecha) con objetivos de elaboración para cada empresa y justificación de los cambios sugeridos (si hubiesen) con relación a la vendimia anterior.	Informe del proceso de manejo que se va a realizar con la materia prima objetivo y aprobado por las empresas participantes.	
5	2.040	11%	Aprobación de lo actuado.	Jornada de evaluación de los vinos obtenidos bajo el formato del asesoramiento. Presencia al menos de 5 técnicos de reconocida trayectoria y conocimiento de mercados externos (no pertenecientes a las empresas involucradas y elegidos por la Mesa de la Competitividad). Informe final de aprobación de los vinos obtenidos por parte de estos 5 técnicos.	20-12-10
			Aprendizaje adoptado por las empresas y difusión de resultados desde el punto de vista del producto y del propio asesoramiento.	Seminario abierto y gratuito que brindarán los representantes de las bodegas participantes y el técnico contratado, en el cual se contará la experiencia recogida durante todo el proceso, finalizando con la degustación de al menos 1 vino de cada empresa obtenido.	
19.038		100%	TOTAL		