

ANEXO II – Reglamento Operativo

PROYECTO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA – 2ª ETAPA-

GUÍA DE FORMULACIÓN DE PROYECTOS

Esta Guía de Formulación de Proyectos pretende que las empresas e investigadores desarrollen los proyectos con el objetivo de establecer que los mismos incorporan alguna de las tecnologías promovidas, presentan foco en la exportación, muestran vínculos con la región y demuestran viabilidad técnica, económica y financiera.

El proyecto deberá presentar una TIR superior a 7%, tal como lo establece el Reglamento del PIEP II, contar con proyecciones a 5 años y no superar las 30 páginas.

1. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

Describir brevemente la empresa, a qué se dedica, qué antigüedad tiene, dónde está ubicada, en qué mercado se desempeña y cuántos trabajadores emplea.

2. OBJETIVO DEL PROYECTO

Definir concretamente el objetivo del proyecto estableciendo el/los producto/s o servicio/s que se crearán, la cadena productiva a la que pertenece, el tipo de tecnología que aplica y determinar el/los mercado/s al que estará dirigido.

3. JUSTIFICACIÓN TÉCNICA

a. Describir el tipo de tecnología que se busca aplicar, justificar que está comprendida dentro de las tecnologías promovidas y fundamentar la necesidad y/u oportunidad que la misma brinda concretamente al proyecto y/o cadena productiva en que se inserta.

b. Describir y explicar el impacto específico que la tecnología planteada tendrá sobre la competitividad de la empresa y/o cadena productiva involucrada. Presentar estimaciones en términos de producción.

4. JUSTIFICACIÓN DE MERCADO

a. Determinación y justificación del/los mercado/s planteados identificando clientes –en caso de existir interés previo- y/o potenciales clientes en el país, la región o el resto del mundo. En caso de que los interesados o potenciales clientes sean empresas instaladas en el país justificar que esos compradores son a su vez exportadores.

b. Caracterizar el tipo de producto/s o servicio/s que se planea producir y su/s precio/s de venta.

c. Análisis de volúmenes y precios de productos o servicios y ventas proyectadas a cinco años.

d. Identificar y fundamentar los componentes de ventas al mercado interno, “exportaciones indirectas” y exportaciones directas del flujo de ventas proyectado a cinco años.

e. Definir estrategias de comercialización.

5. JUSTIFICACIÓN DE INTEGRACIÓN REGIONAL

a. Identificar al socio regional, establecer concretamente el rol que desempeñará en el proyecto, definir los beneficios que obtiene cada uno por la asociación y estimar el impacto que el proyecto tendrá en el país al que pertenece el socio.

Se debe adjuntar carta del socio en la que se especifiquen los puntos planteados y el firmante manifieste compromiso con el proyecto.

6. JUSTIFICACIÓN DE DESCENTRALIZACIÓN.

- a. Definir el espacio del territorio uruguayo donde estará ubicada la actividad productiva principal del proyecto (departamento, ciudad del interior o barrio de Montevideo) y sus vínculos con otras zonas del país.

7. JUSTIFICACIÓN DE INNOVACIÓN (En caso de aplicar)

- a. Si el proyecto presentado aplica algún tipo de innovación -lo que no es exigido como condición excluyente- se debe indicar si la misma corresponde a producto, proceso, organización, comercialización o –en especial- tecnología, presentar su descripción técnica y justificar adecuadamente.

8. JUSTIFICACIÓN DE SOCIO ACADÉMICO (En caso de aplicar)

- a. Si el proyecto presentado presenta algún tipo de vínculo académico -lo que no es exigido como condición excluyente- se debe identificar la universidad, instituto de investigación o investigador indicando concretamente el rol que tendrá en el proyecto, explicar y fundamentar el tipo de aporte académico que aplica y los beneficios que obtiene cada uno por la asociación. Se debe incluir carta de compromiso del socio académico.

9. INVERSIONES

- a. Detallar las inversiones previstas adjuntando las proformas o los presupuestos correspondientes. En caso de solicitar fondos para capacitación o asistencia técnica deberá justificarse claramente el vínculo de estas con el proyecto. Deberán ser impartidas por profesionales habilitados y reconocidos. Deberán presentar programas de capacitación (contenidos y plazos) así como calendario de trabajo y objetivos de la asistencia técnica.
- b. Determinar el Capital de Trabajo justificando el período de giro.

10. COSTOS DEL PROYECTO

- a. Descripción y análisis de los costos operativos – costo unitario.
- b. Costos proyectados a cinco años.

11. JUSTIFICACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA

- a. Financiamiento – Fondos del Convenio FOCEM-MIEM.
- b. Fondos de contrapartida de la empresa.
- c. Estado de Resultados
- d. Fuentes y Usos de Fondos
- e. TIR
- f. Deberán explicitarse en este apartado todos los supuestos básicos utilizados para las proyecciones económico-financieras y el cálculo de la TIR del proyecto.

La empresa responsable debe presentar una nota dirigida a la ministra solicitando ser considerada para financiamiento del Convenio FOCEM-MIEM y además:

- Tres últimos Balances con firma de Cr. Público
- Certificado de estar al día con DGI y BPS
- Inscripción como proveedora del Estado
- N° de RUT y N° Cuenta Bancaria