



Uruguay
Hub Logístico

Instituto Nacional
de Logística

MEMO

Consejo de Dirección

ACTA

Reunión N° 66 del 02/02/2015

DOCUMENTO DE USO INTERNO
NO DIFUNDIR



Versión: 1.0 Elaborado por: Federico Stanham Firma: Fecha: 19/02/2015	Aprobado por: Firma: Fecha:
---	---

1 REVISIONES

Fecha	Versión	Autor	Modificaciones
19/02/2015	1.0	Federico Stanham	Primera Versión



2 INDICE

1	REVISIONES.....	2
2	INDICE.....	3
3	DATOS DEL ACTA	4
4	ORDEN DEL DÍA Y DETALLE.....	4
5	DOCUMENTOS MANEJADOS	8
6	RESOLUCIONES TOMADAS	9
7	GESTIONES A REALIZAR.....	9
8	ANEXO I:.....	10

3 DATOS DEL ACTA

Acta de la Reunión N° 66 del Consejo de Dirección realizada el 2 de febrero de 2015.

Los participantes de la reunión figuran en el ANEXO I, numeral 8 del presente documento.

Asiste el Gerente General.

4 ORDEN DEL DÍA Y DETALLE

1. Consideración y aprobación del Acta N° 65 correspondiente a la reunión realizada el día 15/12/2014.
2. Presentación de ANII sobre instrumentos de apoyo al Sector Logístico.
3. Propuesta de Misión Comercial de INALOG a Europa.
4. Varios (Informe de Gastos 2014; Informe de Asistencia a Reuniones; Informe ITPC sobre Puerto de MVD)

1. Consideración y aprobación de las Actas N° 65, correspondiente a la reunión, realizada el día 15/12/2014.

Se pone a consideración el texto del acta No. 65. Se aprueba por unanimidad y se designa al Sr. Humberto Perrone, para firmar la misma conjuntamente con la Presidente.

2. Presentación de ANII sobre instrumentos de apoyo al Sector Logístico.

Se invita a ingresar a la Sra. Laura di Giovanni de la ANII a los efectos de realizar una presentación sobre los instrumentos de apoyo que dispone esta agencia y pueden ser usados por empresas del sector logístico.

En la detallada presentación se mostraron distintos instrumentos que pueden ser usados por empresas de diferente tamaño y para atender necesidades muy amplias. Existen varias formas de acceder a fondos no reembolsables y a préstamos con muy baja exigencia cuya devolución está sujeta de forma contingente al éxito del proyecto.

Es de destacar que no pueden postularse empresas que operen en zonas francas, en el entendido que éstas están percibiendo beneficios fiscales importantes y se entiende que no corresponde trasladarles los beneficios implícitos de estos instrumentos.

La representante de CMPP comenta que la información recibida es válida para la Cámaras y para INALOG, quienes pueden orientar a sus socios y contactos sobre las ventajas de los instrumentos.

El representante de CALOG consulta sobre a cuáles de los productos podría acceder INALOG como institución. Se informa que puede postularse a todos, aunque en el caso

de presentarse en conjunto con Cámaras o empresas mejora mucho el perfil de la propuesta.

Se agradece a la Sra. Di Giovanni su presentación.

Se solicita a la Gerencia que circule entre los integrantes del Consejo la presentación.

3. Propuesta de Misión Comercial a Europa.

El Gerente realiza una presentación resumida de la forma en que se encararán las actividades de Promoción durante el año 2015.

En el Plan del año, se mantiene el foco principal en Brasil como en los años anteriores y se incluye con más atención Paraguay y Bolivia. Se insistirá con EEUU, en la medida que se ha encontrado una contraparte que muestra un perfil interesante para lograr los contactos deseados.

El lineamiento general que se mantiene en las acciones, está acorde con lo que el Consejo ha planteado en los años anteriores, o sea no poner foco en ferias de logística, mantener un muy bajo perfil en Argentina, cuidar los mensajes masivos en Brasil y en general concentrar el esfuerzo en públicos seleccionados y calificados.

Existe una oportunidad interesante de realizar una misión comercial con operadores logísticos a Europa y sobre la que es necesario tomar decisiones rápidas por el tiempo de organización que requiere.

Al haberse logrado un interlocutor muy valioso para la zona norte de Europa se consideró interesante plantear acciones en ese mercado.

El Gerente hace referencia al informe presentado el 15/12 y circulado previo a esta reunión, donde se resumen todas las acciones de promoción realizadas en el período 2012-2014 con el detalle de costos incurridos, contactos generados y costo por contacto. Este informe permite contar con indicadores para la planificación de las nuevas acciones y para calificar los resultados esperados en cada misión.

Informa que se encontró una contraparte muy valiosa, como lo es el caso de Ralph Hendriks, ex Gerente General de SKF en Uruguay, que fue quien montó el centro de distribución regional, y quien realizó una presentación del caso en el evento Maratona de Supply Chain en San Pablo en mayo de 2014.

El Sr. Hendriks actúa actualmente como consultor para la inserción de empresas del norte de Europa en Chile y Perú y también proponiendo la opción Uruguay vinculada a la logística.

Insiste que se considera al Sr. Hendriks como muy valioso por el conocimiento que posee del modelo de Uruguay, por poder mostrar el caso de éxito de una empresa global muy representativa como el caso de SKF y por enfocar el tema de su presentación en términos logísticos. La presentación que realizó en San Pablo fue excelente en todo sentido.

La propuesta de Europa implica realizar presentaciones frente a un grupo de empresarios seleccionados en base al perfil que define INALOG. Se realizarán dos

presentaciones en Alemania y dos en otros dos países. Las ciudades de Alemania y los otros países se definirán en base a los antecedentes de comercio exterior con el hinterland, probablemente Bélgica y un tercer país en el grupo de los nórdicos.

Se detalla el programa de cada evento, que incluye una presentación por parte del embajador local o autoridad a ser invitada, una presentación de INALOG y la presentación del caso de éxito de SKF por parte de Hendrikkx. Posterior a las presentaciones se genera un espacio para interacción entre los operadores que acompañan a la misión y los empresarios locales.

Se presenta los costos estimados de toda la misión, que son elevados en forma global (USD 83.000), pero en términos de costo por contacto se ubican en USD 416, valor alineado con los antecedentes históricos logrados en las acciones 2012-2014.

Para llevar a cabo esta actividad de forma exitosa es necesario comenzar a trabajar de inmediato. El primer paso es que INALOG debe revisar la información de comercio exterior para poder precisar los productos y países más relevantes a los efectos de que el consultor defina las ciudades de Alemania más adecuadas y realice el trabajo de convocatoria.

Dado que se propone el mes de mayo para esta actividad, es necesario tomar la decisión lo antes posible.

Puesta a consideración la propuesta, se plantean algunas dudas respecto de la conveniencia de la acción.

El Sr. Ruben Azar comparte que la promoción es de los temas que más necesita el país, y que debería poder contarse con los recursos para realizar campañas masivas como las que realiza el Ministerio de Turismo, pero reconoce que esa no es la situación del INALOG, donde los recursos son mucho más limitados. Las acciones propuestas tienen poco alcance, aunque está claro que para los recursos disponibles resulta complejo definir las mejores acciones que deben ser realizadas.

La búsqueda de empresas que se pueden interesar en el HUB es muy difícil, y es imposible saber si uno está llegando con el mensaje, por lo que es difícil tener certeza de si las acciones serán exitosas.

El Sr. Bruno Guella, si bien comparte la propuesta de promoción, plantea dudas de si efectivamente se podrá lograr la presencia de 50 empresas en cada evento en cada una de las ciudades donde se vaya. Sugiere que se evalúe si existe en alguna ciudad un evento empresarial que concite interés y que favorezca la convocatoria que haga INALOG. En particular menciona que a principios de mayo habrá una feria de logística en Munich y que puede ser una buena oportunidad.

Informa además, que habrá un evento en Suiza orientado al sector farmacéutico, y si bien las soluciones logísticas consideran mayormente el modo aéreo, podría evaluarse si la instancia es valiosa para ser considerada por INALOG.

El Sr. Roberto Mérola entiende que no existen fondos para acciones de gran escala y que el desafío es poder determinar la mejor estrategia de promoción con lo que se cuenta.

El Sr. Mario Montemuiño comparte las dudas respecto de la capacidad de convocatoria de la cantidad de gente que se plantea y que dado que se había informado en la pasada reunión sobre el desbalance de ingresos/egresos en el presupuesto anual, plantea si resulta pertinente realizar la misión tal como está planteada.

El Sr. Ernesto Toledo plantea que el plan debe estar basado en un estudio de cuáles países son los más adecuados y que no debería realizarse acciones sin este sustento.

El Sr. Juan Ferrari informa que la Cámara Alemana-Uruguay puede apoyar la actividad e incluso puede contar con algún tipo de asistencia económica y que debería ser contactada.

Se consulta sobre la posibilidad de tomarse más tiempo para la organización de esta misión y sobre cómo están compuestos los USD 80.000 de costos, en particular los honorarios del consultor.

El Gerente aclara que la clave del éxito de los eventos es el consultor. En el caso de Ralph Hendriks, la relación se inició antes de que se retirara de Uruguay de su posición en SKF, oportunidad en la cual se realizó una reunión conjunta con él y Beatriz Tabacco para proponerle colaboración con INALOG, tanto en revisar los estudios de logística que realiza el equipo técnico como para mostrar el caso de éxito de SKF.

Estuvo de acuerdo en colaborar en ambos temas. En oportunidad de la Maratona de Supply Chain en San Pablo realizó una presentación del caso SKF, para lo que tiene autorización, la que resultó de excelente calidad.

Debido al perfil actual de su consultora, y basado en la calidad de lo realizado, en San Pablo se le solicitó que evaluara la posibilidad de realizar algo similar en Europa, pero citando de manera selectiva a las empresas participantes.

La sugerencia de hacerlo en Alemania fue de Hendriks, lo que está respaldado por los datos de comercio exterior. Luego de avanzar con diversos intercambios de correspondencia, sobre fin de año se recibió su propuesta completa que es la que se presentó.

La fecha fue sugerida por él, evitando el verano europeo. De lo contrario debería realizarse en setiembre/octubre.

Para definir las ciudades de Alemania y los demás países, INALOG está realizando un estudio de comercio exterior que estará terminado en estos días.

La Cámara Alemana-Uruguay fue contactada en agosto del año pasado, para plantearle la idea. Se mostraron muy interesados en colaborar, y afirman que las cámaras empresariales tienen mucho peso en Alemania, ya que la afiliación es obligatoria.

Con respecto a los honorarios, hay tres componentes:

- identificación de instituciones y empresas que estén en las zonas seleccionadas y que trabajen con los productos identificados por INALOG: USD 11.800 para los tres países.
- convocatoria de los empresarios y otras instituciones relevantes, organización de detalles logísticos de los eventos; USD 16.700 para los cuatro eventos.
- presentación del caso SKF: USD 3.000 para los cuatro eventos.

En total son aproximadamente USD 31.500, la propuesta está cotizada en euros, para los cuatro eventos, o sea unos USD 7.000 por evento más USD 750 por cada presentación.

Actualmente en Brasil INALOG está pagando por un trabajo similar aproximadamente USD 4.500 por evento.

Se realiza un nuevo intercambio de opiniones y se encomienda al Gerente que evalúe con el consultor las posibilidades reales de cumplir con la convocatoria mencionada y la viabilidad de combinarlas con alguna feria como la mencionada de la ciudad de Munich.

4. Varios

Informe de Gastos 2014. El Gerente informa que se completó el informe de gastos presentado el 15/12/2014, con la información al cierre del ejercicio. Se realizó un mayor detalle en alguno de los rubros y se envió el informe a los Consejeros la semana pasada.

Consulta a los presentes si se desea alguna información adicional o si existen dudas sobre la información enviada.

No se formulan comentarios, dándose por suficiente la información enviada.

Informe de Asistencia. El Gerente informa que, según lo resuelto por el Consejo en el mes de julio pasado, debe informarse en forma semestral a las instituciones representadas en INALOG sobre la asistencia de sus representantes a las reuniones.

Se envió a los Consejeros el informe de asistencia completo del año 2014 para su conocimiento previo a ser enviado a las instituciones.

Se consulta sobre si se desean formular comentarios al respecto. Se debate si la información a enviar debe ser sobre todos los Consejeros a cada institución o solamente la relacionada a los representantes respectivos de cada institución. Se resuelve que debe enviarse la información completa.

Informe de ITPC sobre el puerto de Montevideo. Se decide no tratar este tema por falta de tiempo.

5 DOCUMENTOS MANEJADOS

Documentos Manejados	
Instrumentos de empresas ANII INALOG Propuesta de Misión Comercial a Europa	Presentado en la Reunión
Resumen Gastos e Ingresos 2014 Informe de Asistencia a Reuniones del Consejo 2014	Circulado con anterioridad a la Reunión

6 RESOLUCIONES TOMADAS

Se enviará el informe completo de asistencia de los Consejeros a las reuniones del Consejo de Dirección a todas las instituciones representadas en INALOG.

7 GESTIONES A REALIZAR

Verificar con el consultor Ralph Hendrikx las posibilidades reales de convocatoria y viabilidad de coordinar la misión con otras ferias compatibles.



8 ANEXO I:

Lista de Participantes
65a Reunión de Consejo de Dirección

02 de febrero de 2015

	Miembros Titulares	Miembros Alternos
MTOP	Beatriz Tabacco	
MEF	Eduardo Torterolo	
MRREE		
ANP		
Cámara de Comercio y Servicios/ Unión de Exportadores		Ruben Azar
Cámara Mercantil de Productos del País/ Cámara de Industrias	Victoria Carballo	
Cargas Aeroportuarias/ AUDACA	Bruno Guella	
Intergremial de Transporte Profesional de Carga	Ernesto Toledo	Humberto Perrone
Cámara de Zonas Francas/ Cámara de Logística		Juan Rodríguez Ferrari
ADAU/ CENNAVE	Mario Montemuiño	Roberto Mérola

Avisaron que no podían concurrir:

Gustavo Rossi

Gonzalo Carrau

Germán Benítez

