

**COMPROMISO DE GESTION entre  
el Poder Ejecutivo y el Instituto Uruguay XXI**

**AÑO 2025**

<b>Tipo de Compromiso</b>	Institucional
<b>Partes firmantes</b>	Órgano Comprometido: Instituto Uruguay XXI Contrapartes: Ministerio de Relaciones Exteriores y Ministerio de Economía y Finanzas.
<b>Objeto</b>	Partidas presupuestales a transferir por parte del Ministerio de Economía y Finanzas a Uruguay XXI, en función de metas de gestión.
<b>Período de vigencia del CG</b>	1º de enero de 2025 – 31 de diciembre de 2025
<b>Normativa específica</b>	Ley Nº 16.736 de 5 de enero de 1996 de creación del Instituto, arts. 202 a 216. Ley Nº 17.296 del 21 de febrero de 2001, arts. 187 a 191. Ley Nº 18.719 del 27 de diciembre de 2010, art. 752. Artículos 57 a 60 de la ley 19.149, de 24 de octubre de 2013. Decreto Nº 163/014, de 4 de junio de 2014. Reglamento de Compromisos de Gestión aprobado por la Comisión de Compromisos de Gestión el 12 de junio de 2014.

**Antecedentes**

La Ley de Presupuesto Nacional Nº 18.719 de 27 de Diciembre de 2010, en su art. 752, establece que las instituciones públicas o privadas que perciban subsidios o subvenciones con cargo al Presupuesto Nacional, mayores o iguales a \$ 20.000.000 (veinte millones de pesos uruguayos), deberán contar con compromisos de gestión suscritos con los Ministerios de referencia y con el informe favorable de cumplimiento, a efectos de poder hacer efectivo los importes correspondientes a partir del ejercicio 2012 inclusive.

Según el Decreto Nº163/014, todos los Compromisos de Gestión en los que participe una persona pública, deberán ser presentados ante la Comisión de Compromisos de Gestión, la cual deberá estudiarlos y avalarlos. Es por ello que el presente compromiso se dará por aprobado una vez que cuente con el aval de la misma.

El Instituto Uruguay XXI es una persona de Derecho Público no estatal, creada por la Ley Nº 16.736 de 5 de enero de 1996, cuyo artículo 204 le atribuye, entre otros, los siguientes cometidos: a) realizar acciones promocionales tendientes a lograr el crecimiento, la diversificación y el mayor valor de las exportaciones; b) promover y coadyuvar a la difusión de la imagen del país en el exterior en lo que respecta a las inversiones y a las exportaciones; c) desarrollar y prestar servicios de información y apoyo a los exportadores e inversores, reales o potenciales; d) preparar y ejecutar planes, programas y acciones promocionales, tanto a nivel interno como externo, a través de representaciones permanentes, itinerantes u otras; e) asesorar al Poder Ejecutivo en todo lo concerniente a aspectos que puedan mejorar las condiciones para la inversión y exportación; y f) realizar toda otra actividad conducente al logro de sus objetivos.



La evaluación de los Compromisos de gestión por la Comisión de los Compromisos de Gestión de los últimos años fue la siguiente:

Año 2023 – La Comisión resuelve por unanimidad dar cumplidas las metas referidas.

**Cláusula 1ra. Fecha y lugar de suscripción.**

El presente Compromiso de Gestión se firma en Montevideo, 30 de dic de 2024.

**Cláusula 2da. Partes que lo suscriben.**

El presente Compromiso de Gestión se suscribe entre el Instituto **Uruguay XXI**, en calidad de Organismo Comprometido, representado por su Director Ejecutivo Dr. Sebastian Risso con domicilio en la calle Rincón 518/528 de la ciudad de Montevideo; y el **Poder Ejecutivo** a través del **Ministerio de Relaciones Exteriores**, representado por el Sr. Ministro de Relaciones Exteriores Omar Paganini, y del **Ministerio de Economía y Finanzas**, representado por la Sra. Ministro de Economía y Finanzas Azucena Arbeleche.

**Cláusula 3ra. Objeto.**

El objeto de este compromiso de gestión es fijar, de común acuerdo, metas e indicadores que redunden en un mejor cumplimiento de los cometidos sustantivos del Organismo Comprometido, estableciendo la forma de pago de la contrapartida correspondiente al cumplimiento de dichas metas de gestión.

**Cláusula 4ta. Período de vigencia del Compromiso.**

El presente Compromiso de Gestión tendrá vigencia desde 1º de enero de 2025 al 31 de diciembre de 2025.

**Cláusula 5ta. Normas específicas a aplicar.**

- Ley Nº 18.719 del 27 de diciembre de 2010, arts. 752
- Artículos 57 a 60 de la Ley 19.149, de 24 de octubre de 2013
- Decreto Nº 163/014, de 4 de junio de 2014
- Reglamento de Compromisos de Gestión aprobado por la Comisión de Compromisos de Gestión el 12 de junio de 2014
- Ley Nº 16.736, del 5 de enero de 1996 de creación del Instituto, arts. 202 a 216
- Ley Nº 17.296 del 21 de febrero de 2001, arts. 187 a 191

**Cláusula 6ta. Compromisos de las partes.**

El Instituto Uruguay XXI se compromete a cumplir con las siguientes metas que se detallan en el anexo I:

- A. METAS DEL DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES
  - A.1.1 Cantidad de oportunidades de exportación identificadas
  - A.1.2 Cantidad de leads generados
  - A.1.3 Cantidad de empresas asistidas con los servicios y actividades de Uruguay XXI.



## **B. METAS DEL DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES**

- B.1.1 Cantidad de prospectos abordados.
- B.1.2 Cantidad de leads identificados.
- B.2.1 Cantidad de oportunidades de inversión asistidas en el año.
- B.2.2 Cantidad de oportunidades de inversión anunciadas.

## **C. METAS DEL DEPARTAMENTO DE INTELIGENCIA COMPETITIVA**

- C.1.1 Cantidad de talleres de sensibilización dictados por el Departamento de Inteligencia Competitiva.
- C.1.2 Nivel de satisfacción de los clientes que respondieron la encuesta de satisfacción.
- C.1.3 Número de pedidos de información respondidos en 72 horas

Por su parte el Poder Ejecutivo, a través del Ministerio de Economía y Finanzas, transferirá a Uruguay XXI el total de las partidas presupuestales por concepto de subsidio y/o subvención, correspondientes al año 2025.

### **Cláusula 7ma. Forma de pago del subsidio.**

Contra la firma del presente compromiso y el cumplimiento de las metas finales que forman parte del Compromiso de Gestión vigente para el ejercicio 2024, se habilitará el pago del 50 % del crédito apertura. En caso de que la Comisión de Compromisos de Gestión (CCG) constate un incumplimiento en las metas finales de 2024, el porcentaje de ajuste correspondiente será aplicado al momento de liberar el primer pago para 2025.

El cumplimiento de las metas acordadas para el mes de junio de 2025, previa aprobación de la Comisión de Seguimiento y Evaluación (CSE) y el aval de la CCG, habilitará el pago del 40% del crédito vigente, aplicando el porcentaje de ajuste por incumplimiento en caso de corresponder, y el crédito restante se liberará con la presentación de las metas finales.

El cumplimiento de las metas finales de 2025, previa aprobación de la CSE y el aval de la CCG, así como la suscripción del compromiso para el año 2026, serán condicionantes para liberar las partidas correspondientes a 2026, en la forma y condiciones que se pacten en el compromiso que se suscriba para dicho ejercicio. En caso de que la CCG constate un incumplimiento en las metas finales de 2025, el porcentaje de ajuste correspondiente será aplicado al momento de liberar el primer pago para 2026.

En todos los casos, los pagos se distribuirán de acuerdo al cronograma a acordar con el Ministerio de Economía y Finanzas.

En caso de autorizarse asignaciones de créditos adicionales con posterioridad a la aprobación del compromiso de gestión, que no refieran a incrementos por ajuste de precios, la Comisión de Seguimiento deberá informar de esta autorización a la CCG, para que la misma se expida sobre las metas a aplicar. La presentación a la CCG deberá acompañarse de una propuesta sobre las metas e indicadores a aplicar para esos créditos adicionales y del período propuesto de vigencia.

En todos los casos, cuando existan partidas extraordinarias para cubrir demandas judiciales, su pago no estará sujeto a las condiciones establecidas en la presente cláusula.



### **Cláusula 8va. Comisión de Seguimiento y Evaluación**

Se constituirá una Comisión de Seguimiento y Evaluación del Compromiso de Gestión, integrada por las siguientes personas en carácter de titular:

<b>Nombre</b>	<b>Institución</b>	<b>email</b>	<b>Teléfono institucional</b>
Pablo Porro	MRREE	economicos@mrree.gub.uy	29020618
Adriana Coitinho	MEF	Adriana.coitinho@cgn.gub.uy	17122901
Pablo Quagliotti	Uruguay XXI	pquagliotti@uruguayxxi.gub.uy	29153838

Y los siguientes alternos:

<b>Nombre</b>	<b>Institución</b>	<b>email</b>	<b>Teléfono institucional</b>
Luna Ferreira	MRREE	economicos@mrree.gub.uy	29020618
Jessika Mosteiro	MEF	jessika.mosteiro@cgn.gub.uy	1712 2627
Gabriel Feola	Uruguay XXI	<a href="mailto:gfeola@uruguayxxi.gub.uy">gfeola@uruguayxxi.gub.uy</a>	29153838

La Comisión tiene como cometido evaluar el grado de cumplimiento de las metas en los plazos establecidos en el compromiso, a partir de la documentación pertinente. El informe de la Comisión de Seguimiento se emitirá en un plazo no superior a 30 días luego de la fecha límite para el cumplimiento de la meta, remitiéndose inmediatamente a la Comisión de los Compromisos de Gestión.

El informe de la Comisión de Seguimiento deberá estar firmado por la totalidad de sus miembros. Las decisiones serán tomadas por mayoría simple del total de sus integrantes.

La Comisión de Compromisos de Gestión podrá solicitar en cualquier momento a la Comisión de Seguimiento informes sobre el avance en el cumplimiento del compromiso.

### **Cláusula 9na. Transparencia**

Uruguay XXI se compromete a poner a disposición toda información que la Comisión de Seguimiento y Evaluación requiera para el análisis, seguimiento y verificación de los compromisos asumidos a través del presente Compromiso de Gestión.

Por otro lado, Uruguay XXI comunicará los resultados del presente Compromiso al Ministerio de Relaciones Exteriores y al Ministerio de Economía y Finanzas, y los publicará en la página WEB de la Institución.

### **Cláusula 10ma. Salvaguardas y excepciones**

La Comisión de Seguimiento y Evaluación podrá, por consenso y con previa aprobación de la Comisión de Compromisos de Gestión, ajustar las metas establecidas en la cláusula 6ª si su cumplimiento fuera impedido por razones de fuerza mayor o casos fortuitos fuera del control de la organización que presenta el CG, que no puedan ser razonablemente al momento de formular las metas y el indicador.



La solicitud de aplicación de una cláusula de salvaguardia deberá ser elevada por la Comisión de Seguimiento a la CCG, con aval de las autoridades correspondientes, con la fundamentación correspondiente y la propuesta de sustitución planteada. Para ser considerada por la CCG, la solicitud deberá ser presentada, como máximo, antes de transcurrido la mitad del plazo establecido para el cumplimiento de la meta (por ejemplo, en metas semestrales, tres meses antes del vencimiento). La decisión de aceptación o no de la solicitud presentada será competencia de la CCG

Forman parte del presente Compromiso el Anexo I.

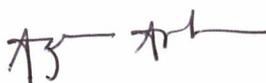
Firma de las partes



Dr. Sebastián Risso  
Director Ejecutivo de Uruguay XXI



Ing. Omar Paganini  
Ministro de Relaciones Exteriores



Ec. Azucena Arbeleche  
Ministro de Economía y Finanzas



# INSTITUTO URUGUAY XXI

---

## ANEXO I DOCUMENTO DE COMPROMISO DE GESTIÓN.

CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO A SUSCRIBIR:

<b>ELEMENTOS DE DISEÑO</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>
<b>TIPO DE COMPROMISO</b>	Institucional
<b>PARTES FIRMANTES</b>	Órgano Comprometido: Instituto Uruguay XXI
	Contraparte: Poder Ejecutivo representado por el Ministerio de Relaciones Exteriores y el Ministerio de Economía y Finanzas.
<b>OBJETO</b>	Partidas a transferir por el MEF al Instituto Uruguay XXI, en función del cumplimiento de metas de gestión.
<b>PERIODO DE VIGENCIA DEL CG</b>	1° de enero del 2025 – 31 de diciembre 2025
<b>NORMATIVA ESPECIFICA</b>	Ley N° 16.736 de creación del Instituto, arts 202 a 216; Ley 17.296, arts 187 a 191; Ley de Presupuesto Nacional 18719, artículo 752



## METAS

### A. METAS DEL DEPARTAMENTO DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

#### A.1.1

<b>Objetivo estratégico:</b>	<b>Promover el crecimiento y la diversificación de las exportaciones.</b>
<b>OBJETIVO</b>	<b>Identificación de oportunidades de exportación.</b>
<b>INDICADOR</b>	Cantidad de oportunidades de exportación identificadas.
<b>FORMA DE CALCULO</b>	X= Número de oportunidades de exportación identificadas.
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b>	Informe elaborado en base a reporte en CRM, aprobado por la Gerencia del Departamento.
<b>VALOR BASE</b>	<b>308</b>
<b>META INTERMEDIA</b>	<b>129</b>
<b>META FINAL</b>	<b>323</b>
<b>PLAZO</b>	Meta intermedia. 30 de junio de 2025 Meta final: 30 de noviembre de 2025.
<b>RESPONSABLES:</b>	<b>DIRECCIÓN EJECUTIVA, GERENTE DEL DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES.</b>
<b>RANGO DE CUMPLIMIENTO</b>	Meta intermedia: menor a 97: 70% 97 a 123: lineal 124 o superior: 100% Meta final: menor a 242: 70% 242 a 307: lineal 308 o superior: 100%
<b>PONDERACION</b>	Meta intermedia 17% Meta final 10%
<b>OBSERVACIONES</b>	La identificación de una oportunidad de exportación (ODE) implica que la empresa cuente con intencionalidad de exportar, tenga un producto: bien o servicio a ser exportado y un mercado definido. La identificación de una ODE es la resultante de un proceso interno por parte del Departamento de Exportaciones, donde la empresa cumple con determinados requisitos para considerarse una ODE.



**A.1 .2**

<b>Objetivo estratégico:</b>	<b>Promover el crecimiento y la diversificación de las exportaciones.</b>
<b>OBJETIVO</b>	<b>Identificar y abordar proactivamente leads extranjeros, interesados en la oferta exportable nacional.</b>
<b>INDICADOR</b>	Cantidad de leads generados
<b>FORMA DE CALCULO</b>	Número de leads generados
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b>	Informe elaborado en base a reporte en CRM, aprobado por la Gerencia del Departamento.
<b>VALOR BASE</b>	<b>104</b>
<b>META FINAL</b>	<b>109</b>
<b>PLAZO</b>	Meta final: 30 de noviembre de 2025.
<b>RESPONSABLES:</b>	DIRECCIÓN EJECUTIVA, GERENTE DEL DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES.
<b>RANGO DE CUMPLIMIENTO</b>	menor a 82: 70% 82 a 103: lineal 104 o superior: 100%
<b>PONDERACION</b>	<b>10 %</b>
<b>OBSERVACIONES</b>	La acción proactiva de identificación de leads refiere a la identificación de potenciales compradores internacionales por parte de los integrantes del área. Lead es: un contacto abordado que demostró interés en la oferta de bienes y /o servicios de Uruguay. Esta identificación se hace a través de la participación en actividades, bases de datos de importadores, o a través de plataformas digitales.



**A.1.3**

<b>Objetivo estratégico:</b>	<b>Promover la internacionalización de las empresas.</b>
<b>OBJETIVO</b>	<b>Profesionalizar y consolidar a las empresas en el proceso de exportación.</b>
<b>INDICADOR</b>	Cantidad de empresas asistidas con los servicios y actividades de Uruguay XXI.
<b>FORMA DE CALCULO</b>	X= Número de empresas asistidas.
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b>	Registro de empresas participantes o asesoradas, aprobado por la Gerencia del Departamento.
<b>VALOR BASE</b>	<b>533</b>
<b>META INTERMEDIA</b>	<b>280</b>
<b>META FINAL</b>	<b>560</b>
<b>PLAZO</b>	Meta intermedia: 30 de junio de 2025. Meta final: 30 de noviembre de 2025.
<b>RESPONSABLES:</b>	<b>DIRECCIÓN EJECUTIVA, GERENTE DEL DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES.</b>
<b>RANGO DE CUMPLIMIENTO</b>	Meta Intermedia: menor a 210: 70 % 210 a 266: lineal 267 o superior: 100% Meta final: menor a 420: 70 % 420 a 532: lineal 533 o superior: 100%
<b>PONDERACION</b>	Meta intermedia: 17 % Meta final:10 %
<b>OBSERVACIONES</b>	Cantidad de empresas que participan en una acción de promoción de exportaciones con apoyo de los servicios que brinda el Instituto y/o reciben asesoramiento exportador.



## B. METAS DEL DEPARTAMENTO DE PROMOCION DE INVERSIONES

### B.1.1

<b>Objetivo estratégico:</b>	<b>Captar inversión productiva que genere empleos de calidad y desarrollo económico.</b>
<b>OBJETIVO (actividad)</b>	<b>Identificar y abordar (contactar) potenciales inversores.</b>
<b>INDICADOR</b>	Cantidad de prospectos abordados.
<b>FORMA DE CALCULO</b>	$X = \Sigma$ (prospectos abordados por Uruguay XXI).
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b>	Informe elaborado en base a datos extraídos del registro en CRM, de herramientas de automatización y/o de marketing digital y de documentos internos de los sectores aprobados por la Gerencia del Departamento.
<b>VALOR BASE</b>	2.720
<b>META INTERMEDIA</b>	1.400
<b>META FINAL</b>	2.856
<b>PLAZO</b>	Meta intermedia: 30 de junio de 2025. Meta final: 30 de noviembre de 2025.
<b>RESPONSABLES:</b>	<b>DIRECCIÓN EJECUTIVA, GERENTE DEL DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES.</b>
<b>RANGO DE CUMPLIMIENTO</b>	Meta Intermedia: menor a 1050: 70 % 1050 a 1330: lineal 1331 o superior: 100% Meta final: menor a 2142: 70% 2142 a 2713: lineal 2714 o superior: 100%
<b>PONDERACION</b>	Meta intermedia: 17% Meta Final: 10%
<b>OBSERVACIONES</b>	Los prospectos surgen de un proceso de búsqueda de empresas con potencial de inversión en diversos sectores. Se utilizan diferentes bases de datos para la identificación de los contactos a contactar. Dicho contacto se realiza a través de diversos medios (mail, linkedin, campañas de marketing digital, etc).



**B.1.2**

<b>Objetivo estratégico:</b>	<b>Captar inversión productiva que genere empleos de calidad y desarrollo económico.</b>
<b>OBJETIVO (resultado)</b>	<b>Medir el resultado de la identificación y contacto de potenciales inversores.</b>
<b>INDICADOR</b>	Cantidad de leads identificados.
<b>FORMA DE CALCULO</b>	Sumatoria de la cantidad de leads generados a través del contacto a los prospectos por mes según sector (agroindustrias, ciencias de la vida, servicios corporativos, tecnología de la información, cartera de proyectos y otras industrias).
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b>	Informe elaborado en base a datos extraídos del registro en CRM y documentos internos de los sectores, aprobado por la Gerencia del Departamento.
<b>VALOR BASE</b>	315
<b>META FINAL</b>	550
<b>PLAZO</b>	Meta final: 30 de noviembre de 2025.
<b>RESPONSABLES:</b>	<b>DIRECCIÓN EJECUTIVA, GERENTE DEL DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES.</b>
<b>RANGO DE CUMPLIMIENTO</b>	Meta final: menor a 413: 70% 413 a 523: lineal 524 o superior: 100%
<b>PONDERACION</b>	10%
<b>OBSERVACIONES</b>	Los leads surgen del proceso de abordaje de potenciales inversores en los diversos sectores. Para que un contacto sea considerado "lead", es necesario que haya mostrado interés en la propuesta de valor de Uruguay. Es decir, es un contacto que requiere un seguimiento para evaluar la posibilidad de avanzar en una potencial oportunidad de inversión.



**B.2.1**

<b>Objetivo estratégico:</b>	<b>Captar inversión productiva que genere empleos de calidad y desarrollo económico.</b>
<b>OBJETIVO (actividad)</b>	<b>Asesorar al potencial inversor extranjero interesado en el país.</b>
<b>INDICADOR</b>	Cantidad de oportunidades de inversión asistidas en el año.
<b>FORMA DE CALCULO</b>	$X = \Sigma$ (oportunidades de inversión que reciben asistencia por parte de Uruguay XXI).
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b>	Informe elaborado en base a datos extraídos del registro en CRM, aprobado por la Gerencia del Departamento.
<b>VALOR BASE</b>	215
<b>META INTERMEDIA</b>	110
<b>META FINAL</b>	226
<b>PLAZO</b>	Meta intermedia: 30 de junio de 2025. Meta final: 30 de noviembre de 2025.
<b>RESPONSABLES:</b>	<b>DIRECCIÓN EJECUTIVA, GERENTE DEL DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES.</b>
<b>RANGO DE CUMPLIMIENTO</b>	Meta Intermedia: Menor a 83: 70% 83 a 105: lineal 106 o superior: 100% Meta final: Menor a 170: 70% 170 a 215: lineal 216 o superior: 100%
<b>PONDERACION</b>	Meta intermedia: 17% Meta final: 10%
<b>OBSERVACIONES</b>	Se clasifican como oportunidades de inversión las consultas realizadas por un potencial inversor, originadas por acciones proactivas o referidos por terceros. Se considera un Oportunidad de Inversion (ODI) cuando se identifica un interés firme y Uruguay se encuentra dentro de las opciones manejadas por el inversor.  Este indicador toma como referencia las ODI's asistidas del año 2025, es decir, aquellas oportunidades que fueron asistidas en el período bajo análisis, independientemente de su estadío.



**B.2.2**

<b>Objetivo estratégico:</b>	<b>Captar inversión productiva que genere empleos de calidad y desarrollo económico.</b>
<b>OBJETIVO (resultado)</b>	<b>Medir el resultado del asesoramiento al potencial inversor extranjero interesado en el país.</b>
<b>INDICADOR</b>	Cantidad de oportunidades de inversión anunciadas.
<b>FORMA DE CALCULO</b>	Base de datos que incluya la cantidad de oportunidades de inversión <b>anunciadas</b> que han sido asistidas por el departamento de inversiones y aftercare. Esta base de datos incluye el sector de actividad de la empresa, plataforma de inversión en Uruguay, origen de capital de la empresa inversora y tipo de inversión y fase de la oportunidad (ganada o instalada).
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b>	Informe elaborado en base a datos extraídos del registro en CRM, aprobado por la Gerencia del Departamento.
<b>VALOR BASE</b>	12
<b>META FINAL</b>	14
<b>PLAZO</b>	Meta final: 30 de noviembre de 2025.
<b>RESPONSABLES:</b>	<b>DIRECCIÓN EJECUTIVA, GERENTE DEL DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES.</b>
<b>RANGO DE CUMPLIMIENTO</b>	Meta final: Menor a 11: 70% 11 a 13: lineal 14 o superior: 100%
<b>PONDERACION</b>	10%
<b>OBSERVACIONES</b>	Las oportunidades de inversión anunciadas incluyen aquellos proyectos en que el inversor ha anunciado la instalación en Uruguay (fase ganada). Este resultado, tiene en consideración aspectos que exceden a las gestiones realizadas por el departamento de inversiones & aftercare. Es decir, el anuncio de la inversión por parte de la empresa no depende 100% de nuestros esfuerzos, sino que, en muchos de los casos, responde a procesos internos de la empresa. En este sentido, considerar que van a superarse los números del período anterior no es algo que se cumpla de forma estricta. Por ello es que mantenemos la meta final en el entorno de la comprometida en el 2024, pero con un incremento del 15%, entendiendo que esto es un resultado viable a alcanzar en el 2025.



## C. METAS DEL DEPARTAMENTO DE INTELIGENCIA COMPETITIVA

### C.1.1

<b>Objetivo estratégico:</b>	<b>Posicionar a Uruguay XXI como un Centro de Información de referencia a nivel nacional e internacional.</b>
<b>OBJETIVO</b>	<b>Capacitación y asesoramiento en terreno. Para las pymes asistidas, se espera que comiencen el proceso de internacionalización, si nunca habían exportado antes. Si ya lo hacía esporádicamente, que se consoliden como exportadoras. Y diversifiquen mercados y productos. Detectar posibles proyectos que necesiten inversión y trabajar sobre los mismos, con el fin de poder detectar inversiones.</b>
<b>INDICADOR</b>	Cantidad de talleres de sensibilización dictados por el Departamento de Inteligencia Competitiva.
<b>FORMA DE CALCULO</b>	X= Número de talleres realizados.
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b>	Informe de talleres realizados por Departamentos visitados, aprobados por la Gerencia del Departamento.
<b>VALOR BASE</b>	<b>6</b>
<b>META INTERMEDIA</b>	<b>4</b>
<b>META FINAL</b>	<b>7</b>
<b>PLAZO</b>	Meta intermedia: 30 de junio de 2025. Meta final: 30 de noviembre de 2025.
<b>RESPONSABLES:</b>	<b>DIRECCION EJECUTIVA, GERENTE DEL DEPARTAMENTO DE INTELIGENCIA COMPETITIVA</b>
<b>RANGO DE CUMPLIMIENTO</b>	Meta Intermedia: menor a 3: 70 % 3: lineal 4 o superior: 100% Meta final: menor a 5: 70% 5 a 6: lineal 7 o superior: 100%
<b>PONDERACION</b>	Meta intermedia: 16% Meta final: 10%
<b>OBSERVACIONES</b>	A partir de las actividades planteadas creemos que podremos potenciar la cultura exportadora en el interior, potenciar nuevos negocios de exportación de las empresas que participen las mismas y por último relevar información clave como insumos para nuestros informes. Cumpliendo así con varios de los objetivos estratégicos de la agencia y del Departamento de Inteligencia y de exportaciones: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Generar información rigurosa y oportuna para empresas</li> <li>- Posicionar a Uruguay XXI como un Centro de Información de referencia a nivel nacional</li> <li>- Asesorar a los clientes con información a tiempo y que agrega valor</li> <li>- Promover el crecimiento y la diversificación de las exportaciones.</li> <li>- Fomentar la cultura exportadora</li> </ul>



C.1.2

<b>Objetivo estratégico:</b>	<b>Posicionar a Uruguay XXI como un Centro de Información de referencia a nivel nacional e internacional.</b>
<b>OBJETIVO</b>	<b>Medir el grado de satisfacción con el taller dictado, la información y el asesoramiento brindado.</b>
<b>INDICADOR</b>	Nivel de satisfacción de los clientes que respondieron la encuesta de satisfacción.
<b>FORMA DE CALCULO</b>	X= cantidad de clientes que responden que fue Muy bueno / Excelente sobre total de clientes que responden la encuesta de satisfacción.
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b>	Informe de los resultados de la Encuesta realizada aprobado por la Gerencia del Departamento
<b>VALOR BASE</b>	<b>70%</b>
<b>META INTERMEDIA</b>	<b>75% Sobre los talleres realizados al 30/6/25</b>
<b>META FINAL</b>	<b>75% Sobre los talleres realizados al 30/11/25</b>
<b>PLAZO</b>	Meta intermedia: 30 de junio de 2025. Meta final: 30 de noviembre de 2025.
<b>RESPONSABLES:</b>	<b>DIRECTOR EJECUTIVO, GERENTE GENERAL, GERENTE DEL DEPARTAMENTO DE INTELIGENCIA COMPETITIVA</b>
<b>RANGO DE CUMPLIMIENTO</b>	Meta intermedia y final: menor a 56%: 70% 56% a 71%: lineal 72% o superior: 100%
<b>PONDERACIÓN:</b>	Meta intermedia: 16% Meta Final: 10%
<b>OBSERVACIONES</b>	Los datos para medir las metas de este indicador se obtienen a partir de la respuesta a la encuesta de satisfacción realizada a nuestros clientes durante el taller. Los Clientes son las empresas del país que participaron en los talleres de sensibilización. Es necesario tener en cuenta, que el número de clientes que responda la encuesta es usualmente inferior al número total de clientes que asistieron.



**C.1.3**

<b>OBJETIVO</b>	<b>Posicionar a Uruguay XXI como un Centro de Informacion de referencia a nivel nacional e internacional</b>
<b>INDICADOR</b>	Numero de pedidos de información respondidos en 72 horas
<b>FORMA DE CALCULO</b>	X= Número de pedidos respondidos en 72 horas
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b>	Reporte CRM o Reporte BI
<b>VALOR BASE</b>	<b>300</b>
<b>META FINAL</b>	<b>400</b>
<b>PLAZO</b>	30 de noviembre de 2025
<b>RESPONSABLES:</b>	<b>DIRECTOR EJECUTIVO, GERENTE GENERAL, GERENTE DEL DEPARTAMENTO DE INTELIGENCIA COMPETITIVA</b>
<b>RANGO DE CUMPLIMIENTO</b>	menor a 300: 70% entre 300 a 380: lineal 381 o superior: 100%
<b>PONDERACION</b>	10%
<b>OBSERVACIONES</b>	Responder las solicitudes con información valida y en un tiempo máximo de 72 horas. Se brinda a nuestros clientes información completa sobre comercio exterior, oportunidades de oferta exportable y la potencialidad de los sectores de la economía para su internacionalización y su potencialidad de inversión.

