

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Nombre del Proyecto	RECARGA Y JUEGO ELECTRONICO DEL PACIFICO ---2008/12204
Breve descripción del Proyecto	A través de la introducción de nuevos productos y modelos de negocios se pretende consolidar una presencia en Ecuador. Es un proyecto que busca comercializar hardware y software de origen uruguayo en el mercado ecuatoriano. Las empresas pertenecientes al conglomerado buscan una asociación para compartir y optimizar recursos (logísticos y humanos), potenciar su capacidad comercial y de marketing.
Conglomerado	Software
Tipo de Proyecto	Cerrado
Proponente/s	KRASIS LTDA (RAPIPAGO SA)
	ZEBRAITIS SOFTWARE
	BANQUINET (ALASSIO SA)
Responsable	Leonardo Ascheri // Leonardo Viñas
Teléfono/Celular	099690886 - 099661679
email	leovinas@rapipago.ec ; leoascheri@hotmail.com
Cargo	Director Krasis Ltda / Gerente General Rapipago SA
Alineación con PRC	Asociación para acceder y/o desarrollar un mercado determinado <input type="checkbox"/> Inicio de un procesos de complementación estratégica <input type="checkbox"/> Inicio de un procesos de complementación productiva <input type="checkbox"/> Asociación para compartir y optimizar recursos (humanos, materiales y de marketing) <input type="checkbox"/> Asociación para compartir tecnología <input type="checkbox"/> Asociación para potenciar capacidad comercial, de marketing y operativa

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Fecha de Inicio	Fecha Finalización	Duración (meses)
05/09/2008	16/09/2009	12

Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC	60%		
Costo total previsto	Aporte PACC	Aporte Beneficiarios	Otros aportes
87.000	52.200	34.800	
100%	60%	40%	

Cédula de Identidad	Nombre	Dirección	En representación de
13117175	EDUARDO PALACIOS	BRANDZEN 1961/707	BANQUINET (ALASSIO SA)
19738557	CESAR VIÑAS	18 DE JULIO 2260/101	KRISIS LTDA RAPIPAGO SA
26958342	PABLO ZEBRAITIS	HUMAITA 2797	ZEBRAITIS SOFTWARE

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

Objetivos

Consolidación de la presencia comercial.

A través de la consolidación del conglomerado y la incorporación de nuevos productos y servicios, se pretende consolidar una presencia comercial en Ecuador introduciendo nuevos modelos de negocios.

Para el negocio del juego se cuenta ya con un cliente distribuidor con amplia experiencia en el negocio de los juegos de azar en dicho país que representa a cuatro interesados clientes finales en Ecuador para la compra de un sistema de administración de juegos electrónicos y terminales de venta móviles.

Para el negocio de la recarga electrónica de pines, la empresa Rapipago SA posee acuerdos con las operadoras de telefonía móvil (Porta, Alegre y Movistar) a efecto de poder utilizar las mismas terminales y esta interesada en implementar el sistema de juegos electrónicos de Databetter SA dentro de su red.

Integración de plataformas tecnológicas.

El conglomerado busca iniciar un proceso de especialización y complementación productiva entre las tres empresas a efecto de consolidar los productos de todas ellas integrados en una única plataforma.

Para eso es necesario que Krasis Ltda. en todos los locales que tenga instalado su sistema de software, pueda integrar las aplicaciones de Banquinet, y a su vez las terminales móviles deberán utilizar dichos locales como centros de descarga de información.

Introducción de nuevos productos.

Captación de nuevos mercados.

Disminución de costos.

Internacionalización comercial.

Krasis busca una asociación para compartir, optimizar recursos humanos y materiales y Banquinet potenciar su capacidad comercial, de marketing para la internacionalización de la empresa.

Zebraitis Software brindar servicios al exterior aumentando su capacidad comercial.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Oportunidad

El proyecto busca comercializar el hardware y software de ambas empresas en el mercado ecuatoriano de juegos electrónicos.

Actualmente existe un monopolio para todo tipo de loterías y juegos de azar que ofrezcan premios en efectivo.

Ecuador esta en un proceso de reforma constitucional que culmina en estos meses con un referéndum para la aprobación del nuevo texto constitucional redactado por la Asamblea Constituyente electa a tales efectos. En el texto se han incluido cláusulas que ponen fin a todo tipo de monopolio para loterías y juegos de azar, al igual que en otras ramas de actividad.

Este hecho ha motivado a 4 o 5 nuevos operadores a moverse para comenzar rápidamente a participar en un mercado que se estima, superará los 200 millones de dólares anuales.

Este conglomerado cuenta con la experiencia para solventar tecnológicamente, tanto la red comercial como los procesos administrativos para cualquier operador.

A su vez el negocio de venta de tiempo aire para telefonía celular (son más de 9.000.000 de líneas activas de PREPAGO) por decisión estratégica de las tres operadoras (PORTA, ALEGRO y MOVISTAR) esta mudando lentamente de tarjetas impresas a recargas electrónicas de pines, la facturación en el mercado ecuatoriano es superior a los 2.000 millones de dólares anuales, con comisiones que van desde un 7 al 16%.

Problema a solucionar

La presencia comercial se está poco a poco consolidando en un negocio determinado. Es importante el apoyo a efecto de introducir un nuevo negocio que consolide el primero y permita un crecimiento sostenido.

Con el subsidio del PACC, los tiempos del proyecto se acortan mejorando considerablemente las probabilidades de éxito en éste negocio y logrando una mejor y mas sólida presencia comercial en dicha región.

Fundamentación de acciones previstas y costos asociados

Para lograr consolidar una presencia comercial permanente de las tres empresas, es necesario la realización de tres acciones en primer lugar, estudiar y analizar en profundidad el mercado, desarrollar un plan comercial que permita la sostenibilidad en el la mediano y largo plazo y obtener asesoramiento legal a efecto de contar con seguridad jurídica para avanzar en la búsqueda de los objetivos planteados.

Si bien cada una de las empresas posee su propia tecnología, probada y en funcionamiento, la integración de las mismas en una única plataforma se hace necesario y para ello se plantean tres etapas: Análisis y diseño de la solución integrada, implementación y finalmente el testeo de la misma.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

La introducción de nuevos productos de hardware y software en un nuevo mercado, mas allá de la elaboración de un plan comercial sostenible, requiere de un plan de marketing y comunicaciones que incluye presencia en medios de comunicación ecuatorianos, exportación de muestras y primeros equipos para realizar demostraciones, creación de soportes comunicacionales (carpetas, folletería, etc.) específicas para dicho mercado y viajes para la presentación de los productos en lanzamientos de las empresas conglomeradas.

El paso siguiente a la introducción es lograr una mayor penetración en el mercado de los productos, hoy tiene una de las empresas presencia y acceso en la principal ciudad comercial (Guayaquil) pero está en condiciones de aumentar su facturación llegando a distintas ciudades y cantones del país, sobretodo teniendo en cuenta la gran diversidad de ciudades con potencial que posee (Quito, Ambato, Cuenca, Esmeraldas, Manta, Portoviejo, Santo Domingo, Santa Elena, etc.)

Para lograr esto es importante la contratación y capacitación de un equipo de al menos tres promotores locales, solo se toman en cuenta a efecto del proyecto, viáticos y gastos.

Organización para la ejecución

Existe un acuerdo de explotación conjunta de los resultados de los nuevos productos y servicios a exportar a Ecuador.

ZEBRAITIS SOFTWARE coordina la integración tecnológica, KRASIS LTDA pone a disposición la infraestructura que posee en Guayaquil y la coordinación comercial del proyecto.

BANQUINET pone a disposición la infraestructura tecnológica en Uruguay y el know how que posee para el desarrollo de los nuevos negocios a instrumentar.

Beneficiarios

Las 3 empresas que forman parte del conglomerado.

Se prevé la incorporación 6 personas directamente involucradas en el proyecto desde el inicio y a partir de los 18 meses, según las proyecciones previstas en total 15 personas participan de la estructura técnica y comercial.

Ésta podría aumentar en función del éxito del emprendimiento y la incorporación de otras áreas como Call Center para la asistencia a los usuarios que se haría también desde Uruguay.

Se abren las puertas a otras empresas uruguayas y otros modelos de negocio, ya que la presencia comercial consolidada del conglomerado permite captar nuevas oportunidades.

El aumento del volumen de facturación de las empresas participantes contribuye al logro de los objetivos del país.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Financiamiento

Empresas del conglomerado 40%

PACC 60%

Situación esperada al finalizar el proyecto

El conglomerado iniciará un proceso de exportación de hardware y software en un nuevo mercado para un nuevo negocio.

Aumentará la facturación por concepto de licencias de software y por servicios de gestión y mantenimiento de sistemas, a los 12 meses, según las proyecciones previstas, el conglomerado tendría ingresos por USD 307.400. Al finalizar el segundo año USD 737.000 y el tercer año USD 948.000.

Se consolidaría la presencia comercial en Ecuador y la integración del conglomerado.

Se adjunta cálculos financieros, proyecciones de ingresos a 4 años, flujo de fondos previsto y detalle de los RRHH.

Sostenibilidad

El proyecto está directamente vinculado al éxito comercial de los productos, si extrapolamos la realidad nacional adaptándola a la ecuatoriana utilizando para ello la experiencia de las empresas del conglomerado y los socios comerciales en el mercado de destino, nos arrojan resultados que implicarían un crecimiento de más de un orden de magnitud respecto a la escala actual de las empresas involucradas.

Las transacciones se realizan consolidando la información y los servidores de autenticación en Uruguay lo que por un lado, le asegura transparencia, permite el control y brinda la garantía tecnológica necesaria para este tipo de negocio tanto para los operadores como las entidades recaudadoras, proporcionada por un equipo experto en este tipo de soluciones y con un antecedente internacional de seriedad y cristalinidad.

Respecto al costo del servicio es mínimo respecto al precio del producto y la calidad de la solución, lo que lo hace altamente competitivo. Utilizando economía de escala producto de estar brindando este servicio en Uruguay.

Respecto a la garantía tecnológica de los productos de software, la experiencia adquirida por los cambios registrados en los productos de juego en los últimos años en Uruguay, sin antecedentes en la historia de los mismos; la escala de las empresas involucradas permite la flexibilidad necesaria para la adaptación a los cambios y características del mercado que asegure la continuidad.

Riesgos y mitigación de los mismos

Las empresas tienen solidez económica y cada una está consolidada en su negocio principal.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

No funcionar como conglomerado es un riesgo, actualmente las tres empresas están en condiciones de formar parte de uno para utilizar sinergias, sumar esfuerzos y complementarse para generar valor agregado a cada una.

Ausencia de éxito en los operadores de juego puede redundar en una merma del volumen exportador, por eso el proyecto prevé trabajar con mas de uno y evitar la exclusividad. El tamaño calculado del mercado mitiga el riesgo de fracaso de mas de un operador.

La competencia con el hardware de otros países se compensaría con el bajo costo de las licencias de uso de software y el respaldo de la empresa uruguaya. Oportunamente se analizará la factibilidad de implementar un taller de electronica para proveer mantenimiento al equipamiento y garantizarlos con un mayor respaldo tecnico.

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	Consolidar la presencia comercial en un país del Pacifico, aumentando la oferta de productos y servicios. plataformas tecnológicas de las tres empresas del conglomerado. específica para la exportacion de hardware uruguayo a dicho mercado, aumento de la comercialización de nuevas licencias de software y aumento de facturación por concepto de mantenimiento de sistemas.		Integracion de Desarrollo de una estrategia comercial
Productos			
1	Consolidacion de presencia comercial	Desarrollo de un plan comercial	Grado de cumplimiento del plan
2	Integracion de plataformas tecnologicas	Documentacion de respaldo tecnico	Tener en las redes de cobranza y pagos integrados plataformas de juegos electronicos y recarga de pines
3	Introduccion en Ecuador de nuevos productos de soft y hardware	Cantidad de exportaciones realizadas de hardware. Cantidad de nuevos negocios incorporados	Producto disponible en el mercado y clientes utilizando hardware y software del conglomerado
4	Desarrollo estrategico para profundizar la penetracion en el mercado de software	Aumento de clientes con software del conglomerado	Porcentaje de aumento de cantidad de clientes

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	Consolidacion de presencia comercial	Estudio y analisis de mercado	1	consultorías internacionales	Contratacion de un estudio de mercado local para la analizar la mejor forma de introduccion.	Solicitud de cotizacion. Compra directa	6.000,00	
		Desarrollo de plan comercial	1	Honorarios	Elaboración de plan.	Compra directa	1.500,00	
			2	Honorarios	Ejecucion del plan	Compra directa	12.000,00	
			3	Movilidad y viáticos internacionales	Viajes de coordinacion a Ecuador	Solicitud de cotizacion y compra directa	6.000,00	
			4	Honorarios	Armado de equipo de ventas	Contratacion directa	1.500,00	
			5	Honorarios	Capacitacion de personal	Contratacion directa	4.500,00	
		Asesoramiento legal	1	consultorías internacionales	Contratacion de estudio juridico	Seleccion de proveedor. Compra directa	5.000,00	
			2	consultorías internacionales	Elaboracion de contratos	Compra directa	1.500,00	

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

2	Integración de plataformas tecnológicas		Implementación de la integración entre el hardware y el software de las empresas del conglomerado	1	Honorarios	Análisis de cada una de las soluciones y diseño de la integración	Contratación de personal técnico.	5.000,00
				2	Honorarios	Implementación de la solución	Contratación de personal técnico	10.000,00
				3	Honorarios	Testeo de la integración y puesta en producción	Contratación de personal técnico	4.000,00
3	Introducción en Ecuador de nuevos productos de soft y hardware		Plan de marketing y comunicaciones	2	Insumos	Presencia en medios de comunicación ecuatorianos	Llamados de precios y compra directa	10.000,00
				3	Otros	Gastos de importación en origen y fletes de muestras de hardware	Solicitud de precios y compra directa	2.500,00
				4	Insumos	Creación de soportes comunicacionales (carpetas, folleteria, etc)	LLamado de precios. Compra directa	2.500,00
				4	Movilidad y viáticos internacionales	Viajes de presentación de lanzamientos	Pedido de precios. Compra directa	6.000,00

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

4	Desarrollo estrategico para profundizar la penetracion en el mercado de software	Captacion de clientes en otras ciudades de Ecuador	1	Honorarios	Contratacion de personal de ventas	Contratacion directa	<u>5.000,00</u>
			2	Insumos	Material de apoyo comunicacional y tecnico	Compra directa	<u>1.000,00</u>
			3	Movilidad y viáticos internacionales	Gastos de transporte y alojamiento	Pedido de precios. Compra directa	<u>3.000,00</u>
							87.000,00

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.

	05/09/2008	05/11/08	05/01/09	05/03/09	05/05/09	05/07/09	05/09/09	16/09/09					
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Egresos													
Estudio y analisis de mercado		3000	3000										
Desarrollo de plan comercial		5000	8000	6500	4500	1500							
Asesoramiento legal		5000	1500										
Implementacion de la integracion entre el hardware y el software de las empresas del conglomerado		5000	4000	5000	3000								
Plan de marketing y comunicaciones		1000	5000		6000	4500	4500						
Captacion de clientes en otras ciudades de Ecuador			2500		1500	3500	3500						
Total Egresos		19.000	24.000	11.500	15.000	9.500	8.000						
Acumulado Egresos		19.000	43.000	54.500	69.500	79.000	87.000	87.000					

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



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Ingresos												
Aporte PACC	11.400	14.400		15.900		10.500						
Aporte Beneficiarios	7.600	9.600	11.500		6.100							
	7600	9600	11500		6100							
Total ingresos	19.000	24.000	11.500	15.900	6.100	10.500						
Acumulado Ingresos	19.000	43.000	54.500	70.400	76.500	87.000	87.000	87.000				

Saldo Bimestre				900	-3.400	2.500						
				900	-2.500							

Acumulado Aporte PACC	11.400	25.800	25.800	41.700	41.700	52.200	52.200					
Acumulado Aporte Beneficiarios	7.600	17.200	28.700	28.700	34.800	34.800	34.800					

% aporte PACC	60%	60%	47%	59%	55%	60%	60%					
% aporte Beneficiarios	40%	40%	53%	41%	45%	40%	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	11.400	22%	Plan comercial elaborado	Documento de Plan Comercial validado por el GGC - comprobantes de gastos	2-11-08
			Encargado de implementar el Plan contratado	Contrato	
			Viaje de coordinación realizado	Informe de actividades validado por el GGC - comprobantes de gastos	
			Integración diseñada	Documento de Análisis validado por el GGC - comprobantes de gastos	
			Plan de Marketing y Comunicaciones	Documento Plan de Marketing y Comunicaciones validado por el GGC - comprobantes de gastos	
2	14.400	28%	Estudio de mercado realizado	Documento de consultoría de mercado validado por el GGC - comprobantes de gastos	1-1-09
			Equipo de ventas conformado	Contratos	
			Consultoría legal finalizada y contratos firmados	Documento de consultoría validado por el GGC - contratos - comprobantes de gastos	
			Definición de especificaciones para la integración con plataformas externas e internas.	Documento de especificaciones validado por el GGC - comprobantes de gastos	
3	15.900	30%	Personal de ventas capacitado	Plan de Capacitación - comprobantes de gastos	20-4-09
4	10.500	20%	Solución completamente integrada	Comprobantes de conformidad de las empresas - Informe de Verificación CUTI - comprobantes de gastos	2-9-09
			Proyecto Ejecutado	Informe Final - Jornada de intercambio - recibos (uno por empresa) de cuotaparte pago del subsidio	
52.200		100%	TOTAL		