



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

<b>Nombre del Proyecto</b>	RITZY-BRASIL (PROINDUSTRIA + DISEÑO_Modalidad I)
<b>Breve descripción del Proyecto</b>	<p>Fradur S.A. es dueña de la patente de los mecanismos Hiddenbed®. Dichos mecanismos son utilizados para la fabricación de muebles que proporcionan a los muebles una doble funcionalidad en el mismo espacio. Actualmente, el 98% de la producción de Fradur S.A. es exportada a EEUU, China, España, Alemania, UK, entre otros destinos.</p> <p>El objetivo general del proyecto consiste en el diseño de un nuevo producto de mobiliario (cama-escritorio abatible modelo "RITZY") el cual involucra el diseño de menini nicola® y los mecanismos Hiddenbed® con destino específico para el mercado brasileño.</p> <p>Dicho producto será fabricado en Brasil bajo las especificaciones técnicas y de diseño de Hiddenbed® a ser desarrolladas bajo el presente proyecto. Un paso previo a lograr la fabricación en destino es testear, mediante un prototipo a realizarse localmente, todos los detalles del nuevo producto a desarrollar; ello está previsto en el presente proyecto como parte del proceso de diseño del nuevo producto.</p> <p>El producto aspira a ser distribuido a través de la cadena de tiendas de venta de productos para el hogar más grande de Brasil: Tok&amp;Stok.</p>
<b>Conglomerado</b>	Diseño
<b>Tipo de Proyecto</b>	PROINDUSTRIA + DISEÑO
<b>Proponente/s</b>	Fradur S.A.
<b>Responsable</b>	María Teresa Mendaro
<b>Teléfono/Celular</b>	094 434 360
<b>email</b>	<a href="mailto:mtmendaro@hiddenbed.com">mtmendaro@hiddenbed.com</a>
<b>Cargo</b>	Gerente General
<b>Alineación con PRC</b>	<p>Esta iniciativa se encuentra alineada con los puntos A, B y C del Plan Estratégico del Cluster de Diseño (Junio 2009): A- Desarrollo de nuevos negocios e internacionalización de las empresas: Generación de nuevos proyectos de desarrollo de productos, servicios y acciones comerciales, con un perfil innovador, tanto en el contexto local como internacional, orientados a: en particular con los puntos: (i) integración del sector en cadenas productivas como una herramienta de competencia estratégica y (v) promover la asociatividad empresarial. B- Fortalecimiento de capacidades profesionales, empresariales e institucionales: implementación de acciones tendientes a: (iii) aumento de volumen de proyectos para generar expertises asociados; y (iv) promoción del diseño asociados a sectores estratégicos como estrategia de especialización top-down. C- Fomento de la Cultura del Diseño: Construcción de un ambiente fértil para inserción del diseño en el contexto económico cultural.</p>

Fecha de Inicio	Fecha Finalización	Duración (meses)
01/06/2012	31/12/2012	6

<b>Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC</b>	40%		
<b>Costo total previsto</b>	<b>Aporte PACC</b>	<b>Aporte Beneficiarios</b>	<b>Otros aportes</b>
7.800	3.120	4.680	
100%	40%	60%	

Cédula de Identidad	Nombre	Dirección	En representación de
1.893.691-6	María Teresa Mendaro	Juan B. Morelli 4033	Fradur S.A.
2.853.800-5	Agustín Menini	San José 967 - Of. 5	Menini-Nicola

## 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*

### OPORTUNIDAD o PROBLEMA A SOLUCIONARSE\_

Fradur S.A. es dueña de la patente de los mecanismos Hiddenbed® que proporcionan a los muebles una doble funcionalidad en el mismo espacio. En su planta de Malvín norte fabrica dichos mecanismos que son exportados a los 5 continentes (el 98% de su producción es exportada a EEUU, China, España, Alemania, UK, entre otros).

Dichos mecanismos son utilizados para la fabricación de muebles que brindan la versatilidad de “transformarse” en cama o escritorio y aprovechar así espacios reducidos.

Este proyecto de mobiliario con alto contenido de diseño, plantea un modelo de negocios innovador para el país, apuntando en primer lugar al mercado brasilero como mercado piloto, para luego poder replicar la experiencia en otros lugares del mundo.

Dicho modelo de negocios ya ha sido probado en otras partes del mundo, por ejemplo: Homy Sodimac (Chile), Falabella (Argentina), More Space Place (EEUU), entre otros.

Brasil es una de las grandes potencias mundiales en el área mobiliario, contando con un mercado muy desarrollado a nivel fabricantes, distribuidores y consumidores. En este sentido, la oportunidad radica en la cercanía geográfica con Uruguay, la cual simplifica los potenciales vínculos de negocios y lo convierten en un mercado sumamente atractivo.

La empresa Fradur S.A. actualmente desarrolla las piezas de herraje para mobiliario (los mecanismos Hiddenbed®), a través de su departamento de R&D, pero carece de personal capacitado específicamente en diseño industrial lo que limita el desarrollo de productos finales con destinos específicos y mercados bien definidos.

La experiencia de Fradur S.A. aporta en la funcionalidad y en la potencialidad de las piezas, pero sin la acción incremental del diseño industrial que aportará el estudio menini nicola® así como también la posibilidad de estudio industrial de las piezas, las posibles materias primas, herrajes y terminaciones, no se lograría entrar en mercados como el de la clase media urbana de las principales ciudades de Brasil.

### OBJETIVOS\_

El objetivo general del proyecto consiste en el diseño de un nuevo producto de mobiliario (cama-escritorio abatible modelo “RITZY”) el cual involucra el diseño de menini nicola® y los mecanismos Hiddenbed® con destino específico para el mercado brasilero.

Dicho producto será fabricado en Brasil bajo las especificaciones técnicas y de diseño de Hiddenbed® a ser desarrolladas bajo el presente proyecto. Un paso previo a lograr la fabricación en destino es testear, mediante un prototipo a realizarse localmente, todos los detalles del nuevo producto a desarrollar; ello está previsto en el presente proyecto como parte del proceso de diseño del nuevo producto.

El producto aspira a ser distribuido a través de la cadena de tiendas de venta de productos para el hogar más grande de Brasil: Tok&Stok.

Tok&Stok cuenta con 30 sucursales en 10 estados del país y en 18 ciudades (Sao Paulo, Río de Janeiro, Curitiba, Riberão Preto, Vitória, entre otras). Ya existieron contactos con el cliente por parte de Hiddenbed®, detectándose una oportunidad de negocios. Asimismo, el estudio menini nicola® ha participado en distintas ferias del sector mueblera y tiene contacto directo con el mercado, particularmente con personal vinculado a compra de proyectos y productos dentro de Tok&Stok.

Es importante destacar también que esta empresa trabaja con una estrategia de marketing y comercialización enfocada en los diseñadores, por lo que la alianza entre Fradur S.A. y Menini-Nicola se encuentra en sintonía con la forma de trabajo del cliente final.

En cuanto al modelo de negocios previsto, será necesario definir cuáles serán los posibles fabricantes en Brasil que utilizarán los herrajes Hiddenbed® (fabricados en Uruguay), y ello será parte también del presente proyecto.

En términos específicos los objetivos del proyecto son:

- 1- Diseñar una cama-escritorio abatible modelo “RITZY” adaptado al mercado de Brasil (a los valores estéticos y productivos que posibiliten su fabricación), y a la estrategia del cliente en cuestión (eficiente en términos de costo y armado).
- 2- Profundizar en el relacionamiento de Hiddenbed® con menini nicola® con Tok&Stok y con el fabricante en destino para abrir nuevas posibilidades de negocios.
- 3- Definición de un modelo de trabajo conjunto (entre mecanismos Hiddenbed® + Estudio de diseño industrial + Fabricante de muebles en destino + potencial comprador en el mercado meta), que pueda ser replicable en otros mercados con características similares al Brasil.

### FUNDAMENTACIÓN DE LAS ACCIONES PREVISTAS Y COSTOS ASOCIADOS\_

En tal sentido se adjunta el Breef de la empresa de Diseño Menini-Nicola.

Para poder ingresar en el mercado de Brasil, Fradur S.A. entiende necesario agregarle valor a los muebles que usan los mecanismos Hiddenbed®. En este sentido, se espera realizar un prototipo tomando en consideración las especificaciones del cliente final y trabajando sobre aspectos tales como:

- 1-Mejoramiento en el corte de piezas, para hacer un uso más eficiente de placas (conllevando a mejor costo) y generando una facilidad para el ensamblaje.
- 2-Optimización en el uso de tortillería y herrajes, para lograr una fabricación más eficiente y amigable.
- 3-Elección de materia prima local, para lograr una fabricación menos costosa. 4-Líneas estéticas adecuadas al segmento de mercado brasilero a abordar.

### ORGANIZACIÓN PARA LA EJECUCIÓN\_

La ejecución del presente proyecto involucra a la empresa de diseño Menini-Nicola y a la Gerente General de la empresa Fradur S.A, los cuales coordinarán de forma conjunta los pasos a llevar adelante para el logro de los objetivos propuestos.

Las metas previstas serán presentadas ante la Cámara de Diseño de Uruguay (CDU), quién a través del Proyecto “PROINDUSTRIA + DISEÑO\_ 2da Edición” del Conglomerado de Diseño, será encargada de gestionar la aprobación de los desembolsos a través del GGC y de gestionar los mismos ante el Programa PACC.

## BENEFICIARIOS\_

El beneficiario directo es la empresa Fradur S.A.

## FINANCIAMIENTO\_

Los costos asociados a este proyecto serán cofinanciados de la siguiente manera: 40% Programa PACC, 60% Fradur S.A.

Asimismo, la empresa Fradur S.A se hará cargo de los restantes rubros necesarios para consolidar el modelo de negocios planteado y en particular las misiones comerciales necesarias para posicionar el producto en el mercado brasilero.

El costo total del proyecto es de u\$s 7.800 + Iva, 40% de financiamiento PACC (de lo efectivamente gastado siendo el tope el monto presupuestado), y 60% a cargo de la empresa beneficiaria.

La financiación PACC refiere al valor antes de Iva.

## SITUACIÓN ESPERADA A LA TERMINACIÓN DEL PROYECTO\_

Se espera contar con el nuevo desarrollo del producto (cama-escritorio abatible modelo "RITZY") cuya estimación de ventas para el primer año es de al menos 500 unidades.

Asimismo, se espera consolidar la incorporación del diseño como eje estratégico de la propuesta de desarrollo de nuevos productos de la empresa Fradur S.A., que permita incrementar los volúmenes de ventas así como los mercados de destino.

## SOSTENIBILIDAD\_

La sostenibilidad del proyecto estará dada por la consolidación de una alianza estratégica exitosa entre ambas empresas que permita fortalecer el modelo de negocios propuesto por Hiddenbed®.

## RIESGOS Y MITIGACIÓN\_

Riesgo 1) No lograr un proveedor/fabricante en Brasil que permita utilizar el diseño, desarrollo y herrajes propuestos para producir con destino a Tok&Stok.

Mitigación 1) Se eligió un mercado con gran cantidad de proveedores/fabricantes adecuados para el proyecto lo cual asegura una alta probabilidad de conseguirlos.

Asimismo tanto Fradur S.A. como Menini-Nicola ya han contactado y trabajado con algunos de ellos.

Riesgo 2) Que la empresa Fradur S.A. no logre concretar el modelo de negocios propuesto para vender en Tok&Stok.

Mitigación 2) Con este objetivo, ya se comenzaron los contactos por parte de la empresa Fradur S.A. y se propone la alianza con la empresa Menini-Nicola a efectos de que esta última pueda analizar y evaluar el relacionamiento con la fábrica y el distribuidor propuestos.

## COMUNICACIONES\_

a) En cualquier comunicación pública (conferencias, seminarios, prensa, etc.) donde se haga referencia al proyecto, el beneficiario se compromete a comunicar el apoyo obtenido por el Conglomerado de Diseño y la Cámara de Diseño de Uruguay. Se utilizará el siguiente texto: "Este proyecto cuenta con el apoyo del Conglomerado de Diseño en el marco del Programa PACC (APT - OPP) y de la Cámara de Diseño de Uruguay. El Conglomerado de Diseño es un espacio de encuentro, coordinación, planificación y ejecución de acciones estratégicas públicas-privadas. El Conglomerado está constituido formalmente por la Cámara de Diseño de Uruguay (CDU); la Dirección Nacional de Industrias (DNI) del Ministerio de Industria Energía y Minería (MIEM); la Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas (DINAPYME) del Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM); el Departamento de Industrias Creativas (DICREA) del Ministerio de Educación y Cultura (MEC) y los Institutos de Formación vinculados al diseño. Por más información visite : [www.cdu.org.uy](http://www.cdu.org.uy)

b) El beneficiario se compromete a colocar en su página Web el logo proporcionado por el Conglomerado de Diseño que remita a la página web del Conglomerado.

c) Sin perjuicio de lo anterior en todos los casos se deberá solicitar la aprobación previa del Conglomerado de Diseño para incluir cualquier otra referencia en materiales de difusión de los beneficiarios.

## 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
<b>Propósito</b>			
1	Lograr el ingreso al mercado de muebles de Brasil a través del desarrollo de un nuevo producto diseñado específicamente para segmento meta y la cadena de distribución que lo va a comercializar.		
<b>Productos</b>			
1	Prototipo "Ritzy-Brasil" realizado. Misiones para detectar fabricantes de muebles en Brasil y para negociación comercial con el cliente realizadas.	Se cuenta con planos técnicos del producto y con una propuesta Hiddenbed + Menini-Nicola para presentar a Tok&Stok (incluye fotos y datos del prototipo realizado en Uruguay). Se cuenta con al menos 2 alternativas de fabricantes de muebles en Brasil. Tok&Stok confirma primera compra.	Prueba física del prototipo para finales de 2012. Carpeta técnica de Menini-Nicola a Fradur S.A. con especificaciones del nuevo desarrollo para finales de 2012. Confirmación de primer pedido de al menos 500 unidades de mecanismos Hiddenbed bajo desarrollo de mueble "Ritzy-Brasil" durante el primer cuatrimestre de 2013.

## 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 Prototipo "Ritzy-Brasil" realizado. Misiones para detectar fabricantes de muebles en Brasil y para negociación comercial con el cliente realizadas.	1 Investigación y Diagnóstico	1	Honorarios	Análisis de producto, mercado y de cadena comercial. Análisis de competidores y productos sustitutos.	Horas Diseño	<a href="#">1.500.00</a>	
	2 Definición conceptual y definición técnica	1	Honorarios	Desarrollo de alternativas. Profundización en la propuesta. Verificación y análisis final.	Horas Diseño	<a href="#">1.500.00</a>	
	3 Prototipado		1	Honorarios	Definición de información técnica para la fabricación del prototipo. Seguimiento de prototipo.	Horas Diseño	<a href="#">1.000.00</a>
			2	Insumos		Servicios Prototipado	<a href="#">1.800.00</a>
4 Diseño Técnico y Materiales Finales		1	Honorarios	Elaboración de propuesta general Hiddenbed + menini nicola para presentar a Tok&Stok.	Horas Diseño	<a href="#">2.000.00</a>	
					<b>7.800,00</b>		

## 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.

	01/06/2012	01/07/12	01/08/12	01/09/12	01/10/12	01/11/12	01/12/12	31/12/12					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
<b>Egresos</b>													
Investigación y Diagnóstico	1500												
Definición conceptual y definición técnica		750	750										
Prototipado				2800									
Diseño Técnico y Materiales Finales						1000	1000						
<b>Total Egresos</b>	<b>1.500</b>	<b>750</b>	<b>750</b>	<b>2.800</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>							
Acumulado Egresos	1.500	2.250	3.000	5.800	6.800	7.800	7.800						

<b>Ingresos</b>													
Aporte PACC		600		600			1.920						
Aporte Beneficiarios	900	450	450	1.000	1.000	880							
	900	450	450	1000	1000	880							
<b>Total ingresos</b>	<b>900</b>	<b>1.050</b>	<b>450</b>	<b>1.600</b>	<b>1.000</b>	<b>880</b>	<b>1.920</b>						
Acumulado Ingresos	900	1.950	2.400	4.000	5.000	5.880	7.800	7.800					

<b>Saldo Mes</b>	<b>-600</b>	<b>300</b>	<b>-300</b>	<b>-1.200</b>		<b>-120</b>	<b>1.920</b>						
<b>Saldo en CAJA</b>	<b>-600</b>	<b>-300</b>	<b>-600</b>	<b>-1.800</b>	<b>-1.800</b>	<b>-1.920</b>							

Acumulado Aporte PACC		600	600	1.200	1.200	1.200	3.120						
Acumulado Aporte Beneficiarios	900	1.350	1.800	2.800	3.800	4.680	4.680						

% aporte PACC		31%	25%	30%	24%	20%	40%						
% aporte Beneficiarios	100%	69%	75%	70%	76%	80%	60%						

## 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
1 600	19%	ETAPA 1 realizada. Informe de Menini-Nicola a Fradur S.A. por Investigación y Diagnóstico.	Informe de Etapa 1 que incluye: análisis de producto, mercado y de cadena comercial. Análisis de competidores y productos sustitutos. Informe validado por Fradur S.A. y por GGC DISEÑO. Menini-Nicola presenta factura a Fradur S.A. por honorarios de Etapa 1 (25% de honorarios estipulados por Horas Diseño).	15-7-12
2 600	19%	ETAPA 2 realizada. Informe de Menini-Nicola a Fradur S.A. por Definición Conceptual y Definición Técnica del desarrollo	Informe de Etapa 2 que incluye: desarrollo de alternativas. Profundización en la propuesta. Verificación y análisis final. Definición de información técnica para la fabricación del prototipo. Informe validado por Fradur S.A. y por GGC DISEÑO. Menini-Nicola presenta factura a Fradur S.A. por honorarios de Etapa 2 (25% de honorarios estipulados por Horas Diseño).	15-9-12
3 1.920	62%	ETAPA 3 realizada. Prototipo desarrollado. Informe final de Menini-Nicola a Fradur S.A. con información técnica del prototipo. Presentación de propuesta general Hiddenbed + menini nicola para presentar a Tok&Stok.	Visita del GGC para ver prototipo desarrollado. Informe final de Menini-Nicola con carpeta técnica del desarrollo y propuesta comercial conjunta para Tok&Stok. Informe validado por Fradur S.A. y por GGC DISEÑO. Menini-Nicola presenta factura final a Fradur S.A. por honorarios de Etapa 3 (saldo del 50% de honorarios estipulados por Horas Diseño). Fradur S.A. presenta factura por servicios del prototipo.	31-12-12
<b>3.120</b>	<b>100%</b>	<b>TOTAL</b>		