

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Nombre del Proyecto	LOGISINT --- 2008/12205
Breve descripción del Proyecto	<p>En este proyecto confluyen tres empresas: Agemap, desarrolladora de soluciones basadas en sistemas de información geográfica; Cybernet, que realiza consultoría de gestión y desarrolla soluciones informáticas en el área logística; y C&C Asociados, empresa de desarrollo de sistemas informáticos, con especialización en los sistemas de gestión para transporte de pasajeros y encomiendas. De la combinación de estas tres empresas, sus productos y know-hows, surge este proyecto que plantea i) la construcción de una suite de herramientas, resultante de la integración de todos los sistemas mencionados y ii) su promoción comercial regional. Así se logra ofrecer un conjunto de herramientas que cubren en forma integral los aspectos logísticos a lo largo de toda la cadena de valor. El proyecto, desde el punto de vista técnico, implica la integración de las herramientas en una suite; y desde el punto de vista comercial implica crear una estructura de ventas adecuada para esta solución, así como la realización de misiones concretas que permitan abordar los mercados de Panamá, Chile, Perú y México.</p>
Conglomerado	Software
Tipo de Proyecto	Cerrado
Proponente/s	C&C Asociados SRL
	Ingeniería e Informática SRL
	Tecnoplend SA
Responsable	María Elena Riva-Zucchelli
Teléfono/Celular	6016760
email	meriva@cybernet.com.uy
Cargo	Directora de Cybernet (Ingeniería e Informática SRL)

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Alineación con PRC

Competitividad (CUTI, Noviembre de 2007). A continuación se comentan aspectos que así lo justifican.

Las empresas son fieles exponentes de la industria del software uruguayo: en fase expansiva, con un entorno comercial favorable, casos de éxito locales y regionales, y balances positivos. Sin embargo y considerando lo expuesto en el PRC, cambios en el entorno requieren de las mismas una respuesta estratégica, ajustando sus modelos de negocio de forma de afianzar su posición competitiva y capitalizar las oportunidades de crecimiento.

En tal sentido, se deberá responder a las nuevas realidades: alta competencia, aumento de la demanda pero concentrada en menos proveedores, jugadores pequeños y medios concentrados en nichos que tienen know-how y conocimiento específicos.

El proyecto refleja la jugada estratégica de C&C, Agemap y Cybernet para alinearse de cara a continuar creciendo. Los siguientes puntos muestran su alineación con el PRC:

- Se busca potenciar los negocios en América Latina. De acuerdo al informe latinoamérica representa un mercado de 4
- Se hace foco en brindar soluciones de tecnología aplicada a precios internacionalmente competitivos.
- Las empresas participantes presentan un conocimiento profundo del área de negocio a la que se circunscriben sus p
- Respecto a las estrategias concretas del PRC y las ideas propuestas para implementarlas, en varios casos se puede
 - o “Mejorar Productividad y Competitividad”.
 - § Se trata de escalar la complejidad de soluciones preexistentes, integrando herramientas y know-hows e
 - § Se proponen soluciones de alto valor agregado y alta especialización.
 - § Las empresas participantes están constantemente actualizándose en las tecnologías utilizadas para des
 - o “Asociatividad y creación de nuevos modelos de negocio”.
 - § El proyecto surge en el marco de una alianza estratégica entre tres empresas complementarias.
 - § La asociación es sinérgica en las soluciones, los clientes e incluso en los antecedentes exitosos de inter
 - § Se trata de integración de productos individualmente exitosos, empresas con antecedentes positivos y g
 - o “Internacionalización”.
 - § El proyecto busca desarrollar redes de distribuidores a través de misiones comerciales tal como se prop
 - § Las empresas llegan con una suite de productos que resulta atractiva para un gran número de potencia

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Fecha de Inicio	Fecha Finalización	Duración (meses)
01/09/2008	01/10/2009	13

Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC	60%		
Costo total previsto	Aporte PACC	Aporte Beneficiarios	Otros aportes
147.416	88.450	58.966	
100%	60%	40%	

Cédula de Identidad	Nombre	Dirección	En representación de
914790-4	Alberto Curbelo	José Luis Zorrilla de San Martín 168	C&C Asociados SRL
1220795-5	María Elena Riva-Zucchelli	6 de Abril 1346	Ingeniería e Informática SRL
4024966-2	Gerardo Estramil	Pablo de María 1469 ap. 201	Tecnoplend SA

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

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

Resumen ejecutivo

El proyecto propone la creación de una organización que permita desarrollar y comercializar localmente y en Chile, Perú, México y Panamá una suite de herramientas para soporte a las actividades en la cadena de valor logística y transporte.

En el mismo participan las empresas Agemap, desarrolladora de soluciones de información geográfica, Cybernet, que realiza consultoría de gestión y desarrolla soluciones informáticas en el área logística, y C&C Asociados, que desarrolla sistemas informáticos, principalmente para gestión de empresas de transporte de pasajeros y encomiendas.

Las tres empresas vienen madurando acuerdos de integración de sus soluciones tanto a nivel comercial como técnico. Se trata de productos que por su complementariedad, podrían confluir en una suite de interesantes características. Cada empresa tiene un profundo conocimiento del área de negocio a la que se circunscribe su producto y todas por separado tienen en su haber experiencias positivas en el exterior.

La unión sinérgica permitirá una firme expansión fuera de fronteras, llegando con una estructura más sólida a nivel técnico y comercial, incurriendo en costos más razonables y viables, y multiplicando las oportunidades de negocios. La suite propuesta cubre toda la cadena de valor logística y de transporte.

Los objetivos del proyecto consisten en la creación de la organización, integración de las soluciones y penetración comercial conjunta en Perú, Chile, Panamá y México.

Al final del proyecto existirá la suite Logisint así como su estructura de comercialización dentro y fuera del país (en los países mencionados antes). Cada empresa se verá beneficiada de la concreción de negocios en torno a la suite.

El proyecto, desde el punto de vista de los recursos, prevé la contratación de personal técnico para la integración, y prevé la realización de misiones comerciales. En dichas misiones se buscará crear la red de distribuidores así como la realización de eventos de presentación de productos.

El proyecto consta, en su primer año, de una inversión de U\$S 150.000.- aprox. de los que se solicita un subsidio del 60%.

En la hipótesis de haber realizado cinco ventas de la suite al terminar el segundo año, se obtiene un ROI del 94%, y el proyecto se repaga en la segunda venta.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

La principal fuente de riesgos se mueve en torno a la creación de la estructura comercial en los diferentes países y es un punto a manejar con atención.

RESUMEN DEL PROYECTO EN MAYOR NIVEL DE DETALLE

Contexto y antecedentes de las empresas

Agemap es una empresa desarrolladora de soluciones de información geográfica con principal enfoque en el análisis de mercados (geomarketing) y distribución física (ruteo y control de flota). Con 18 años de experiencia en el mercado de Latinoamérica y España, ha perfeccionado sus aplicaciones al grado de ser muy competitiva tecnológicamente y contar con un buen número de clientes de gran porte con aplicaciones críticas. La empresa provee además servicios de consultoría, desarrollo, entrenamiento y digitalización de cartografía, contando en la actualidad con más de 130 ciudades y países de Latinoamérica digitalizados.

Cybernet, desde 1982 realiza consultoría de gestión y desarrolla e implanta soluciones informáticas en el área logística. Su software ERP LOGISTIX gestiona en forma integral todos los aspectos de operativa logística: abastecimiento, inventarios, WMS, producción, planificación, ventas. Sus soluciones son utilizadas en diversos sectores de actividad crítica (depósitos de distribución, industria, construcción, zonas francas, etc.) y han sido comercializadas en Argentina, Bolivia, Brasil, España, Paraguay, entre otros países, en los cuales ha realizado también consultorías en logística aduanera, zonas francas y depósitos fiscales.

C&C Asociados S.R.L. es una empresa creada hace 16 años, está en el negocio de desarrollo de Sistemas Informáticos. Su software SPYE es un ERP que atiende todos los aspectos relacionados con la gestión de las empresas de transporte de pasajeros y encomiendas. Tiene clientes en Argentina, Chile y Uruguay. Sus diferentes módulos atienden todos los requerimientos de la empresa y posibilitan gestionar y planificar en tiempo real sus recursos.

En resumen, se trata de 3 empresas consolidadas, con productos conocidos en el mercado y la región y cuya competitividad se sustenta en un fuerte conocimiento de sus respectivas áreas de negocio. Cada una de estas empresas entrega una solución que responde a necesidades bien establecidas y que no puede ser cubierta por productos genéricos. Las tres empresas tienen antecedentes exitosos con clientes fuera de Uruguay y están listas desde todo punto de vista para dar soporte a sus productos si los mismos son colocados en nuevos mercados.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Complementariedad de los productos

Se trata de tres productos con características que permiten considerar su complementariedad comercial:

- Las soluciones de las tres empresas pueden ser vendidas por la misma estructura comercial, por separado o combinadas.
- Herramientas basadas en estructuras modulares.
- El conjunto final de módulos de GIS, WMS-inventarios y ERP-transporte, admite una cantidad muy vasta e interesante de combinaciones y variantes.
- Posibilidad de interconexión de módulos y de personalización de las soluciones derivadas de dichas combinaciones.
- Posibilidad de servicios remotos.
- Cada empresa con equipo de soporte consolidado y experiencia con clientes en el exterior.
- Cada empresa aporta gran conocimiento del área para la cual proporciona soluciones.
- Las tres empresas ofrecen productos y servicios para toda la cadena de distribución y logística, pero cada una especializada en eslabones diferentes. Así, están dadas las bases para proponer una suite de distribución y logística integral.

En consecuencia, de la combinación del expertise, productos, antecedentes y soluciones de las tres empresas, surge la oportunidad de realizar una expansión comercial conjunta.

Fundamentación de la asociatividad propuesta

Los siguientes aspectos caracterizan y justifican la asociatividad entre las tres empresas en el marco de este proyecto:

- Se trata de tres empresas con know hows y productos actualmente diferenciados y complementarios.
- Cada empresa tiene una reconocida trayectoria en su rubro desde hace varios años.
- Todas las empresas presentan una perspectiva de crecimiento regional. Sin embargo los costos de atacar nuevos mercados han venido frenando dicha expansión, por resultar inviables y ampliamente riesgosas las misiones comerciales en base a esfuerzos individuales.
- Las empresas vienen trabajando en forma mancomunada, existiendo acuerdos formales de comercialización conjunta de soluciones, así como de búsqueda conjunta de oportunidades.
- Las empresas están embarcadas en la integración de sus soluciones, existiendo un equipo técnico designado para tal fin y al cual se busca dar consistencia en el marco de este proyecto.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

- La sinergia entre las tres empresas aumenta la capacidad comercial, de marketing y operativa de las tres empresas participantes.

Oportunidad que motiva el proyecto

El mercado latinoamericano es interesante para las empresas, y es estratégico para las empresas de IT uruguayas. El incursionar en nuevos mercados regionales es una estrategia de crecimiento válida y necesaria para las tres empresas, y hacerlo en conjunto plantea varias ventajas:

- Se logra una estructura más sólida a nivel técnico y comercial.
- Se incurre en costos más razonables y viables.
- Se multiplican las oportunidades de generar negocios.
- Se pone en el mercado una herramienta que cubre toda la cadena de valor sin necesidad de herramientas de terceros.
- La naturaleza de las cadenas logísticas y de transporte plantean oportunidades en diferentes puntos geográficos de la región.

Propósito del proyecto

Crear una organización que desarrolle técnica y comercialmente una suite de herramientas para soporte a las actividades en la cadena de valor logística y de transporte, a partir del know how y soluciones de las empresas Cybernet, Agemap y C&C; y emprender acciones que permitan comercializarla en la región, concretamente Perú, Chile, México y Panamá.

Objetivos primarios

Los objetivos primarios del proyecto son:

- Crear una organización resultante de la alianza entre las tres empresas que permita sustentar técnica y comercialmente las actividades de expansión conjunta, localmente y en los países marcados como objetivo.
- Crear una suite de herramientas completamente integrada, a la que se llamará Logisint, y que surge de la integración de los módulos que componen los actuales productos de Agemap, C&C y Cybernet.
- Crear el producto comercial a partir de la suite anterior. Esto incluye una marca única.
- Presentar y promover el nuevo producto en la región. Concretamente, en el marco del primer año de este proyecto se propone incursionar en Perú, Chile, Panamá y México.

Indicadores para la verificación de la consecución de los objetivos planteados

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Para cada objetivo se proponen los siguientes indicadores:

- Creación del producto técnico Logisint: Existencia de las interfases que permitan la integración productos de las tres empresas. Existencia de un equipo capacitado para implantar y dar soporte a las soluciones que involucren a dicha suite.
- Creación del producto comercial: Existencia de la estrategia de marketing y comercialización de la suite.
- Promoción de la suite en la región: Haber realizado eventos de presentación en los 4 países propuestos.
- Existencia de acuerdos formales de comercialización y colaboración entre las empresas y con sus distribuidores.

Situación esperada al final del proyecto

Este proyecto se alinea con las estrategias de crecimiento de cada una de las empresas y además con los lineamientos estratégicos de crecimiento para el sector.

En consecuencia, la situación esperada luego de la ejecución del mismo es la mejora de la posición competitiva de cada una de las empresas participantes, más concretamente dentro de los siguientes aspectos:

- Se crea y promociona a nivel local y en los países involucrados, la suite Logisint.
- Las empresas son dueñas de la nueva organización que comercializa dicha herramienta y que genera nuevas oportunidades de negocios para las tres empresas. En tal sentido cada empresa se beneficia económicamente de los resultados de comercialización derivados.
- Cada empresa se beneficia de también de la venta de soluciones de las otras dos, cuando la nueva organización conjunta participa del negocio.
- Se crea una estructura de distribuidores y agentes de negocios internacional que generan nuevas oportunidades de negocios.
- Cada empresa venderá más de sus productos y sus servicios propios.
- Aumenta la presencia regional de las empresas, su potencial de crear nuevas alianzas y armar nuevos negocios en base a una estructura comercial que el proyecto se propone crear y solidificar.
- Las empresas ganan un conocimiento de los mercados nuevos donde incursionaron, el cual puede servir de base para otras nuevas empresas que necesiten acceder a los mismos.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Análisis estratégico para el proyecto: FODA

• Fortalezas:

- Las soluciones de cada empresa son reconocidas individualmente y han probado su capacidad en proyectos vigentes y de gran porte.
- Amplio dominio de su área de negocio por parte de cada empresa.
- Presencia actual con clientes del sector.
- Experiencia con clientes en el exterior.
- Experiencia a lo largo de toda la cadena de valor.
- El know how que cada una de las empresas aporta, no se logra de un día para otro.

• Debilidades:

- Lobby necesario para la captación de clientes más importantes.
- Es caro crear estructuras comerciales estables en los diferentes países.
- Es difícil desarrollar alianzas sostenidas a lo largo del tiempo con los proveedores locales o lograr que ellos promuevan adecuadamente los productos.
- Dificultad de la transferencia de know how técnico y comercial a representantes.
- No hay acuerdos de libre comercio maduros con todos los países, lo que complica los aspectos tributarios entre otros.
- Estructura de comunicaciones pobre en algunos puntos de algunos países.
- Complejidades del marco legal en cada país.

• Oportunidades:

- No existen herramientas como la propuesta en la región.
- Advenimiento de mejores tecnologías y soluciones de conectividad.
- En el rubro transporte predominan las soluciones desarrolladas a la medida, que son poco flexibles y costosas de mantener, lo cual enmarca la oportunidad de sustituirlas por soluciones de mayor calidad técnica como la propuesta.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

- No existen soluciones que contemplen integralmente la cadena de valor logística y de transporte.
- Amenazas:
 - Jugadas de potenciales competidores.
 - Falta de profesionalismo e ineficiencias de los potenciales distribuidores.
 - Problemas comerciales no detectados a tiempo.
 - Liviandad del marco legal en algunos de los países, lo cual complica el cumplimiento de contratos, obligaciones, etc.

Actividades previstas para la consecución de los objetivos propuestos

A continuación se presenta una lista de las principales actividades del proyecto.

- Construcción de la organización que da soporte al proyecto:
 - o Realización de acuerdos comerciales entre las empresas.
 - o Decisión acerca de las formas legales y contables más adecuadas para operar en conjunto localmente y en cada país.
 - o Elección y creación de la marca.
 - o Diseño de logotipo.
 - o Oficina local: acondicionamiento del lugar físico, compra del mobiliario básico, teléfono, fax, PC, etc. (todo esto sin cargo al proyecto).
 - o Registro de dominio y contratación de hosting.
 - o Diseño de una página web institucional.
 - o Contratación de líneas telefónicas locales en cada país que se reflejen en internos en la oficina local.
 - o Configuración de una central telefónica IP.
 - o Configuración de cuenta skype.
 - o Configuración de cuentas de emails.
 - o Selección del encargado de la oficina y prospección.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

- Redacción de información institucional.
- Realización de catálogos, tarjetas, carpetas, etc.
- Realización de tareas de prospección remota en cada país.
- Equipo técnico del proyecto:
 - Designación de los referentes técnicos por cada una de las empresas.
 - Selección del técnico responsable del proyecto técnico de integración.
 - Relevamiento de los módulos de las herramientas y selección de los que integrarán la suite.
 - Documentación de las interfases de los módulos seleccionados, análisis de las tecnologías subyacentes.
 - Diseño de la estrategia de integración.
 - Puesta en práctica de la integración de las herramientas.
 - Diseño de manuales.
 - Diseño de operativas de instalación y help-desk.
 - Diseño de programas de training técnico para los socios.
- Equipo comercial del proyecto:
 - Seleccionar los módulos relevantes para la integración.
 - Diseñar las diferentes combinaciones comerciales que se proveerán en la suite.
 - Realizar todos los acuerdos de venta combinada, cruzada, comisiones, etc. y documentarlos.
 - Capacitar a los equipos comerciales de cada empresa en torno a los nuevos productos y a los productos preexistentes de las demás empresas participantes.
 - Diseño del plan de marketing local y para cada país.
 - Prospección inicial de posibles socios y potenciales clientes.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

- Contratación de consultorías en marketing y ventas para optimizar el acceso a los nuevos mercados.
- Realización de lanzamiento local, en el marco del Congreso de Genexus en Uruguay.
- Diseño y organización del material de demostración.
- Visitas iniciales. En estas visitas (Perú y Chile por un lado y México y Panamá por otro) se buscarán los socios comerciales y potenciales clientes clave, así como se dejarán las bases para la realización de los eventos.
- Visitas con eventos de lanzamiento. En la misma dinámica (Perú-Chile y luego México-Panamá).

Recursos requeridos para la ejecución del proyecto

Funcionamiento de la oficina local

- Comunicaciones
- Sitio Web
- Central telefónica
- Material institucional
- Números telefónicos internacionales
- Estructura básica para videoconferencias

Recursos Humanos

- Encargado de la oficina y prospección.
- Técnico para integración.
- Programador extra.

Misiones comerciales y eventos

Se prevén viajes a:

- Perú y Chile

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

- México y Panamá

Dentro del primer año, se realizarán las dos rondas en dos oportunidades, realizándose también un evento demostrativo en cada país.

Propuesta de calendario de ejecución financiera

El proyecto consta de una inversión total de U\$S 149936.- de los que se pide un apoyo del 60%.

Dicha inversión se distribuye a lo largo de 1 año.

Se propone el siguiente cronograma de desembolsos:

- Al comienzo del proyecto: 1/7/2008. 20%
- Una vez establecida la estructura, avanzada la integración técnica y el diseño del producto, y presentado el mismo en el evento de Genexus en Uruguay: 1/10/2008. 40%.
- Habiendo visitado cada uno de los 4 países una vez. 1/6/2009. 35%
- Habiendo visitado cada país por segunda vez y habiendo realizado los 4 eventos de lanzamiento. 1/7/2009. 5%.

Comentarios al anteproyecto productivo y sostenibilidad a largo plazo

En la proyección de ventas, se consideró el cierre de 5 negocios de U\$S 190.000 c/u durante el año 2.

Esto generaría un repago del proyecto al año y medio aproximadamente, y el flujo a dos años daría un ROI del 94%.

Todo esto es, de todos modos, muy sensible a la cantidad de ventas realizadas. Es evidente que el éxito del proyecto radica en la concreción de ventas, y en consecuencia la selección de distribuidores es crucial.

Riesgos y propuestas para mitigación de los mismos

Un primer análisis de riesgos nos permite formular los siguientes comentarios:

- Factibilidad de la integración técnica entre las herramientas: las herramientas componentes de la suite Logisint vienen siendo individualmente implantadas y no han dado problemas de interacción con otros softwares por lo cual es razonable pensar que interfasearán entre sí sin grandes inconvenientes.
- Factibilidad de concretar ventas en el exterior: Cada una de las empresas ha concretado exitosamente ventas en el exterior. Es razonable proyectar con éxito las ventas regionales de la suite.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

- Movilidad del personal técnico: este riesgo siempre está presente y se debe mitigar con procesos profesionales de desarrollo, que cada una de las empresas viene utilizando.
- Problemas comerciales con distribuidores o representantes en los países: para mitigarlo se debe invertir tiempo en diseñar contratos que cubran eventuales problemas y delimiten claramente responsabilidades, derechos y deberes de los participantes.
- Integración comercial entre las empresas participantes: las empresas vienen participando en la concreción de acuerdos y en el estudio de las posibilidades conjuntas de sus herramientas. Es un punto a trabajar para contruir una integración de largo plazo entre las empresas.

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
Propósito			
1	Crear una organización que desarrolle técnica y comercialmente una suite de herramientas para soporte a las actividades en la cadena de valor logística y de transporte, a partir del know how y soluciones de las empresas Cybernet, Agemap y C&C; y emprender acciones que permitan comercializarla en la región, concretamente Perú, Chile, México y Panamá.		
Productos			
1	Crear una organización resultante de la alianza entre las tres empresas que permita sustentar técnica y comercialmente las actividades de expansión conjunta, en el país y en los países objetivo de la expansión.	Cantidad de distribuidores con acuerdo formal.	Existencia de acuerdos formales de comercialización y colaboración entre las empresas y con sus distribuidores.
2	Crear una suite de herramientas completamente integrada, a la que se llamará Logisint, y que surge de la integración de los módulos que componen los actuales productos de Agemap, C&C y Cybernet.	Número de módulos integrados a la solución completa. Equipo de soporte e implantación listo.	Existencia de las interfases que permitan la integración productos de las tres empresas. Existencia de un equipo capacitado para implantar y dar soporte a las soluciones que involucren a dicha suite.
3	Crear el producto comercial a partir de la suite anterior. Esto incluye una marca única.	Documentos de propuesta comercial disponibles. Cantidad de contactos realizados a potenciales clientes.	Existencia de la estrategia de marketing y comercialización de la suite.

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

4	Presentar y promover el nuevo producto en la región. Concretamente, en el marco del primer año de este proyecto se propone incursionar en Perú, Chile, Panamá y México.	Cantidad de presentaciones realizadas. Cantidad de socios comerciales. Cantidad de países donde se logra promover la solución.	Haber realizado eventos de presentación en los 4 países propuestos.
---	---	--	---

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)
	Realización de los acuerdos comerciales entre las empresas.	1	Otros		
	Decisión acerca de las formas legales y contables más adecuadas para operar en conjunto localmente y en	1	Honorarios	Contratación asesores legales y contables.	1.100,00
	Elección y creación de la marca.	1	Otros		
	Diseño del logotipo	1	Honorarios	Contratación asesoramiento logo	500,00
	Oficina local: acondicionamiento del lugar físico , compra del mobiliario básico, teléfono, fax, PC, etc.	1	Otros		
	Registro de dominio y contratación de hosting.	1	Insumos	Costo anual	80,00
	Diseño Web institucional	1	Honorarios	Desarrollo web	900,00

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

1	Crear una organización resultante de la alianza entre las tres empresas que permita sustentar técnica y comercialmente las actividades de expansión conjunta, en el país y en los países objetivo de la expansión.		Contratación de líneas telefónicas locales en cada país que se reflejen en internos en la oficina local.	1	Insumos	2 ADSLs, las líneas telefónicas locales de cada país, y 3 líneas telefónicas en las empresas, mensual.		6.800,00
			Configuración central telefónica IP.	1	Insumos	Instalación y luego costo mensual.		2.220,00
			Configuración cuentas emails.	1	Otros			
			Selección encargado oficina y prospección.	1	Honorarios	Selección		200,00
			Diseño información institucional.	1	Otros			
			Realización catálogos, tarjetas, carpetas, etc.	1	Insumos			3.000,00
			Realización de tareas de prospección remota en cada país.	1	Otros			
			Formulación de proyecto para financiación PACC	1	Consultorías Nacionales	Formulación del proyecto PACC		4.500,00
			Sueldo encargado de oficina y prospección remota	1	Consultorías Nacionales			14.832,00
			Gastos de funcionamiento de la oficina	1	Insumos			

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

			Gastos Skype	1	Insumos	Para bajar costos de telefonía internacional.		2.400,00
2	Crear una suite de herramientas completamente integrada, a la que se llamará Logisint, y que surge de la integración de los módulos que componen los actuales productos de Agemap, C&C y Cybernet.		Designación de los referentes técnicos por cada una de las empresas.	1	Otros			
			Selección del responsable del proyecto técnico de integración.	1	Honorarios			200,00
			Sueldo del técnico integrador.	1	Consultorías Nacionales			23.484,00
			Contratación de programador extra. □□	1	Consultorías Nacionales			10.800,00
			Relevamiento de los módulos de las herramientas y selección de los que integrarán la suite. □□	1	Otros			
			Documentación de las interfases de los módulos seleccionados, análisis de las tecnologías subyacentes.	1	Otros			
			Diseño de la estrategia de integración.	1	Otros			
			Desarrollo de la integración de las herramientas.	1	Otros			
			Diseño de manuales.	1	Otros			

PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS
Y CADENAS PRODUCTIVAS



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

		Diseño de operativas de instalación y help-desk.	1	Otros			
		Diseño de programas de training técnico para los socios.	1	Otros			
3	Crear el producto comercial a partir de la suite anterior. Esto incluye una marca única.	Seleccionar los módulos relevantes para la integración. □	1	Otros			
		Diseñar las diferentes combinaciones comerciales que se proveerán en la suite.	1	Otros			
		Consultorías internacionales en marketing y ventas. □□	1	consultorías internacionales			6.000,00
		Realizar todos los acuerdos de venta combinada, cruzada, comisiones, etc. y capacitar a los equipos comerciales de cada empresa en torno a los nuevos productos y a los productos preexistentes de las demás empresas.	1	Otros			
		Diseño del plan de marketing local y para cada país. □□	1	Otros			
		Prospección inicial de posibles socios y potenciales clientes. □	1	Otros			
		Realización de lanzamiento local, en el marco del Congreso de Genexus en Uruguay.	1	Otros	Gastos asociados a la participación y presencia activa en el evento.		3.000,00

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

			Diseño y organización del material de demostración. <input type="checkbox"/>	1	Otros				
4	Presentar y promover el nuevo producto en la región. Concretamente, en el marco del primer año de este proyecto se propone incursionar en Perú, Chile, Panamá y México.	Primera misión comercial a Perú y Chile.		1	Movilidad y viáticos internacionales	Pasajes		2.100,00	
				2	Movilidad y viáticos internacionales	Hotel Perú		2.000,00	
				3	Movilidad y viáticos internacionales	Hotel Chile		2.000,00	
				4	Movilidad y viáticos internacionales	Viáticos Perú		2.000,00	
				5	Movilidad y viáticos internacionales	Viáticos Chile		2.000,00	
		Primera misión comercial a México y Panamá.		1	Movilidad y viáticos internacionales	Pasajes		4.600,00	
				2	Movilidad y viáticos internacionales	Hotel México		2.000,00	
				3	Movilidad y viáticos internacionales	Hotel Panamá		2.000,00	
				4	Movilidad y viáticos internacionales	Viáticos México		2.000,00	
				5	Movilidad y viáticos internacionales	Viáticos Panamá		2.000,00	
					6	Otros	Evento Lanzamiento Panamá		6.000,00
					1	Movilidad y viáticos internacionales	Pasajes		2.100,00
					2	Movilidad y viáticos internacionales	Hotel Perú		2.000,00
					3	Movilidad y viáticos internacionales	Hotel Chile		2.000,00

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

	Segunda Misión comercial a Perú y Chile.	4	Movilidad y viáticos internacionales	Viáticos Perú		2.000,00
		5	Movilidad y viáticos internacionales	Viáticos Chile		2.000,00
		6	Otros	Evento lanzamiento Perú		5.000,00
		7	Otros	Evento Lanzamiento Chile		5.000,00
	Segunda misión comercial a México y Panamá.	1	Movilidad y viáticos internacionales	Pasajes		4.600,00
		2	Movilidad y viáticos internacionales	Hotel México		2.000,00
		3	Movilidad y viáticos internacionales	Hotel Panamá		2.000,00
		4	Movilidad y viáticos internacionales	Viáticos México		2.000,00
		5	Movilidad y viáticos internacionales	Viáticos Panamá		2.000,00
		6	Movilidad y viáticos internacionales	Evento lanzamiento México		6.000,00
						147.416,00

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

	Contratación de programador extra. □□							1800	1800	1800	1800	1800	1800
	Relevamiento de los módulos de las herramientas y selección de los que integrarán la suite. □□												
	Documentación de las interfases de los módulos seleccionados, análisis de las tecnologías subyacentes.												
	Diseño de la estrategia de integración.												
	Desarrollo de la integración de las herramientas.												
	Diseño de manuales.												
	Seleccionar los módulos relevantes para la integración. □												
	Diseñar las diferentes combinaciones comerciales que se proveerán en la suite.												
	Consultorías internacionales en marketing y ventas. □□			3000				3000					
	Realizar todos los acuerdos de venta combinada, cruzada, comisiones, etc. y documentarlos.												
	Capacitar a los equipos comerciales de cada empresa en torno a los nuevos productos y a los productos preexistentes de las demás empresas participantes.												
	Diseño del plan de marketing local y para cada país. □□												
	Prospección inicial de posibles socios y potenciales clientes. □												
	Realización de lanzamiento local, en el marco del Congreso de Genexus en Uruguay.			3000									
	Diseño y organización del material de demostración. □												
	Primera misión comercial a Perú y Chile.						10100						

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Primera misión comercial a México y Panamá.				18600									
Segunda Misión comercial a Perú y Chile.										20100			
Segunda misión comercial a México y Panamá.											18600		
Diseño de operativas de instalación y help-desk.													
Diseño de programas de training técnico para los socios.													
Configuración cuentas emails.													
Selección encargado oficina y prospección.	200												
Diseño información institucional.													
Realización catálogos, tarjetas, carpetas, etc.	1500	1500											
Realización de tareas de prospección remota en cada país.													
Formulación de proyecto para financiación PACC	4500												
Sueldo encargado de oficina y prospección remota	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1272	1272	1272	1272	1272	1272	1272
Gastos de funcionamiento de la oficina													
Gastos Skype	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Total Egresos	14.480	5.420	9.920	22.520	14.020	3.920	8.906	5.906	5.906	26.006	24.506	5.906	
Acumulado Egresos	14.480	19.900	29.820	52.340	66.360	70.280	79.186	85.092	90.998	117.004	141.510	147.416	

Ingresos													
Aporte PACC	8.688		9.204	13.512	8.412			11.240		15.604	14.704	7.086	
Aporte Beneficiarios	5.800	6.500		9.000	6.000	4.000	8.000			11.500	8.166		
Contrapartidas	5800	6500		9000	6000	4000	8000			11500	8166		
Total ingresos	14.488	6.500	9.204	22.512	14.412	4.000	8.000	11.240		27.104	22.870	7.086	
Acumulado Ingresos	14.488	20.988	30.192	52.704	67.116	71.116	79.116	90.356	90.356	117.460	140.330	147.416	

Saldo Mes	8	1.080	-716	-8	392	80	-906	5.334	-5.906	1.098	-1.636	1.180	
Saldo en CAJA	8	1.088	372	364	756	836	-70	5.264	-642	456	-1.180		

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Acumulado Aporte PACC	8.688	8.688	17.892	31.404	39.816	39.816	39.816	51.056	51.056	66.660	81.364	88.450
Acumulado Aporte Beneficiarios	5.800	12.300	12.300	21.300	27.300	31.300	39.300	39.300	39.300	50.800	58.966	58.966
% aporte PACC	60%	41%	59%	60%	59%	56%	50%	57%	57%	57%	58%	60%
% aporte Beneficiarios	40%	59%	41%	40%	41%	44%	50%	43%	43%	43%	42%	40%

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

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\$\$		% del total PACC	Metas por Desembolso	Verificadores	Fecha Estimada
1	8.688	10%	Consultoría legal y contable finalizada - logotipo diseñado - hosting contratado - Web institucional diseñada - Responsable técnico contratado - Encargado de oficina y prospección contratado	Informe de consultoría - Acuerdo formal de colaboración entre empresas firmado - Contrato técnico integrador - Contrato encargado de oficina - Informe de verificación CUTI - comprobantes de gastos	1-9-08
2	9.204	10%	Crear la organización, establecer el grupo técnico, crear plan de marketing y realizar prospección preliminar. Consultoría internacional en marketing contratada. Lanzamiento local realizado. Material de promoción elaborado.	Oficina instalada. Equipo de integración contratado y trabajando. Definición comercial del producto lista. Informe preliminar de prospección remota validado por el GGC. Plan de marketing validado por el GGC. Informe de Avance de la Integración validado por el GGC. - Contrato de consultoria internacional en marketing - Informe de verificación CUTI - Comprobantes de gastos	1-12-08
5	7.086	8%	Producto finalizado y estructuras comerciales armadas en los 4 países.	Suite completamente integrada. Eventos de presentación de cada país realizados. Informe de actividades comerciales validado por el GGC. Acuerdos formales de comercialización. Informe Final - Jornada de intercambio - recibos (uno por empresa) de cuota parte pago del subsidio	1-9-09
3	8.412	10%	Suite presentada en cuatro mercados.	Informe de Actividades comerciales validado por el GGC.	20-1-09
4	11.240	13%	Consultoría internacional en marketing contratada. Avances en la integración	Informe de Avance de la Integración validado por el GGC - Contrato de consultoria internacional en marketing - Informe de Actividades comerciales validado por el GGC - Informe de verificación CUTI - Comprobantes de gastos	20-4-09
7	13.512	15%	Proyecto en ejecución	Informe CUTI - comprobantes de gastos	20-12-08
8	15.604	18%	Proyecto en ejecución	Informe CUTI - Comprobantes de gastos	10-6-09
9	14.704	17%	Proyecto en ejecución	Informe CUTI - Comprobantes de gastos	10-7-09

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

88.450	100%	TOTAL
--------	------	-------