

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Nombre del Proyecto	I18N eCKX (Internacionalización de eConvCenter & Keico & Xentinela)
Breve descripción del Proyecto	La asociación planteada tiene como característica fundamental la cooperación empresarial, la que se puede dividir en tres niveles: 1) Intercambio de conocimientos, experiencias e información, de forma de lograr un mejor manejo de la información de los mercados y una mayor eficiencia en los métodos de gestión. 2) Generación de sinergias comerciales ya sea para la realización de misiones comerciales, reducción de costos de logística y generación de mayor visibilidad de las empresas en el exterior; y 3) Innovación tecnológica resultado de la integración completa de las soluciones eConvCenter & Keico & Xentinela.
Conglomerado	Software
Tipo de Proyecto	Cerrado
Proponente/s	S&A -Sniadover & Asociados-
	EdN -ICT Solutions- <input type="checkbox"/>
	ÍNFOSYS - Soluciones Informáticas & Biométricas
Responsable	Ing. Mauricio Sniadover
Teléfono/Celular	400 30 50*
email	Mauricio.Sniadover@sya.com.uy
Cargo	Director de S&A Ltda.
Alineación con PRC	<p>A.<input type="checkbox"/>OBJETIVOS GENERALES<input type="checkbox"/></p> <p>.<input type="checkbox"/>Mejorar la competitividad de las empresas a través del fortalecimiento de sus áreas de gestión.<input type="checkbox"/></p> <p>.<input type="checkbox"/>Mantener o ampliar la participación en el mercado de manera sustentable en el tiempo.<input type="checkbox"/></p> <p>.<input type="checkbox"/>Desarrollar las capacidades de gestión en el área de comercio exterior.<input type="checkbox"/></p> <p>.<input type="checkbox"/>Definición de una estrategia de exportación.<input type="checkbox"/></p> <p>.<input type="checkbox"/>Desarrollar una Innovación Tecnológica: eConvCenter & Keico & Xentinela (eCKX)<input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>B.<input type="checkbox"/>OBJETIVOS ESPECÍFICOS<input type="checkbox"/></p> <p>.<input type="checkbox"/>Complementación Productiva.<input type="checkbox"/></p> <p>.<input type="checkbox"/>Internacionalización de las empresas.<input type="checkbox"/></p> <p>.<input type="checkbox"/>Acceso y permanencia en mercados externos.<input type="checkbox"/></p> <p>.<input type="checkbox"/>Capacidad de continuidad.<input type="checkbox"/></p> <p>.<input type="checkbox"/>Conocimiento quede en las empresas.</p>

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Fecha de Inicio	Fecha Finalización	Duración (meses)
15/01/2008	15/02/2010	25

Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC	60%		
Costo total previsto	Aporte PACC	Aporte Beneficiarios	Otros aportes
76.500	45.900	30.600	
100%	60%	40%	

Cédula de Identidad	Nombre	Dirección	En representación de
25272355	Ing. Mauricio Sniadover	Avda. 18 de Julio 2076 Of. 207	S&A -Sniadover & Asociados-
46134760	Ing. Marcelo Tannús	Avda. Italia 6201 (LATU-Ingenio), Montevideo - Ur	EdN -ICT Solutions-□
26172277	Alejandro Gutiérrez Lemus	Monte Caseros 2582 Of. 605 - 11600 Montevideo	INFOSYS - Soluciones Informáticas & Biométricas

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Objetivos, Indicadores y forma de verificación

Indicadores para evaluar una vez ejecutado el proyecto, si se alcanzaron el propósito los productos esperados

	Síntesis Objetivos	Indicadores	Verificadores
Propósito (objetivo general)			
1	Reforzar en las empresas aspectos claves como la internacionalización y la asociatividad, cumpliendo además con objetivos específicos tales como: innovación, capacitación, complementación estratégica, especialización, complementación productiva, etc. Se plantea una asociación para acceder y desarrollar un mercado internacional determinado potenciando a su vez la capacidad comercial, de marketing y operativa de cada una de las empresas.		
Productos (objetivos específicos)			
1	Integración de las soluciones eConvCenter & Keico & Xentinela.	Prototipos, Documentación técnica.	Producto disponible en el mercado
2	Desarrollo de la capacidad de exportación	Cantidad de Ventas realizadas al exterior	Ventas realizadas al exterior
3	Desarrollo de la estrategia de penetración y del plan de comunicaciones para el mercado internacional objetivo	Plan de Marketing Desarrollado	Grado de Cumplimiento del Plan de Marketing

Resumen Ejecutivo

Explicar en forma clara y sintética: Fundamentación del proyecto, Riesgos y mitigación, Descripción de las actividades y costos (elegibles, realistas, tangibles y verificables), Procedimientos de adquisiciones (competencia y transparencia sin perder eficiencia), Organización para la ejecución (capacidad de las instituciones y personas involucradas en la ejecución), Capacidad financiera (para aportes de contrapartida y ante eventualidad de desfases entre egresos y subsidios), Sostenibilidad (al finalizar subsidios), Aporte que realiza el proyecto para el cumplimiento del PRC (jerarquía y oportunidad, necesidad de otras acciones antes de iniciar el proyecto, si este proyecto es condición necesaria para la realización de otras acciones posteriores y claves para el plan, efecto demostrativo)

La asociación planteada entre las empresas S&A, EdN e Infosys tiene como característica fundamental la cooperación empresarial entre las mismas.

Dicha cooperación se puede dividir en tres niveles:

- En un primer nivel se plantea el intercambio de conocimientos, experiencias e información, de forma de lograr un mejor manejo de la información de los mercados y una mayor eficiencia en los métodos de gestión.
- En el segundo nivel se plantea la generación de sinergias comerciales ya sea para la realización de misiones comerciales, reducción de costos de logística (viajes, alojamientos, ferias, distribuidores) y generación de mayor visibilidad de las empresas en el exterior (mejora de la imagen del sector).
- En un tercer nivel se plantea la integración completa de las soluciones eConvCenter & Keico & Xentinela.

Las características relevantes que tendrá la asociación planteada son:

- Asociación para acceder y/o desarrollar un mercado determinado.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

- Inicio de un proceso de complementación estratégica.
- Inicio de un proceso de especialización y complementación productiva.
- Asociación para desarrollo e innovación en forma conjunta.
- Asoc. para compartir/ optimizar recursos (humanos, materiales, marketing).
- Asociación para compartir tecnología y aprendizaje tecnológico.
- Asociación para compartir aprendizaje organizacional.
- Asociación para potenciar capacidad comercial, de marketing y operativa.

Los resultados esperados son:

- Mejorar de la competitividad de las empresas.
- Ofrecer una solución tecnológica “innovadora” al mercado.
- Acceso a nuevos mercados externos y lograr continuidad en los ya existentes.
- Conocimiento de mercados externos.
- Desarrollo de las capacidades en comercio exterior.
- Posicionamiento y concreción de negocios en mercados del exterior.
- Sostenibilidad en el tiempo.
- Sinergias entre las empresas.
- Cooperación Empresarial.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

- Obtener una estructura compartida (marketing, comercialización, etc.) destinada a hacer sustentable en el tiempo una complementación productiva, estudiando, atendiendo y penetrando en los mercados externos.

eConvCenter & Keico & Xentinela

Permitirá a los Centros de Convenciones y a los organizadores de los eventos compartir información y permitir/restringir el acceso a salas y zonas del evento a través tarjetas identificadoras sin contacto o sistemas RFID, sin la necesidad de un código de barras.

Esta solución transforma los espacios para eventos y recintos feriales en edificios inteligentes sin necesidad de realizar cableados estructurales ni romper la estructura edilicia protegiendo así la inversión y posicionando a los centros de convenciones con la misma tecnología de los líderes del mercado.

En el control de accesos se ganará en comodidad, no es necesario el contacto físico de la tarjeta con el lector, lo que lo hace más cómodo y más rápido de usar. Este es un sistema en el que el interrogador (el dispositivo que lee los datos) tiene que poder leer muchas tarjetas diferentes, tantas como usuarios haya autorizados.

Facilita la gestión integral de sus eventos y espacios, administrando tareas, responsabilidades y costos.

Esta solución ofrece una herramienta de planificación, que permite definir actividades tan diversas como necesite.

De manera sencilla se puede asignar tareas y responsabilidades a todas las personas involucradas; llevar un control de costos y comparar los tiempos y costos reales contra los presupuestados, en cada uno de sus eventos.

Podrá no solo planificar las diferentes actividades sino también tener un control total sobre el “cómo” se están llevando adelante.

No necesitará comunicar a los responsables de determinadas tareas, cuales son nuevas actividades o cuales deberían haberse concluido y todavía están en ejecución. eConvention & Xentinela se encarga de esto, manteniendo informado a cada persona involucrada en el proyecto.

Para el área administrativa eConvention & Xentinela, ofrece un sistema de presupuestación de muy fácil uso que le permitirá, en base a los datos ingresados en sus eventos, armar rápidamente un presupuesto o cotización de servicios en cualquier idioma, administrar versiones de presupuestos y a partir de ellos elaborar los contratos de trabajo, asociando facturas de gastos efectuados y un control preciso respecto del valor presupuestado.

Cada componente de eConvCenter & Keico & Xentinela podrá activarse de manera independiente, de acuerdo a las necesidades de la organización.

También podrá administrar intereses, de cada uno de los participantes y establecer clasificaciones genéricas que luego utilizará en conexión con los otros módulos.

La confiabilidad en el Control de Acceso esta asegurada por el registro cronológico de todos los eventos ocurridos en el lugar. Informando mediante distintas formas la fecha, la hora e identificación.

Esta solución sustituye a otros métodos convencionales permitiendo supervisar en tiempo real por ejemplo el estado de las puertas, las salas, las alarmas y la ubicación de los visitantes. En caso de producirse algún evento no deseado como por ejemplo un acceso denegado este es informado al instante, de forma de poder tomar una acción inmediata por parte del personal encargado del control.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Las actividades a desarrollar son:

- Desarrollo de la capacidad de exportación: Definición de oferta exportable, mercados en que los productos son competitivos, canales de venta adecuados, medios de pago para cobrar, etc.
- Definición de los mercados destino.
- Estudio del mercado destino.
- Definición de estrategias comerciales sustentables para cada mercado y de ser necesario la definición de las acciones para la incorporación de los actores locales más adecuados en los mercados objetivos.
- Definición del plan de comunicación (estrategia y táctica) para cada mercado, de acuerdo a lo manifestado por los posibles clientes del mismo.
- Preparación, realización y seguimiento de WorkShops y misiones comerciales.
- Definición y presentación de una demo entregable o video audiovisual y multi-idioma de nuestras empresas con sus productos, servicios y logros.
- Confección de cotizaciones, demos comerciales y seguimiento.
- Concreción de ventas.
- Participación en ferias, exposiciones y ruedas de negocios que ayuden a hacer sustentable la demanda de nuestros servicios en los mercados externos.
- Elaboración de un business plan internacional de nuestro grupo asociativo.
- Cursos y seminarios en asociativismo de empresas e internacionalización (estrategias, marketing, etc.).

Porque asociatividad e internacionalización:

- No rehacemos lo que otros hacen bien. Sumamos esfuerzos.
- Los objetivos comunes y el esfuerzo en común, potencia nuestra fortalezas y reduce costos.
- La sinergia de nuestras empresas y los requerimientos de mercado están alineados en algunos de nuestros productos y servicios.
- Porque nuestras empresas tienen casos de éxito, individuales en diferentes países.
- El mercado internacional lo está demandando y es mas rentable que el mercado nacional.
- Porque estamos orientados desde nuestro nacimiento al mercado externo.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Capacidad Financiera de las empresas:

Las empresas actualmente cuentan con varios proyectos en clientes "importantes" del mercado, lo que aseguraría estabilidad en el proyecto y mitigaría a la vez los efectos de posibles desfasajes entre los egresos y los subsidios. Solo a efectos de referencia se mencionan algunos de los clientes: Coca Cola (Uruguay y Argentina), LEVI'S (Uruguay y Argentina), BID (Washington), ICCA (Holanda), Raddisson (Uruguay), ISUSA (Uruguay), CIU (Uruguay), CUTI (Uruguay), Eurocentro CIU (AI-Invest), FIERGS (POA Brasil), Intendencia Municipal de Montevideo (Uruguay), Neoprene (Brasil), Intendencia Municipal de Canelones (Uruguay), etc.

Aporte Propio de las Empresas: U\$S 37.500

Aporte Propio PACC: U\$S 56.250

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Productos, actividades y apertura de costos

Productos a alcanzar		Actividades que se realizan para alcanzarlo		Rubros que componen el costo de la actividad			Presupuesto (U\$S)	
1	Integración de las soluciones eConvCenter & Keico & Xentinel.	Adquisición de Equipos		1	Instalaciones y equipos	Adquisición de Equipos de RFID, Sensores, Camaras, etc.	Compra Directa del Fabricante	7.500,00
				2	Instalaciones y equipos	Laptop para demos, proyector, etc.	no corresponde	
		Implementación de la eCKX		1	Honorarios	Análisis de cada una de las soluciones y Diseño de la solución eCKX	Solicitud de Cotización. Trabajo llave en mano.	4.000,00
				2	Honorarios	Implementación de la solución integrada eCKX	Solicitud de Cotización. Trabajo llave en mano.	6.000,00
				3	Honorarios	Testing y Validación de la solución integrada eCKX	Solicitud de Cotización. Trabajo llave en mano.	3.000,00
2	Desarrollo de la capacidad de exportación	Adquisición de información.		1	consultorías internacionales	Estudios de mercados internacionales.	Llamado de Precios.	3.000,00
		Capacitación comercio exterior y temas conexos.		1	Otros	Capacitación	Estudio de ofertas del mercado.	5.000,00
		Estudio y Definición de los mercados destino.		1	Otros	Análisis de los mercados potenciales.	Solicitud de Precios y Compra Directa.	2.000,00
		Elaboración de contratos "marco".		1	consultorías internacionales	Contratos de propiedad intelectual, etc.	Llamado de Precios	2.500,00
		Confección de cotizaciones y demos comerciales		1	Honorarios	Demos y cotizaciones.	Cotización	3.000,00

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

3	Desarrollo de la estrategia de penetración y del plan de comunicaciones para el mercado internacional objetivo	Elaboración del Plan de Marketing	1	Consultorías Nacionales	Plan de Marketing internacional.	Cotización a por lo menos tres proveedores.	2.500,00
		Confección de la infraestructura compartida para atender los diferentes	1	Instalaciones y equipos	Call Center, oficina comercial, etc.	no corresponde	
		Adquisición de material de marketing	1	Insumos	Folletos, Carpetas, Videos promocionales.	Cotización a por lo menos tres proveedores	6.000,00
		Preparación de WorkShops y misiones comerciales	1	Insumos	Alquiler de salas, proyector, etc.	Cotización a por lo menos tres proveedores	7.500,00
		Realización de WorkShops y misiones comerciales	1	Movilidad y viáticos internacionales	Traslado, estadia, etc.	Cotización a por lo menos tres proveedores	12.000,00
		Asistencia al Uruguay de ejecutivos de firmas internacionales	1	Movilidad y viáticos internacionales	Traslado, estadia, etc.	Cotización a por lo menos tres proveedores	6.000,00
		Participación en Ferias, Rondas y similares	1	Movilidad y viáticos internacionales	Inscripciones a ferias, reunines de negocios, etc.	Compra Directa	6.500,00
		Costos logísticos	1	Insumos	Insumos Varios (CD, Toner, etc.)	no corresponde	
							76.500,00

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Flujo de fondos

Período utilizado	Bimestre
-------------------	----------

Realice una proyección de los egresos e ingresos imputables al proyecto.

Para los ingresos no deben considerarse los aportes del PACC.

	15/01/2008	15/03/08	15/05/08	15/07/08	15/09/08	15/11/08	15/01/09	15/03/09	15/05/09	15/07/09	15/09/09	15/11/09	15/01/10
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Egresos													
Adquisición de Equipos				5000	2500								
Implementación de la eCKX		2000	5000		3000	3000							
Adquisición de información.		2000			1000								
Capacitación comercio exterior y temas conexos.						2500		2500					
Estudio y Definición de los mercados destino.						2000							
Elaboración de contratos "marco".									2500				
Confección de cotizaciones y demos comerciales										1500			1500
Elaboración del Plan de Marketing					2500								
Confección de la infraestructura compartida para atender los diferentes mercados													
Adquisición de material de marketing							4000					2000	
Preparación de WorkShops y misiones comerciales								5000			2500		
Realización de WorkShops y misiones comerciales									6000			6000	
Asistencia al Uruguay de ejecutivos de firmas internacionales										3000		3000	
Participación en Ferias, Rondas y similares						3000					3500		
Costos logísticos													
Total Egresos		4.000	5.000	5.000	9.000	10.500	4.000	7.500	8.500	4.500	6.000	11.000	1.500
Acumulado Egresos		4.000	9.000	14.000	23.000	33.500	37.500	45.000	53.500	58.000	64.000	75.000	76.500

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Ingresos												
Otros aportes públicos												
Aporte PACC			5.400		7.890		7.290		10.140		6.990	8.190
Aporte Beneficiarios	4.000	5.000	3.750	9.000	760	1.700	210	6.180				
	4000	5000	3750	9000	760	1700	210	6180				
Total ingresos	4.000	5.000	9.150	9.000	8.650	1.700	7.500	6.180	10.140		6.990	8.190
Acumulado Ingresos	4.000	9.000	18.150	27.150	35.800	37.500	45.000	51.180	61.320	61.320	68.310	76.500
Saldo Bimestre			4.150		-1.850	-2.300		-2.320	5.640	-6.000	-4.010	6.690
Saldo en CAJA			4.150	4.150	2.300			-2.320	3.320	-2.680	-6.690	
Acumulado Aporte PACC			5.400	5.400	13.290	13.290	20.580	20.580	30.720	30.720	37.710	45.900
Acumulado Aporte Beneficiarios	4.000	9.000	12.750	21.750	22.510	24.210	24.420	30.600	30.600	30.600	30.600	30.600
% aporte PACC			30%	20%	37%	35%	46%	40%	50%	50%	55%	60%
% aporte Beneficiarios	100%	100%	70%	80%	63%	65%	54%	60%	50%	50%	45%	40%

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.

		% del total PACC	Metas por Desembolso	Verificadores	Fecha Estimada
1	4.200	9%	Implementación de la solución en curso	Informe técnico - comprobantes de gastos	15-6-08
2	1.200	3%	Adquisición de Información en curso	Comprobantes de gastos	15-6-08
3	7.890	17%	Implementación en curso - Información adquirida - equipos adquiridos - Plan de Marketing elaborado	Comprobantes de gastos - Documento de Plan de Marketing	10-10-08
4	7.290	16%	Implementación finalizada - Visita a Feria - Adquisición de material de marketing - Equipos adquiridos - Estudio de los mercados de destino - Capacitación en comercio exterior	Informe de evaluación de la implementación - Informe de participación en ferias - comprobantes de gastos - Informe de la capacitación en comercio exterior - recibos (uno por empresa) de cuotaparte pagos anteriores del subsidio	10-2-09
5	10.140	22%	Capacitación en comercio exterior finalizada - Contratos marco elaborados - Infraestructura compartida instalada - Workshops preparados y realizados	Evaluación de la capacitación - Comprobantes de gastos - Informe de Workshop	10-6-09
6	6.990	15%	Visita de ejecutivos internacionales - Visita a Feria - Preparación de workshops - Cotizaciones y demos comerciales confeccionados	Comprobantes de gastos - Informe de participación en ferias - recibos (uno por empresa) de cuotaparte pago anterior del subsidio	10-10-09
7	8.190	18%	Visita de ejecutivos internacionales - Workshop realizado - Adquisición de material de marketing - Cotizaciones y demos comerciales confeccionados - Informe final presentado y aprobado - Jornada de intercambio realizada	Comprobantes de gastos - Informe de workshop - recibos (uno por empresa) de cuotaparte pagos anteriores del subsidio - Informe final	25-12-09
45.900		100%	TOTAL		