



Uruguay
Hub Logístico

Instituto Nacional
de Logística

MEMO

Consejo de Dirección

ACTA

Reunión N° 70 del 13/04/2015

DOCUMENTO DE USO INTERNO
NO DIFUNDIR

Versión: 1.0	
Elaborado por: Federico Stanham	Aprobado por:
Firma:	Firma:
Fecha: 24/04/2015	Fecha:

1 REVISIONES

Fecha	Versión	Autor	Modificaciones
24/04/2015	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	8
7	GESTIONES A REALIZAR.....	8
8	ANEXO I:.....	9



3 DATOS DEL ACTA

Acta de la reunión No. 70 del Consejo de Dirección realizada el 13 de abril 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° 69 correspondiente a la reunión realizada el 23/03/2015 y designación de Consejero para la firma de la misma conjuntamente con la Presidente.
2. Informe sobre participación en la Feria Intermodal y Misión Institucional a Joinville.
3. Varios (Avance selección Gerente General).

1. Consideración y Aprobación del Acta N° 69 correspondiente a la reunión realizada el 23/03/2015 y designación de Consejero para la firma de la misma conjuntamente con la Presidente.

Se pone a consideración el acta. La misma es aprobada por unanimidad y se designa al Sr. Ruben Azar para la firma de la misma conjuntamente con la Presidente.

2. Informe sobre participación en la Feria Intermodal y Misión Institucional a Joinville.

Se invita a ingresar a sala a la Lic. Natalia Mottillo, Ec. Ana Lucía Bizzotto, Cr. Guzmán Banizi y Lic. Emilio Rivero a los efectos de que informen sobre su reciente viaje a San Pablo.

El Gerente informa que la delegación se compuso de cuatro técnicos ya que dos de ellos cubrieron la presencia de INALOG en la Feria Intermodal y dos de ellos viajaron a Joinville a realizar una presentación sobre el Hub Logístico a un grupo de empresarios. Luego de cada misión se elabora un informe que se pondrá a disposición en breve, y que en esta instancia se presentará un informe verbal como adelanto.

Los técnicos informan sobre Intermodal, expresando que este año por primera vez no participó UYXXI, quien ha delegado la actuación en este evento y otros de logística a INALOG. Por lo tanto, participaron ANP y Mercosoft Consultores (Mario Alonso) junto con INALOG, lo que elevó los costos fijos. Esto determinó que se buscara reducir costos en componentes variables como ser el catering, el cual se mantuvo con menos volumen y se eliminó el cóctel que se realiza el segundo día, atendiendo que no se ha visto que tenga repercusiones más allá de congregar a la comunidad uruguaya presente en la feria.

Como es habitual el stand sirvió para que varios participantes uruguayos en la feria tuvieran un lugar como base de actuación, sea para coordinar sus actividades, mantener reuniones con clientes o como lugar de espera.

El Sr. Ruben Azar consulta si estas empresas realizan alguna contribución a los costos, a lo cual se informa que no realizan aporte.

Se plantea de interés contar con un registro de las empresas uruguayas que utilizan el stand de Uruguay.

Se informa sobre el tipo de consultas recibidas en el stand, indicándose que se percibió que los interesados mostraban más conocimiento de la propuesta de Uruguay Hub Logístico que en años anteriores, por lo que las consultas eran más específicas y prácticas.

El Sr. Mario Montemuiño consulta sobre la forma en que estas consultas son derivadas a los operadores.

El Gerente informa que es un aspecto que aún no se ha instrumentado de manera formal, de acuerdo a lo que fuera solicitado en la reunión del Consejo del 15 de diciembre.

Se viene actuando con el lineamiento recibido de trasladar a las agremiaciones las consultas, como fuera sugerido en dicha reunión, pero insiste en que no se considera que sea la mejor forma. Cita el ejemplo de un importador de Brasil que visitó INALOG en enero pasado y que entre otras consultas requirió una entrevista con un despachante de aduana, para lo cual se realizó la consulta a ADAU sobre cómo proceder, quienes indicaron que se le suministrara un listado de despachantes, y sobre el mismo el interesado seleccionó al primero de la lista, con quien mantuvo su reunión. Se produce un intercambio de puntos de vista sobre la forma de proceder.

El Gerente informa que la idea es trabajar el tema a nivel del Comité de Promoción para realizar una propuesta al Consejo.

Posteriormente se informa sobre la Misión Institucional realizada en Joinville. Se informa que desde febrero se viene trabajando para localizar una contraparte en la zona de Curitiba-Joinville que pudiera convocar a interesados a una presentación del Hub. En la edición de 2013 de la Feria Intermodal se conoció al Ing. Edgardo Goyret de la consultora Uno Internacional, un ciudadano uruguayo residente de Joinville que asesora empresas en temas de comercio exterior e inserción en el mercado de Brasil.

Se le solicitó una propuesta para realizar una presentación en Curitiba, pero dado el corto tiempo disponible y a motivos de agenda, propuso realizar la presentación en esta oportunidad solamente en Curitiba.

En el entendido que Joinville es un mercado de interés y que estaba incluido en los planes de INALOG, se aceptó la propuesta y se decidió realizar una Misión Institucional para evaluar el desempeño del consultor.

El resultado fue favorable, lográndose una convocatoria de unos 20 empresarios y gerentes de empresas del perfil solicitado.

Se pudo verificar el profesionalismo del consultor, y se considera que podrá dar servicios a futuro, estableciéndose cuál es su área geográfica de influencia efectiva por el conocimiento que tenga de la misma.

La presentación en sí despertó el interés de los asistentes, dándose un fluido intercambio de consultas.

Se muestra una presentación con el resumen de costos y los contactos generados en cada evento. La inversión total en Intermodal fue de USD 18.717 y se generaron 24 contactos a un costo de USD 780 por contacto. La inversión de Joinville fue de USD 5.091 y se generaron 22 contactos a un costo de USD 268 por contacto.

Posteriormente se debate sobre los resultados de los eventos realizados.

Se realiza la consulta sobre lo que significa un "contacto". Se responde que se considera contacto a quien haya mostrado interés específico sobre las actividades del HUB y que desarrolla actividades en su país que pueden recibir servicios desde Uruguay.

El Sr. Ernesto Toledo plantea de qué forma se miden los resultados de estas misiones, ya que no son inmediatos y que tampoco el costo por contacto es una referencia de si está bien o mal. Se debate sobre estos puntos, entendiendo que no es sencillo medir un resultado directo.

El Gerente plantea que valorizar lo hecho con algún indicador es necesario, en este caso se tomó el criterio de medir en costo por contacto y el avance en el interés como se mostró en diciembre. El costo por contacto permite entonces comparar acciones, sean similares o diferentes, por ejemplo se podría contratar a una persona para que realice contactos uno a uno, y se tendría una referencia con que manejarse.

El Sr. Ruben Azar plantea que no se debe ser tan ambicioso de esperar resultados inmediatos, es importante difundir las bondades de Uruguay, y los empresarios que tienen interés buscan luego solos la forma de llegar. A su criterio la Intermodal no es un evento de mucho valor para el HUB.

El Sr. Gonzalo Carrau comparte el criterio de realizar difusión en forma general sobre el país, pero es necesario definir claramente los lugares que se consideran de interés.

La discusión se centra en el tipo de acciones a realizar, en cuanto a si deben ser más generales o más focalizadas.

El Sr. Juan Carlos de León entiende que el Plan Estratégico contiene, en base a los lineamientos dados por el Consejo, varios instrumentos que atienden las distintas inquietudes planteadas, con acciones más focalizadas y acciones más generales, y apoya lo que se viene realizando, considerando que está bien orientado.

El Gerente comparte lo anterior, y considera que todas las acciones son relevantes y los interesados surgen de distinta forma. Pone como ejemplo algunos de los interesados más concretos que han surgido en el 2014. Hewlett Packard aparece luego de que Don Ratliff comentara en un foro en Dubai a un alto ejecutivo sobre las ventajas de Uruguay para solucionar los problemas de acceso a Argentina.

Burger King surge de la Misión de Miami de 2014, fue invitado a la presentación, pero no pudo participar por problemas de agenda, pero realizó reuniones con los operadores al día siguiente e incluso una video conferencia con un operador en Uruguay.

Una empresa brasilera importadora de bicicletas ecológicas, que fue contactada en la Intermodal de 2014 visitó a varios operadores durante el año pasado.

El caso del importador que consultó en enero a un despachante de aduana surge de un interés mostrado en la presentación realizada en Porto Alegre en octubre de 2014.

El Sr. Ruben Azar entiende que se debe continuar, pero hay que buscar mecanismos más amplios, apoyarse más en la Cancillería.

El Sr. Roberto Mérola comparte el criterio y plantea que las acciones focalizadas y las más generales no deben ser excluyentes sino complementarias.

Se plantea de consultar a los operadores sobre estrategias de promoción, pero el Gerente informa que ya se ha realizado, y que se han obtenido algunas buenas ideas, pero muchas veces tampoco el operador le gusta mostrar su estrategia.

El Sr. Humberto Perrone comenta que es lógico que muchas veces el operador se mostrará celoso de ser explícito con sus planes.

La Ing. Agr. Victoria Carballo plantea que la mejor promoción la harán los usuarios que puedan mostrar casos de éxito, que surjan de que logren realizar logística exitosa a través de los servicios que ofrece Uruguay, y que es necesario mejorar las condiciones internas para ello.

El Gerente informa que se está trabajando con el Comité en estos temas para ajustar y validar el Plan de Promoción.

3. Varios

Selección de Gerente General. Se informa sobre el avance en el proceso de selección, en cuanto a que ya se propuso a PWC una lista de nueve aspirantes a ser entrevistados en profundidad.

Se discute sobre los plazos de culminación del proceso, entendiéndose que se podrá tener resuelto el tema en el correr de mayo.

La idea es llegar al evento de fin de mayo con los relevos de Presidente y Gerente definidos, de manera de presentarlos públicamente en esa oportunidad.

Carta al Ministro Víctor Rossi. Se da lectura a la carta enviada al Sr. Ministro de Transporte agradeciendo la redesignación de la Ing. Beatriz Tabacco como Presidente hasta el 31/5, y solicitando reunión al Ministro con el Consejo de INALOG.

Aun no se ha tenido respuesta.

CAROU. El Gerente informa sobre el resultado favorable de la gestión iniciada por INALOG a instancias del Sr. Juan Carlos de León para solicitar se exonere a los

depósitos fiscales de contenedores vacíos de la constitución de garantía adicional. En el decreto reglamentario del CAROU quedó incluida esta exoneración.

TISA. Se comenta el intercambio de correos entre consejeros y la representante de Cancillería, Dra. Brígida Scaffo, por el cual se podrá realizar a la brevedad una presentación en el Consejo sobre el TISA y su efecto en los servicios logísticos.

Evento INALOG. La Presidente informa que se acordó con BID y el MTOP la realización del evento el día 27 de mayo.

La próxima reunión se realizará el 27 de abril a las 17 horas en INALOG.

Siendo las 18:35 se levanta la sesión.



5 DOCUMENTOS MANEJADOS

Documentos Manejados	
Pre informe sobre Intermodal y Misión a Joinville	Presentado en la reunión
Nota al Sr. Víctor Rossi, Ministro de Transporte y Obras Públicas	Presentado en la reunión

6 RESOLUCIONES TOMADAS

No se tomaron resoluciones.

7 GESTIONES A REALIZAR

Incluir en el informe de la Feria Intermodal la lista de empresas que usaron el stand de Uruguay	GG
--	----



8 ANEXO I:

Lista de Participantes
70a Reunión de Consejo de Dirección

13 de abril de 2015

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