

Business Plan



SimPal PC-Phone

Modelo *3Gen*

SINERCOM PROJECT

SANTIAGO DE CHILE , 2001-2004

DOCUMENTO CONFIDENCIAL PROPIEDAD DE ACB INGENIERIA
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN , DIFUSIÓN, USO O COPIA PARCIAL O TOTAL POR CUALQUIER MEDIO
DE COMUNICACIÓN ESCRITO, IMPRESO O DIGITAL.

Business Plan

Tabla de Contenidos

I. Introducción

II. Resumen Ejecutivo

III. Plan de Empresa

IV. Equipo Fundador y de Gestión

V. Mercado

VI. Planteamiento de Producto y Servicio

VII. Estrategia de Marketing

VIII. Planteamiento de Inversión

Apéndices

Apéndice 1 Análisis Económico-Financiero

(Ver Documento Excel Anexo)

Apéndice 2 Análisis Plan Técnico del Desarrollo SimPal.

(Ver Documento Word Anexo)

Apéndice 3 Acuerdo para Inversionistas

I. INTRODUCCION

Agradecemos la oportunidad de presentarle el Plan de Empresa de nuestra Compañía SINERCOM. Le invitamos a participar y asistirnos en este proceso, incorporando experiencia y respaldo.

Esta propuesta ha sido dividida en dos partes:

1. Perfil de la Compañía (Desarrollo del Proyecto)
2. Apéndices

Análisis Plan Económico-Financiero
(Ver Documento Excel Anexo)
Análisis Plan Técnico del Desarrollo SimPal.
(Ver Documento Word Anexo)
Acuerdo para Inversionistas

De esta forma, demostraremos que SINERCOM puede desarrollar estrategias competitivas sostenibles en el mediano y largo plazo, desde una perspectiva global, esperando sea comprendida y analizada con profundidad, para fortalecer con vuestra visión el desarrollo de nuestra Compañía, poniendo el énfasis en los pilares:

- Gestión y estrategia
- Desarrollo de nuestra misión
- Management
- Vanguardia del Producto

Agradeciendo vuestro interés,

Jessica Carril
CEO

Dirk Holzwarth
Chairman

Alvaro Carmona
COO

II. RESUMEN EJECUTIVO

II.1. Historia de la Compañía

SINERCOM, proyecto fundado en el año 2002, nace de la integración de un equipo de emprendedores de Chile y Alemania, con una visión innovadora y dinámica, usando como foco de acción el desarrollo de conocimiento empuzable de altas tecnologías. Siempre con una visión de fortalecer el proyecto, han articulado redes de contacto y conocimiento a niveles comerciales y de I & D tanto en Chile como en el extranjero.

II.2. Propiedad de la Compañía

Hasta el momento se han invertido montos cercanos a los US \$100.000, todos aportados directamente tanto en capital como en la valoración de los recursos humanos y corporativos por los gestores del proyecto. De esta forma, se está a la espera de los últimos antecedentes desde India para obtener el cálculo del capital requerido para el fortalecimiento de la Compañía y su inserción en el mercado.

- Dirk Holzwarth (32%)
- Jessica Carril (38%)
- Álvaro Carmona (30%) .
- **Entrada de Inversionista:** Se ha considerado un rango desde un 0.1% a 35% en la eventual entrada de un inversionista que será descontado en porcentajes similares a todas las partes

II.3. Áreas de Competencia

SINERCOM es conducida por especialistas en cada una de las áreas consideradas como de alto impacto: I & D, Investigación, Desarrollo, Producción, Gestión y Comercialización de Innovaciones. De esta forma, el equipo gestor multidisciplinario de SINERCOM consolida nuestras proyecciones de crecimiento y generación de ventajas sostenibles en el mediano y largo plazo. Cada una de estas competencias relevantes han sido incorporadas como parte de la propiedad de la Compañía, asegurando el compromiso individual y grupal.

II.4. Objetivos

Los objetivos de SINERCOM son:

1. Representar el principal canal de comercialización de dispositivos de transmisión de datos inalámbricos en los principales mercados Hispanoamericanos.
2. Proyección de Ingresos (**Ver Análisis Financiero Adjunto**)
3. Porcentajes de Utilidad y rentabilidad sobre el capital (**Ver Análisis Financiero Adjunto**)

4. La proyección de ventas y utilidades para los próximos tres años, está representada en la siguiente gráfica (**Ver Análisis Financiero Adjunto**):

III. PLAN DE EMPRESA

SINERCOM ha sido fundada sobre sólidos pilares de Investigación, Desarrollo, Gestión y Comercialización de innovaciones, reflejadas en una planificación que considera la totalidad de las tendencias presentes en la actualidad respecto del Mercado-Industria de las Telecomunicaciones. De esta forma, será posible proveer de productos específicos y soluciones que permitan a nuestros clientes obtener valor dentro de sus propios negocios principales asumiendo, por nuestra parte, sus propias expectativas.

Nuestra focalización está en:

1. Proveer productos y servicios de alto valor e impacto medio dentro de las áreas propias de cada cliente.
2. Mantener un liderazgo tecnológico permanente a través de I&D.
3. Sólidas políticas de control de calidad y QoS.

III.1. Nuestra Misión

SINERCOM concentrará sus esfuerzos en entregar dispositivos móviles 3G de bajo precio para potenciar las soluciones de comunicación inalámbrica de voz y datos para las Empresas, generando ventajas competitivas y beneficios directos tanto a usuarios como a sus clientes.

SINERCOM potenciará el planteamiento de Chile como líder tecnológico en dispositivos móviles de diseño y manufactura de Tercera Generación (3G) desde Chile a toda Latinoamérica manteniendo el liderazgo tecnológico de nuestra Compañía en la zona latinoamericana. y España.

III.2. Fortalezas de la Compañía

Nuestra mayor potencialidad es el diseño innovador utilizando transferencia tecnológica de tercera y cuarta generación en nuestro productos inalámbricos pero sumado a esto una de nuestras principales fortalezas en SINERCOM es precisamente el equipo humano que la compone. En este sentido, los fundadores han centrado sus esfuerzos en captar las principales capacidades de la Empresa y el negocio en un equipo sólido y multidisciplinario.

En segundo lugar, la Compañía ha desarrollado atractivas alianzas estratégicas en Chile, Alemania, India, USA y Noruega y en desarrollo otras, como una forma de estrechar lazos comerciales y tecnológicos que permitan el cumplimiento de nuestros objetivos. Sus Aliados mas fuerte son: En Chile cuenta con sólidas alianzas con los Decanos de las Facultades de Ingeniería de: Universidad de Santiago de Chile USACH y

la Universidad de Talca . En el mundo cuenta con alianzas con:
Benchmark Softech (Inglaterra, Alemania, Estados Unidos, India) ,
Ericsson Mobility World EMW (Suecia), Global Entrepreneurs (Noruega),
World Wireless Forum W2F (UK), Palm Developer Encoder, ThinkMobile
(UK), 802.11 Planet(USA), Offshore-Developers Member y ahora en
conversaciones con INTEL USA.

III.3. Nuestra Filosofía

En SINERCOM la principal filosofía es el Quality of Service and Management que permitirá manejar un alto standard de servicios , dedicación y compromiso de nuestro staff en todos los niveles como también en la motivación de nuestro personal , donde siempre se mantendrá un positivo, potenciado y motivado ambiente incorporando en nuestros productos lo mejor de nuestra gente.

Iniciativas a la Calidad en Servicios: Quality Management

La satisfacción de los clientes será nuestra palabra clave en SINERCOM. Será prioridad para nosotros la satisfacción de nuestros clientes . Y Aun a pesar del tiempo SINERCOM se establecerá un sistema de calidad el cual establecerá un estado de procesos elementos de calidad

*"Realizaremos y Entregaremos nuestras soluciones a tiempo,
y cada vez que realicemos nuestros servicios
estos serán o excederán las expectativas de nuestros clientes... "*

SINERCOM mantendrá un equipo pro-activo separado del Equipo de Control de Calidad para rastrear y asegurar la calidad de los sistemas, que sus componentes son los que se espera en cada fase del desarrollo antes de liberar SimPal o sus subproductos , sus up-grades y sus software de manera definitiva.

III.4. Estructura Operacional

La Base de la Compañía se encontrará en Chile, manteniendo el Departamento de I&D entre Chile-India con integraciones en Alemania. El Mercado Latinoamericano será atacado en términos absolutos desde Chile. La presencia en Alemania nos permitirá proveer de mejor forma el Mercado Español y posteriormente Europeo en general.

III.5. Estructura Organizacional

Apéndice 1 (adjunto)

III.6. Análisis Económico - Financiero

Apéndice 2 (adjunto)

IV. EQUIPO FUNDADOR Y GESTIÓN

IV.1. Equipo Fundador y Gestor

Dirk Holzwarth (Socio - Co-Fundador) - Alemania

Dirk Holzwarth es Ingeniero en Procesamiento de Datos Eléctrico de la Krefeld University of Applied Sciences en Alemania. Graduado en 1998, Realizando su Tesis en el tema: "Sistema Análisis Cualitativo Automatizado para el Transplante de Corneas" (Hardware / Software) en cooperación con la University Medical Center of Dusseldorf , obteniendo el diploma de excelencia con el grado de "Dipl-Ing.(FH)". Realizando además el Trabajo de Asesor de los Laboratorios de la misma Universidad en Tecnología de Micro-procesamiento, derivando sus estudios en el desarrollo de aplicaciones específicas en el campo de: "Patrones en el Reconocimiento de Imágenes". Actualmente y desde 1999 se desempeña como Líder de Ingenieros de Sistemas Networking, responsable del Planeamiento de infraestructura y Gerencial de las IT (Redes LAN/WAN y Nodos de Servidores Madres) en Vodafone GmbH, www.vodafone.de, empresa de telecomunicaciones de telefonía inalámbrica mas Importante de Alemania y Europa. Dirk Holzwarth es Socio, Co-fundador y Nuestro Principal apoyo estratégico tecnológico,.

Jessica Carril (Chieff Executive Officer (CEO) y Co-Fundador) - Chile

Graduada de la Universidad Diego Portales en la Carrera de Publicidad con menciones en Marketing y Diseño Industrial. Periodista – con mención en Investigación Científica –realizó Investigación Técnico-Científica para ediciones extraordinarias de revista , Ayudante del Departamento de Internet/Multimedios de la Universidad. En 1998 ingresa a la Facultad de Postgrado de la Universidad de Chile para obtener e Título MBA e-Business con mención en "Nuevas Tecnologías". 1999-2000 Como consultor externo Presentación de la idea y Contenidos ante el Ministro José de Gregorio y don Jaime Gre , Director de Tecnologías de Información y Comunicación – División Desarrollo Productivo y Asesores que finalmente se presentó en la forma del portal del Ministerio de Economía www.sitioempresa.cl , Durante 2000-2001 trabajo como Gerente de Operaciones de PCSS Support Service a la que enfocó hacia una nueva visión de negocios e imagen a la actual Digital-Corp. www.digital-corp.net . Presentó proyectos en Contenidos –Ingeniería Wap para el portal WAPSAM de Samsung – SmartCom. Además participó activamente en el desarrollos de las ideas para el proyecto portal para el Bicentenario de la Subsecretaría de Gobierno (subPortal Genealógico de los Chilenos).. Ocupa el Cargo de Gerente General de SINERCOM.

Alvaro Carmona (COO – Co-Fundador) - Chile

El Señor Carmona es Ingeniero Industrial de la Universidad Mayor, Ingeniería en Metalurgia Universidad de Santiago. Ingeniero Certificado en Microsoft, Solution Provider Microsoft, Engineer Cisco Systems, IPI-Intel, Sybase Partner, Ericsson Partner, Consultor de Telefónica, Fundador de ACB Ingeniería Ltda. Consultor de Diversas Compañías: Brya S.A., Gas Austral S.A., Consultor Y Asesor Tecnológico Holding Rebrisa S.A., Asesor y responsable Desarrollo Plataforma Tecnológica de Tecno-Internet – Softel 2002 , Asesor Tecnológico proyecto BIOEDUCACION ganador de FONTEC - Como Ingeniero de Proyectos de ACB INGENIERIA a participado en un sin numero de proyectos para empresas como: METRO S.A., SODIMAC S.A., FINANCIERA ATLAS, TELEFÓNICA MOVIL, INGENDESA S.A., ILATINHOLDING (ELAREA.COM) y actualmente es Chief Operation Officer (COO) y Socio Co-Fundador.

Carril, Holzwarth & Carmona: Desde Agosto del 2002, investigan las potencialidades de la transferencia tecnológica en dispositivos inalámbricos de tercera y cuarta generación (2G-3G-4G) , Paralelamente juntos desarrollan el nuevo dispositivo 3G inalámbrico SIMPAL como en el diseño de todos los subproductos derivados de la tecnología SINERCOM-SimPal.

IV.2 MANAGEMENT

Marcelo Perazolo, Vice Gerente General (No – Fundador)

Abogado especialista en asesoramiento corporativo y negocios tecnológicos, **Magister en Informática** de la Universidad del Santo Tomás Aquino Argentina. Director de **PSP USA Corporation** con sede en **Miami** (EE.UU.) y la **Unidad de Negocios con España**.

Ha recibido su entrenamiento como **Mediador** en la **NOVA Southeastern University** (EE.UU. en 1995) y ha realizado pasantías en la sede la **American Arbitration Association** (AAA) en San Francisco (California, EE.UU.) Recibió Entrenamiento en **Negociación Avanzada** en la **University of San Francisco** (1995) y diversos Cursos en Derechos Humanos y Negocios Internacionales en **The George Washington University** (1996, 1997, 1998).

En 1986 funda la Empresa "**Informática para Profesionales SRL**" dedicada al desarrollo de software de aplicación jurídica (siendo autor de los programas "**Advocatus Plus**" y "**Folios**"). Mas tarde en **Ministerio de Justicia de la Nación** (Argentina) y contratado por el **Banco Mundial** y el **PNUD** (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo) como **Consultor Senior CPA S.A.** (Capacitación Profesional Avanzada) de Argentina, Desde 1995 Ha participado

activamente en el sector e Internet prácticamente desde sus inicios comerciales en la región (1995). Intervino como asesor **con Satlink y Compuserve** comprados por **Advance S.A.** -del Grupo Telefónica- y de **DONDE.COM** el Portal adquirido por **Terra Network S.A.** , En el año **2000** logra articular el grupo de inversores multinacionales que dieron lugar a la Editorial Digital "**Libros en Red**" , En el mismo año es designado en la Secretaría Permanente de la **ABS (Alliance for Business Success)**, -sede en Miami- la organización internacional de empresarios de Internet en español. En el año **2001** lanza el Portal de Newsletters en español "**Novedades en Red**" , En el año **2002** fue contratado por la Secretaría General de la **Comunidad Andina de Naciones** (sede en Lima, Perú), "**Biblioteca Digital Andina**" y realizó trabajos de asesoramiento para el **Centro de Formación de Postgrado** de la Universidad Politécnica de Valencia (España). Ha realizado diferente tipo de asesoramientos, trabajos y gestiones para Empresas, Instituciones y Proyectos de Internet, tales como: **Teleprom USA LLC** (EE.UU.), **Mercadeo Global** (EE.UU.), **Marketing Hispanics** (EE.UU.), **En Plenitud** (Argentina), **Grippo.com** (Argentina), **Armas de Venta** (España), **Mujeres de Empresa** (Argentina), **Ulises Net** (España), **Latencia SL** (España), **Ingeser** (Chile), **Ingenia** (Uruguay), **Maestros del Web** (Paraguay) **Club del Vendedor** (España), etc.

Varios Programas, trabajos publicados, Cursos, Seminarios y Programas que ha dictado desde **1986 a la fecha** han sido realizados en Argentina, Chile, España, EE.UU., Panamá, Paraguay y Perú, principalmente en los campos de la **Negociación, Mediación, Derecho Informático, Informática Jurídica, Estrategia Corporativa y Negocios en Internet**. Entre sus muchas conferencias, destacamos el hecho de que ha sido el primer "**Key Note Speaker**" de Latinoamérica invitado a participar en uno de los **IGC (Internet Global Conference)** de Barcelona (España), **IGC 2002**.

MANAGEMENT COMERCIAL

Orlando Pulgar Bozanic, Gerente Comercial

El Señor Pulgar es Ingeniero Comercial y MBA con mención en Gestión de Empresas de la Universidad Técnica Federico Santa María. Ha desarrollado su desempeño profesional en torno a la creación y puesta en marcha de Empresas Innovadoras de Base Tecnológica. Es socio fundador de la Empresa de Aplicaciones Inalámbricas MobileTech S. A., donde pudo consolidar alianzas con INTEL , PALM PILOT, GPS CHILE y SmartCom. Con basta experiencia en la Creación de Planes de Empresa ha apoyado la obtención de capitales privados sobre el perfil de Capital Semilla e Inversionistas Ángeles, desarrollando una Metodología de

Valorización de Empresas Tecnológicas en Chile, actualmente utilizada como parte del Programa de Incubación de AccessNova. Actualmente es Gerente de Marketing de la Incubadora de Empresas AccessNova de la Universidad de Chile..

Equipo Comercial Dirigido por Orlando Pulgar.: **Área Comercial**

- 1.Expertos en Posicionar Productos en mercado competitivos nacionales como internacionales, Y en potenciar el Management para comercializarlo. (Lider en el area telefonía)
- 2.Expertos en Servicio al Cliente. Quality of Service.

Jaime Collins Cubillos Gerente de RR.HH,

Ingeniero Civil Metalúrgica, con más de 15 años de experiencia adquirida en Empresa Minera Mantos Blancos SA, donde desempeño diversos cargos ejecutivos en el área de Producción, Informática y Recursos Humanos. Además como asesor en informática y RR.HH. de las empresas Compañía Minera Nevada SA y Barick Exploraciones Argentina SA.

MANAGEMENT SINERCOM DE INGENIERIA:

EQUIPO DE DESARROLLO Y OPERACIONES NACIONALES:

Liderado por: Alvaro Carmona COO.

(Ver Apéndice 1 – Estructura Organizacional de Sinercom y del Depto de Operaciones)

Marcelino Barraza Arenas, Ingeniero Senior

Ingeniero de Ejecución en Informática y Computación con más de 15 años de experiencia adquirida en diferentes empresas del área informática en especial de la empresa OPENGETS filial tecnológica de la Bolsa Electrónica de Chile. Además trabajó asesorando a la Bolsa Electrónica del Uruguay en calidad de consultor tecnológico externo durante 4 años.

Orlando Ibañez Soto, Ingeniero Senior

Ingeniero Civil electrónico , Diplomado en Gestión de Proyectos (U.de Chile) con más de 13 años de experiencia en el área de control automático y proyectos mineros/ industriales, trabajando en CODELCO CHILE – División Andina y prestigiosas empresas de proyectos del país.

Base de Datos de Ingenieros Expertos de Alto Perfil en Hardware y Software que conformaràn equipos de SINERCOM:

Se cuenta actualmente con la colaboración de compañías y de técnicos expertos nacionales como extranjeros de primera Línea en la integración de sistemas wireless. Se contara con Expertos y Know How Chilenos.

IV.2 UNIVERSIDADES :

Equipo Operacional de las Universidades que participaran en el proyecto.

Universidad de Santiago de Chile USACH - Fac.de Ingenieria

Hector Herscht (Decano) y Francisco Watkins PhD.
Director Programa de Ingeniería Eléctrica / Automatización. Universidad de Santiago de Chile y Directores del Equipo Optimizacion Hardware de SimPal:

Área Ingeniería : 16 MSA - Ph D, Expertos en Integracion, Innovación, y Transferencia Tecnológica en sistemas de **Hardware** para sistemas inalámbricos de tercera generación. Expertos en Aplicaciones - innovaciones a los Sistemas Inalámbricos y Diseño de Usuario.

Universidad de Talca - Facultad de Ingenieria

Per J. Bro PhD. y Mario Fernández : Directores del Programa de la Facultad de Ingeniería Eléctrica Avanzada . Universidad de Talca - Sede Curico. Directores del Equipo Optimizacion Software:

Área Ingeniería: . 16 MSA - Ph D, Expertos en Integración y Diseño de **Software** para sistemas inalámbricos.
2.Expertos en Aplicaciones - Sistemas Inalámbricos y Diseño de Interfase de Usuario.

Además del apoyo incondicional al proyecto por parte de las Universidades, están las posibilidades concretas de:

1.- Crear una red de Incubadoras Universitarias orientada a los proyectos de las Nuevas tecnologías específicamente en el area inalámbrica iniciando la red con estas dos universidades en la cual SINERCOM actuaría como promotor y co-financiador de las Incubadoras que estarían reunidas en una sola gran organización ínter universidades tanto nacionales como latinoamericanas, para compatir las experiencias y generar procesos de intercambio académico y desarrollo regional (latinoamericano) con respecto a las tecnologías inalámbricas, convergentes y de tercera generación.

2.- Se nos ofreció además la posibilidad de crear programas de Masters, Doctorados en Nuevas

Tecnologías/emprendimiento con los Ingenieros que estén en el proyecto como profesores y así compartir las experiencias y en alguna forma acumular y crear conciencia en las generaciones siguientes de ingenieros. De la cual SINERCOM tendrá una fuente de recursos humanos de primera para sacar a futuros Ingenieros de la empresa. Como así también todos los up-grades de las experimentaciones de estos estudiantes trainer de SINERCOM o por iniciativa propia que nos ayude a potenciar el proyecto.

IV.3 EQUIPO DE OPERACIONES EXTRANJERO

BENCHMARK SOFTECH E INTELICON

El Equipo de extranjeros de Operaciones & Desarrollo de SINERCOM

Benchmark Softech SA – www.benchmarkindia.com

Mir Althaf Hussein - General Manager Middle East & Africa
Nos proveerá de los equipos de Ingenieros de Software de Pc-Phone / PDA inalámbricos más poderosos del mercado.

Intellicon - www.intellicon.com

Rahul Rajguru - International Business Development Manager
Nos proveerá de los equipos de Ingenieros de Hardware inalámbricos más poderosos del mercado.

Terje Hakenstad - DIRECTOR CTO - Chief Tester Officer of SimPal

MBS- PhD Network Engineer - degree in Economics, Business Analyst & Wireless Network Engineerings . He gives Consultings to three different companies in Europe:

In Nokia. Support on all Nokia models. My last position there was technical support. My responsibilities were to test all new models of Nokia GSM's. I was also the product specialist on 9110, 7110, Card Phone 2.0 and blue tooth. I also had to write the help desk's manuals and templates. My secondary function was to train new employees in computer connection with a cell phone.

Telenor Mobile . During my time in Telenor Mobile, I was part of the test team of new billing software for a cell phone operator. The newly developed software handled everything from use of the cell phone to billing and printing invoices. It also handled the payment of the bills. His job was to test all aspects of the Hardware and Software to make sure it was working as planned and to make changes in functionality based on the needs for the customer care department of Telenor mobile. I also trained the other engineers in how to use the existing software and databases.

In Alcatel/Thomson. Now he is Technical Support Engineer. He have done advanced technical support on all ADLS modems from Alcatel. This includes configuration of firewall, NAT/NAPT, and network setup. Main focus is on the Wireless modems Devices and configuration of these. The knowledge is built up from internal trainings and self education. We also test all ADSL products that are launched on the market by Alcatel/Thomson. He Speak:

Norwegian
Swedish
Danish
English
Dutch (Flemish)
German.
French
And He is learning Spanish.

IV.4. Estrategias de Gestión

Hemos considerado incluir dentro de la propiedad de la Compañía a cada uno de los pilares que han permitido llegar a este momento. Cada uno de ellos ha participado en el desarrollo del proyecto aportando en cada una de las áreas críticas del negocio. El profesionalismo demostrado hasta el momento ha permitido articular una red tecnológica y comercial en una estructura de costos que privilegia la generación de conocimiento. De esta forma, comprendemos la importancia de una supervisión permanente de los recursos incorporados en cada una de las etapas de desarrollo y comercialización de nuestros productos, privilegiando la maximización de la eficiencia como llave principal de nuestra visión.

Reconocemos la importancia de mantener estrechas relaciones con nuestros clientes, como pieza central de nuestro posicionamiento en el nicho de empresas medianas y grandes en Chile y Latinoamérica, monitoreando permanentemente la generación de nuevas oportunidades de negocio.

Haciéndonos cargo de los planteamientos anteriores, se establecerán y construirán las relaciones de comunicaciones tanto internas como externas a la Compañía, generando el conocimiento tecnológico y comercial necesario para alcanzar el liderazgo proyectado. Cada uno de los actores más relevantes dentro de espectro de medianas Compañías en Latinoamérica entregará elementos cruciales para generar valor en los clientes.

IV.5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

- **Directorio**
- **Gerente General - CEO**

- Vice Gerente General
- Consultor externo en Finanzas (empresa Price Waterhouse & Cooper)
- Oficina Legal Externa
- Asistente Gerencia



CHIEFF COMERCIAL OFFICER

Secretaria

- **Gerente Administración**
 - Gerente Senior de Cuentas - Adm &
 - Ejecutivo - Admin
 - Asistente Administracion
 - Trainee
- **Gerente de General de Marketing**
 - Ejecutivo Senior – Accounts
 - Ejecutivos de Cuentas Jr
 - Trainee

DIRECTOR BD – Business Development ESPAÑA

Gerente de Business Development
Trainee

DIRECTOR BD – Business Development LATINOAMERICA

Gerente de Business Development
Trainee

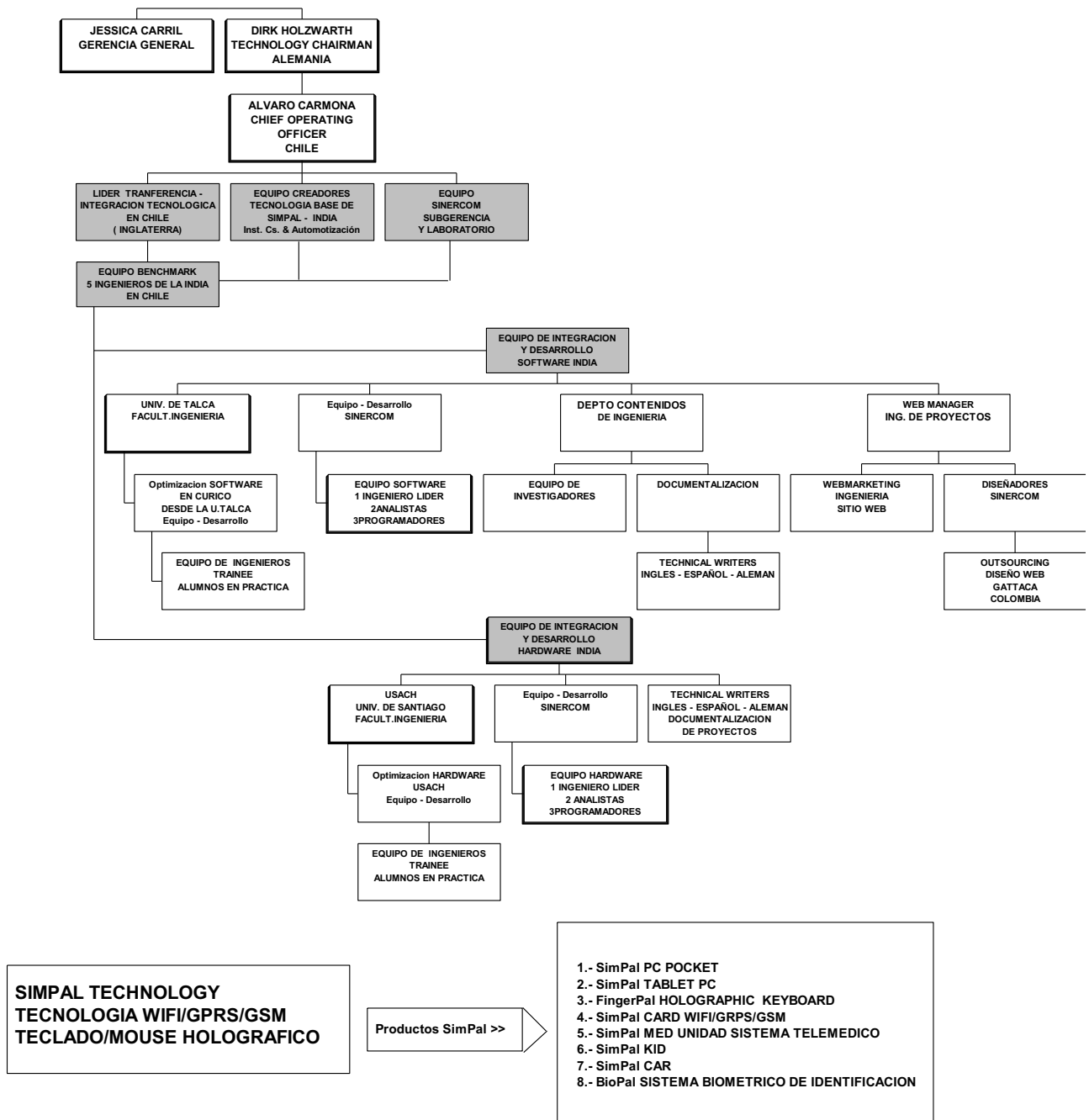


CHIEF OPERATING OFFICER Stuff SINERCOM (Ademas ver Gráfico)

Secretary

- **DIRECTOR BD - Technology Transfer Manager (Silicon Valley Office)**
 - Ejecutivo Comercial Senior
 - Senior Technology Engineer
 - Ejecutivos Jr
 - Trainee
- **DIRECTOR bd - Chief Tester Officer (Offshore – Noruega - Belgica)**
 - Senior Technology Engineer
 - Trainee
- **Gerente de Desarrollo**
 - **Arquitectos de Software**
 - Senior Software Engineer
 - Software Engineer
 - Associate Eng.
 - Trainee Associate Eng
 - **Web Designer**
 - Associate Web Designer
 - Trainee Associate
 - **Network Engineer**
 - Associate Network Engineer
 - Trainee Associate Eng
- **Gerente de Quality & Systems**
 - **Systems Engineer**
 - Associate Systems Engineer
 - Trainee Systems Engineer
- **Gerene de HR**
 - Senior Executive – HR & Resources
 - Trainee

DEPTO. DE OPERACIONES SINERCOM



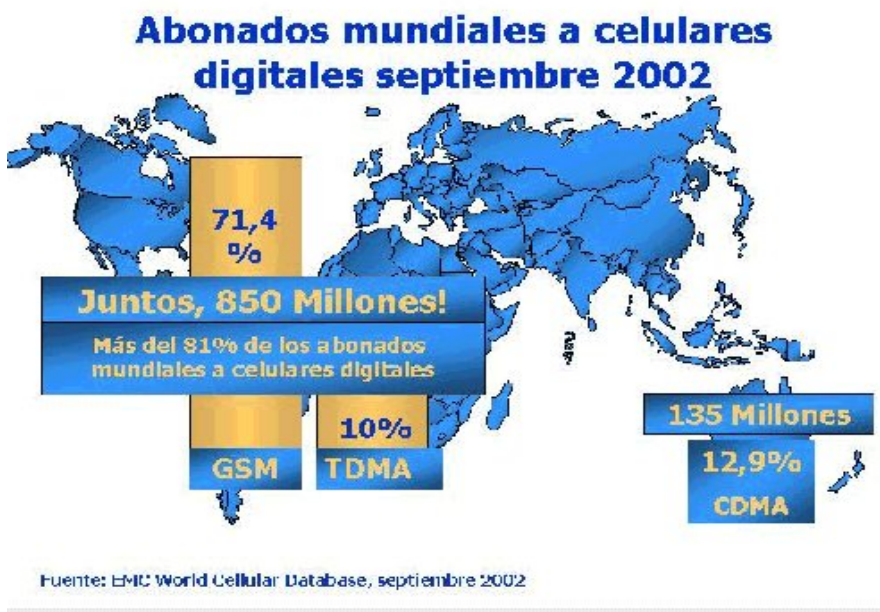
V. MERCADO

V.1. Problemática del Mercado Móvil - PDA en el Mundo: Estadísticas y Comparaciones Mundiales

V.1.1.- Abonados mundiales a celulares por tecnología - (septiembre 2002) (GSM, TDMA, CDMA, PDC y otras, incluyendo analógicas)



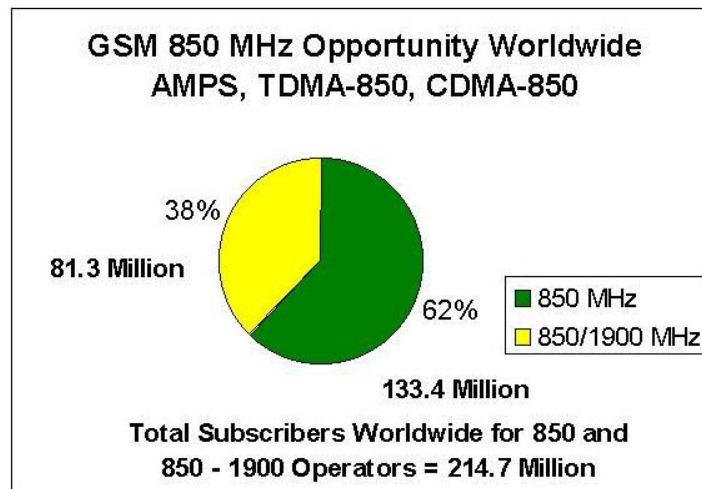
V.1.2.- Abonados mundiales a celulares digitales - (septiembre 2002)
(Incluye GSM, TDMA, CDMA y PDC)



V.1.3.- Distribución mundial de abonados a celulares - (septiembre 2002)
(Distribución geográfica mundial de abonados a celulares)



V.1.4.- GSM 850 MHz Opportunity Worldwide - (May 2002)
(Includes AMPS, TDMA 850, CDMA 850) (en inglés)



Source: EMC World Cellular Database

V.2. Distribución Regional

V.2.1.- Abonados a celulares en América por tecnología - (septiembre 2002)
(Totales de abonados a celulares en América del Norte, Central y del Sur)



V.2. 2.- Abonados a celulares en América latina por tecnología - (septiembre 2002)
(Distribución de tecnologías de los abonados a celulares en América latina)

Abonados a celulares en América latina por tecnología



V.2.3. Proyecciones y Pronósticos del Número de Abonados en sistemas Celulares

V.2.3.1.-Proyección de abonados a celulares digitales globales 2002-2006

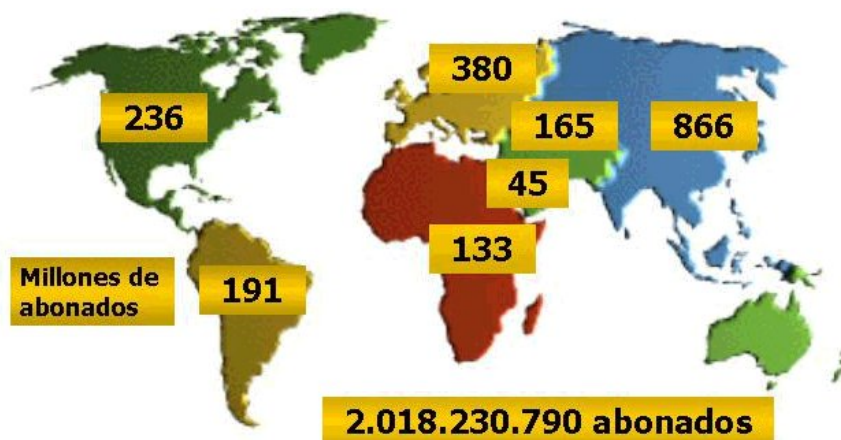


V.2.3.2.-Proyección de abonados mundiales por tecnología en 2006 (GSM, CDMA, TDMA, otras tecnologías)



V.2.3.3.-Proyección de abonados globales por región del mundo en 2006

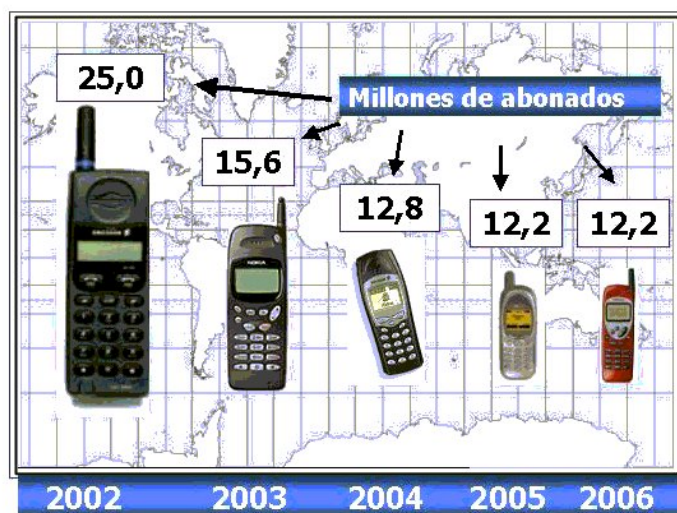
Proyección de abonados globales por región del mundo- 2006



Fuente: EMC World Cellular Database, sept 2002

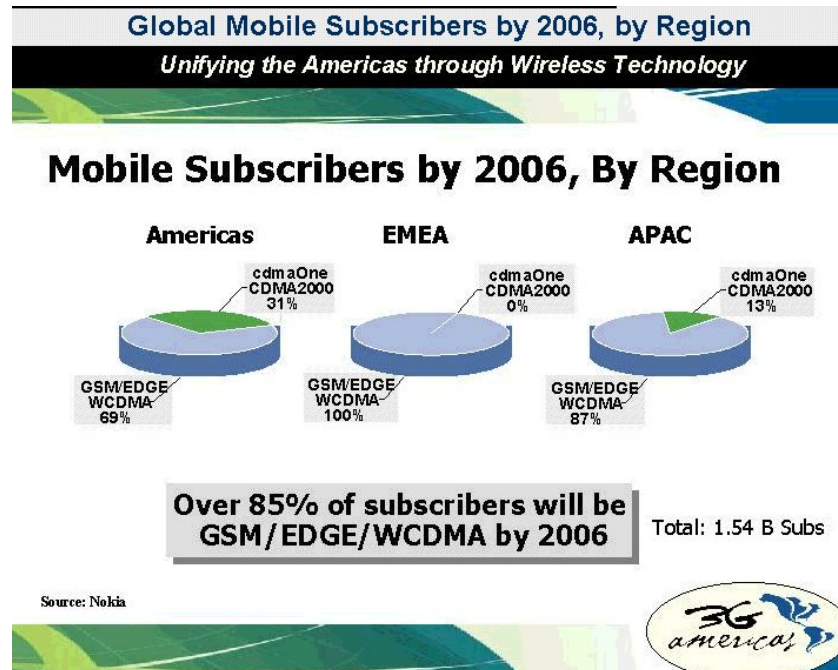
V.2.3.4.-Proyección de abonados analógicos globales 2002-2006

Proyección de abonados analógicos globales



Fuente: EMC World Cellular Database, junio 2002

V.2.3.5.-Global Mobile Subscribers by 2006, by Region (Source: Nokia 2001) (en inglés)



V.2.4.Tecnologías 3G

V.2.4.1.-Datos estadísticos de GSM en el mundo - (septiembre 2002) (Redes, operadores, países y abonados)



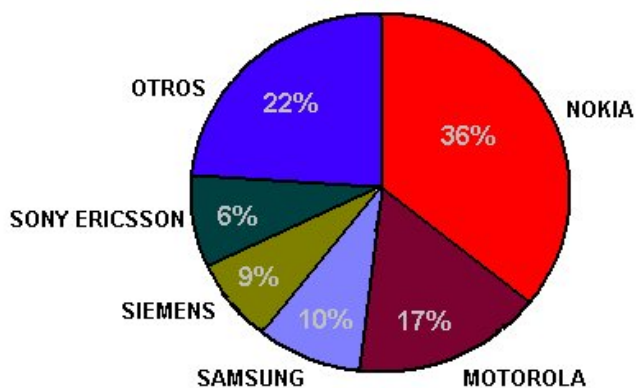
V.2.4.2.-Crecimiento de GSM en América latina - (septiembre 2002)
(Índices de crecimiento anuales septiembre 2001 - septiembre 2002)



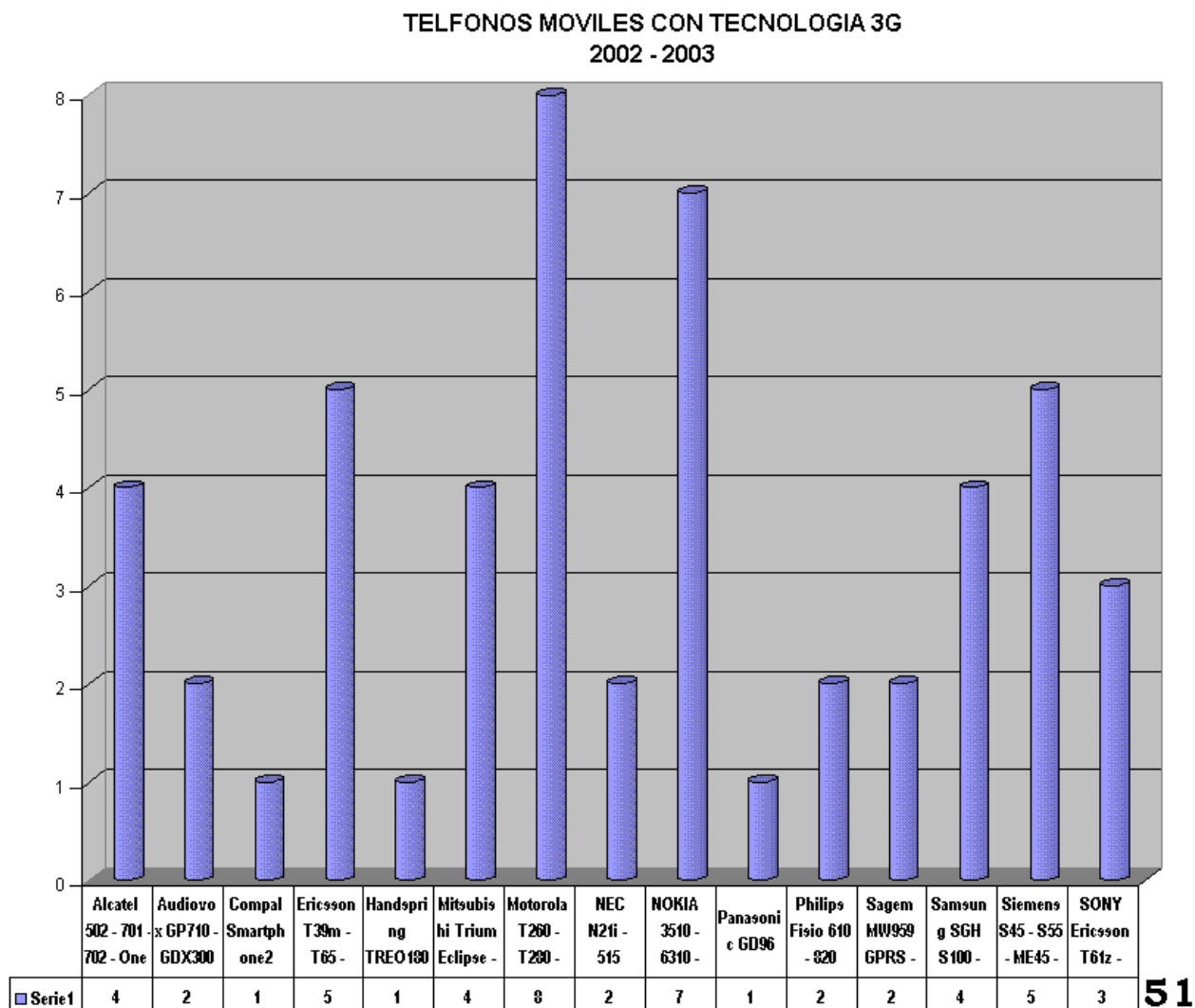
V.2.4.3 Estructura de Mercado DISPOSITIVOS MOVILES Participación porcentual durante el año 2002.

Principales Fabricantes de Teléfonos Celulares 2002

Empresa	Envios en Mill.	Software Primario que usan para Teléfonos Avanzados
NOKIA	151	Symbian , Java
MOTOROLA	70	Linux, Java
SAMSUNG	42	Microsoft, Symbian, Palm, Java.
SIEMENS	35	Symbian, Java
SONY ERICSSON	23	Symbian, Java



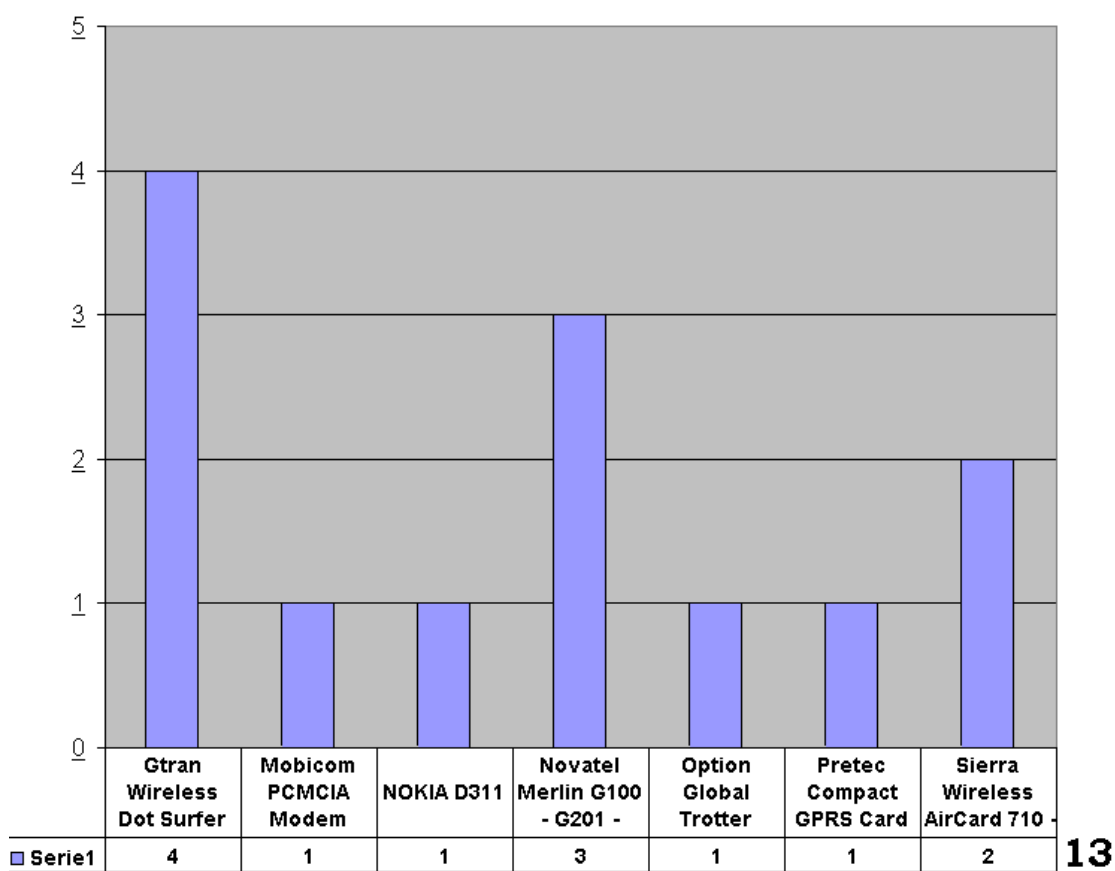
V.2.4.6 Mercado de Teléfonos Inalámbricos 3G en el mundo



51 Modelos de 15 empresas

V.2.4.6 Mercado de Tarjetas de conectividad Inalámbricos 3G

TARJETAS DE CONECTIVIDAD 3G EXISTENTES EN EL MERCADO 2002



13 modelos de 7 empresas

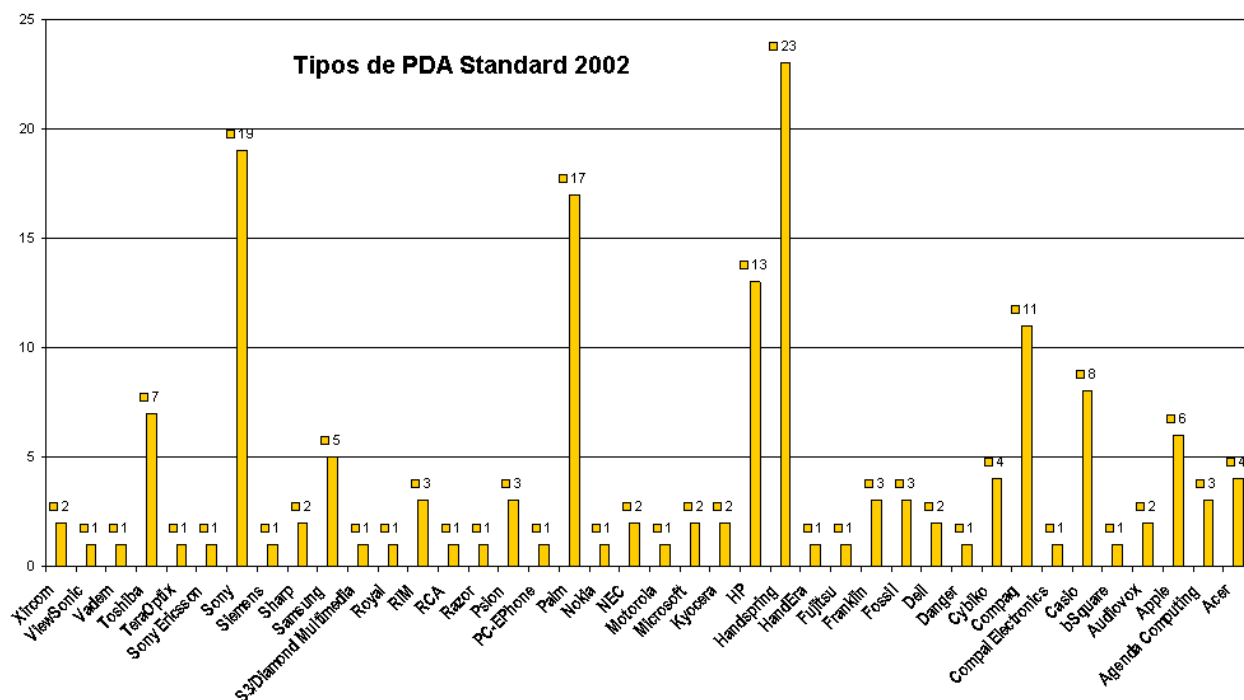
V.3.- Mercado PDA en el Mundo

Según The Yankee Group, algunas de las aplicaciones más exitosas han sido: Principales Usos de los Dispositivos Móviles - En los países desarrollados, los principales dispositivos inalámbricos ya encuentran cabida en los más diversos sectores productivos y en organizaciones de todo tamaño. Así, sobresale el uso de los PDA y los handhelds en empresas de salud, manufactura, distribución y logística, servicios financieros y marketing, entre otras. Yankee Group estudió a 1000 empresas de Fortune durante 2001-2002 y llegó a la conclusión que por lo menos el 15% de ellas presupuestó servicios inalámbricos.

Aberdeen Group en su estudio de PDA 2002, encontró que casi todas las organizaciones que utilizan dispositivos de mano y sus aplicaciones empresariales experimentaron un ROI cuantificable, y gran eficiencia organizativa, eficacia y mayor ventaja competitiva. Llegando a señalar como puntos claves de referencia para una optima solución empresarial móvil:

- Tamaño Físico del Dispositivo de mano,
- Movilidad y utilidad del dispositivo,
- Simplicidad en la interfaz de usuario y
- Costo de la Unidad.

V.3.1 Mercado de Dispositivos PDA 2G



163 Modelos de 40 Empresas

V.3.2. Nuestro Segundo Mercado : Estadísticas del Mercado PDA

A diferencia de otras adquisiciones IT , el costo a largo plazo de implementación sobre **la vida de depreciación de la PDA no es un factor ya que el ROI es muy alto**. Pero que se debe considerar el TOC (Total de propiedad) de los PDA, El software y los requerimientos de servicios.

Cutter Consortia en su estudio Developing Wireless IT Applications & Strategies señala que los PDA están convirtiéndose en Ubicuos , pero que el gran problema existente en todos los PDA es la seguridad y privacidad de la información a la hora de realizar transacciones.

2003 - Gartner Group estima que para fines de año habrán 1.000 millones de usuarios trabajadores accederán a datos en forma inalámbrica en el Mundo - 60 millones de trabajadores inalámbricos solo en USA.

2004 - IDC Group estima que habrán 63.4 millones de usuarios de dispositivos Inalámbricos entre teléfonos móviles, PDA, y otros dispositivos.

2005 - Aberdeen Group señala que habrán 74 millones de usuarios Web Inalámbricos -

La tecnología de comunicación inalámbrica 3G llegara a su punto de madurez en el año 2006 , donde abarcará el 70% del mercado mundial. **Al 2006 el valor de mercado de 3G será de US\$ 200 Billones de dólares**, siendo la tecnología rápida, económica e interoperable entre las diversas plataformas.

V.3.2.1 M-commerce PDA Móvil :

En Asia y Europa al 2003 los mercados mas fuertes en inalámbrico, cuenta con 62 millones de usuarios de Internet inalámbrico y han generado el valor de mercado a la fecha de US\$ 400 millones de dólares, pero se estima que las PDA impulsaran el comercio móvil (m-commerce) a 700 millones de usuarios para el año 2004 a nivel mundial y estos generaran a su vez como resultado al final del 2005 US\$ 22.100 millones de dólares en m-commerce.

El usuario puede establecer una conexión 'siempre encendida'. Ya que los intervalos de tiempo no se usan a menos que existan datos para transmitir, no hay una saturación y el usuario puede estar conectado permanentemente a los servicios como a un servidor de correo electrónico (e-mail) o una red interna (intranet).

Enero 2003, "Forecast for PDA Unit Shipments" Según Cahners In Stat/MDR a Proyección de Ventas Globales teniendo un crecimiento sostenido entre 17% al 25% son:

Se Vendieron

2001 Ventas Globales de PDA - 8 millones de unidades vendidas

2002 Ventas Globales de PDA - 12 millones de unidades vendidas

Se Estiman

2003 Ventas Globales de PDA - 13.5 mill. de unidades al año

2004 Ventas Globales de PDA - 16 millones de unidades al año

2005 Ventas Globales de PDA - 22 millones de unidades al año.

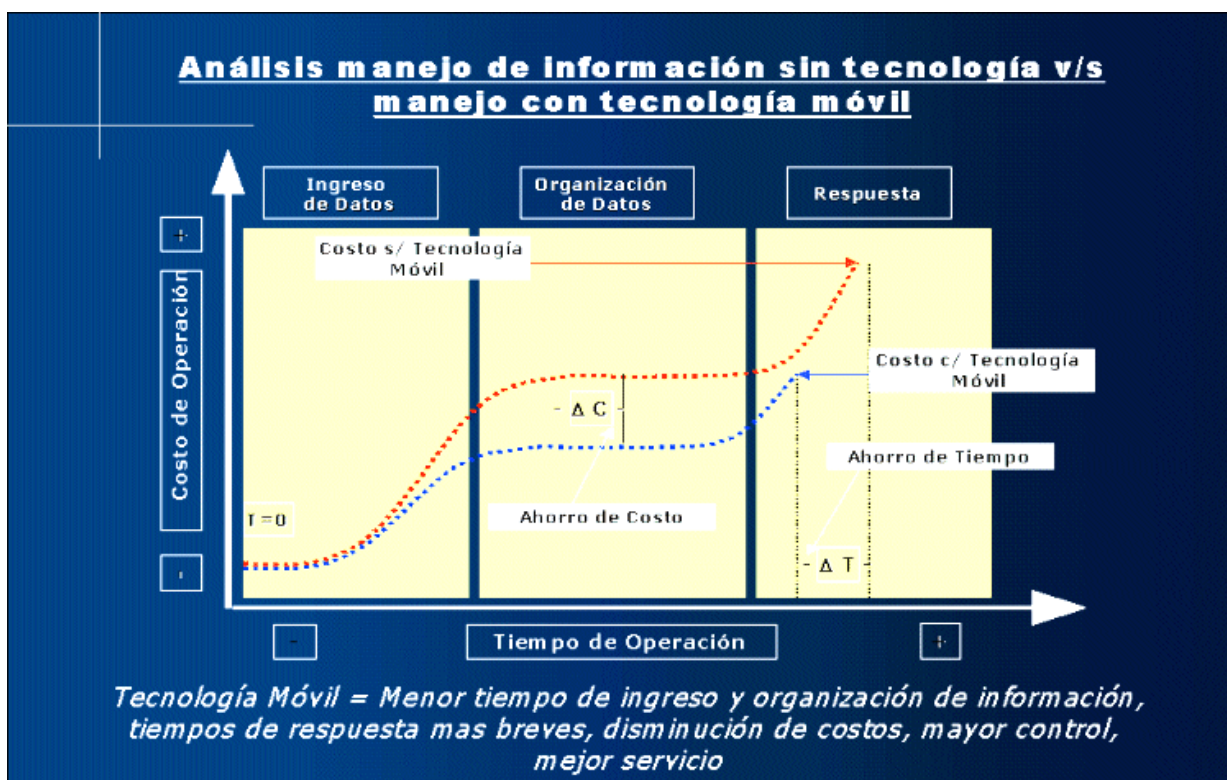
Chile

El mercado de SINERCOM ha sido definido como el de dispositivos de transmisión inalámbrica de datos a través de equipos Handheld. En este sentido, es importante destacar que hasta el año 2002 existen 23.000 equipos de otras marcas usados en Chile, proyectándose un crecimiento del 200% para el año 2003. Sólo en Latinoamérica se están vendiendo más de 200.000 equipos al año, proyectándose una venta para el año 2003 de 300.000 nuevos equipos, principalmente en los sectores corporativos, en contraposición al año 2002 de 5.7 millones de equipos de telefonía móviles.

Nuestro mercado, tiene directa relación con la Industria de la telefonía móvil. En este sentido, en el año 2001 el mercado siguió mostrando un comportamiento expansivo, aumentando en un 28,3% durante el segundo semestre 2001 y en un 55% durante el período comprendido entre diciembre 2000 y diciembre 2001. Este comportamiento ha sido similar durante el año 2002, al alcanzar un crecimiento promedio anual del 37%.

De acuerdo a las cifras, Chile encabeza el ranking de crecimiento entre los países de Latinoamérica con una variación del 55% durante el año 2002. Asimismo, encabeza el ranking entre los países de América Latina en términos de tasa de penetración del servicio, superando inclusive a Canadá. Cabe señalar, en todo caso, que en general, la industria móvil a nivel global exhibe un mayor dinamismo que la de telefonía fija, incluso en países que han alcanzado tasas de penetración del servicio muy elevadas, como es el caso de Italia. Lo anterior, es particularmente destacable dado el entorno poco propicio que enfrenta la industria de telecomunicaciones global, reflejando a su vez, el cambio estructural que se está produciendo en la industria en términos de la demanda por servicios de telecomunicaciones.

En segundo lugar se destaca el mercado español. En este sentido, con 40 millones de habitantes y un PIB de US\$130.000, las telecomunicaciones representan cerca del 4,6%, y a su vez, un 15% de los ingresos fueron por concepto de transmisión de datos (2001). De esta forma, los potenciales de crecimiento en la segunda etapa del desarrollo comercial confirman el atractivo del mercado español. Para tal efecto, se han realizado acercamientos con la empresa española Xacom Telecomunicaciones.



V.3.3. Participación de Mercado Móvil Internacional (se incluyen Mercado Celular y PDA)

V.3.3.1. Chile

Dada la estructura planteada, sólo en el mercado nacional se considera una venta promedio para el primer año del 2% del total de los 5.8 millones de equipos de telefonía móvil y 2% del mercado PDA nacional, dada la proyección de venta de soluciones más una porción de ventas particulares en tiendas del rubro.

V.3.3.2. Latinoamérica

Paralelamente al ingreso en el mercado chileno, se considera el uso de nuestra plataforma comercial en países Latinoamericanos con un pre-

acuerdo con Telefónica. (empresas de telecomunicaciones mas grande en Latinoamérica y España). Dado el atractivo, también de incorporará a la estrategia comercial prospecciones en países europeos como España , aunque potenciando el liderazgo en nichos de mercado ganando.

Es así que se considera una penetración escalable a partir del 2% inicial desde Chile de PC-PHONE de un mercado total para Chile sobre clientes activos a Marzo 2003 a una prospección anual del 2 al 10% en 5 años y entrada del 2% al 4% también sobre el mercado de 919 millones de clientes latinoamericanos activos para el 2010 .

SINERCOM espera realizar una penetración en el mercado Internacional (ayudado por su partner estratégico) a principios del 2005 con SimPal PC-Phone enfocando nuestra estrategia al mercado de PC-Phones móviles de **uso corporativo pero ganando rápidamente el favoritismo de los consumidores y usuarios personales.**

Posteriormente se espera un crecimiento mínimo del 15% anual. El objetivo de estos planteamientos es potenciar la presencia de Chile en los mercados latinoamericanos como validador de tecnología.

Tabla No 3 Distribución de Usuarios – Compras Realizadas por Personas v/s Empresas. Gartner Dataquest – 2002

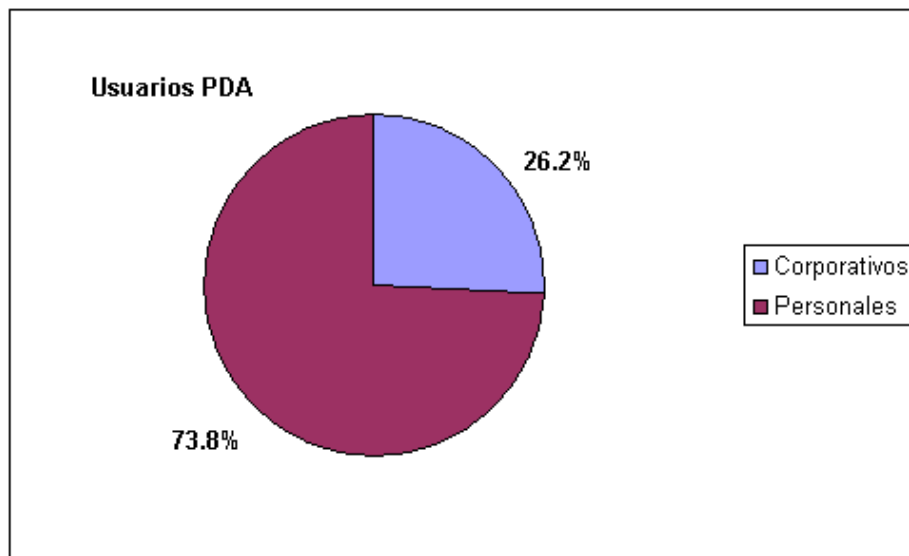


Tabla No 2 Estructura de Mercado DISPOSITIVOS HANDHELD Participación porcentual durante el año 2002.

COMPAQ - HP	PALM	SONY	TOSHIBA	OTROS
13.5%	36.8%	11%	7%	31.7%

Encuesta: GARTNER DATAQUEST - año dic 2002

V.3.4. Potenciales Usuarios de SimPal PC-Phone de tercera Generación 3G.

En Chile

Basados en las estimaciones proyectadas por 3GPP , 3G Américas, Compras Realizadas por Personas v/s Empresas, el porcentaje proyectado se incrementa en 10 industrias principales en las cuales tienen un alto numero de empleados que manejan equipos y fuerzas de ventas importantes entre los años 2002 - 2007.

Mercado Latinoamericano:

Mientras que en el ámbito corporativo y profesional será nuestra principal mercado SimPal también se enfocara en las Pymes como ejecutivos que usualmente necesitan estar conectados a una base de datos empresarial o que su actividad profesional la necesidad de conectividad online sea parte de su trabajo.

Fuera del ámbito profesional las personas comunes también representan un amplio mercado al cual se llegara a ellos una vez conquistado el ambiente profesional.

Lo importante en establecer los lazos con mercados corporativos reside en el hecho que nuestra propuesta es parte del Business Systems de cada empresa. Nuestro intensivo desarrollo , ventajas en la solución integral permitirán a la SimPal ser parte de la cadena de comunicaciones, con un sistema de post venta eficiente, sistema de seguridad y encriptación de datos de primera generación serán algunas de las garantías del sistema de uso corporativo y Servicio de Quality of Service de que nos permitirá llegar a formar parte de la operación comercial de dichas empresas. Aplicaciones compatibles en SAP, ORACLE o Sybase etc ,. Ya que esencialmente nuestro target final es convertirnos en una solución corporativa a nivel internacional donde grandes conglomerados están unidos en una sola red.

V.3.4. 1. Segmentación de Mercado:

SimPal esta pensado en dos mercados con tres fases. Inicialmente como fase Uno, realizar presentaciones de esta solución high tech de hardware/software procesamiento de datos y servicios de información en organizaciones, holdings y grandes corporaciones por medio de Business Solutions preparadas especialmente para cada área de servicios e industrias. Dos, una vez que el mercado ya ha penetrado SimPal y haber sido

presentado se moverá en la industria de Telecomunicaciones mediante un acuerdo de comercialización, esto aproximara a nuestra limitada fuerza de ventas a crecer y especificarse aun mas los servicios y Tres, enfocar los esfuerzos comerciales en la penetración masiva en los mercados cautivos de Telefónica y empresas símiles.

V.3.4. 2. Target de Audiencia:

De Acuerdo a las empresas de Telecomunicaciones sus usuarios Celulares Standard son:

Sexo : 55% hombre , 45% mujeres
Educación : 50% tiene educación media
Edad : 15-50 años
Uso del PDA : 75% por razones de negocios, 15% razones personales, 10% otras razones..
Usuarios en Chile: **5.714.088** usuarios (divididos en usuarios con Contrato: 1.373.076 clientes y usuarios por Pre-Pago: 4.341.012 clientes).

De Acuerdo a los PDA Vendors y Manufactura. sus usuarios Standard son:

Sexo : 65% hombre , 35% mujeres
Educación : 75% tiene educación y grado universitario
Edad : 21-48 años
Uso del PDA : 90% por razones de negocios.
Usuarios en Chile: **22.320** usuarios

VI. PLANTEAMIENTO DEL PRODUCTO Y SERVICIO

VI.1. Descripción

SINERCOM participa en la Industria de dispositivos de transmisión inalámbrica de datos para Empresas. Esto, no sólo da lugar a vencer barreras de Hardware, sino también soluciones integrales que permitan la optimización de los recursos para las Empresas. Inicialmente la primera etapa será concentrarnos en el Mercado Chileno como plataforma y de ahí migrar y escalar al resto de Latinoamérica, en especial México, Brasil Colombia y parte de Argentina . Posteriormente se repetirá el proceso para Europa a través de España.

VI.2. SimPal: Nuestro Producto y su Tecnología

Nuestro producto es un dispositivo inalámbrico que denominamos **SimPal es un PC -Phone de bolsillo semejante a una agenda electrónica pero que funciona como teléfono celular de Tercera Generación (3G).** Con SimPal PC -Phone 3G describe una nueva generación de sistemas inalámbricos que habilita servicios y funciones muy lejos de los teléfonos móviles donde solo se usan únicamente para la transmisión de voz y datos breves.

Según los fundadores de 3G América y 3GPP , (organizaciones internacionales que dirigen mundialmente las redes de operarios convergidas y su evolución) nuestra tecnología SimPal puede marcar un acontecimiento importante para el avance de las tecnologías mas importantes y asegura una transición sin complicaciones a servicios de Tercera Generación en Norte, Centro y Sudamérica, así como también el Caribe, donde un número creciente de portadores líder está cometido a la migración de la tecnología Wider-Fi/ GSM/GPRS/EDGE y UMTS.

Con nuestro dispositivo 3G SimPal PC -Phone 3G juntará dos poderosas fuerzas: **Comunicaciones radiales de banda ancha y servicios basados en el Protocolo de Internet (IP)** en miras de potenciar la nueva red de Internet II - > IPV6.

Juntas, sientan las bases para avanzados servicios móviles de Internet, los cuales se basan en combinaciones de movilidad, personalización, transacciones y localización con el trabajo preliminar para dichos servicios

El producto a comercializar consiste en la producción de un dispositivo Handheld PC-Phone que consiste principalmente en las siguientes características:

VI.2.1 *Hardware*: SimPal Pc-Phone 3G

Aplicaciones: Ingeniería propietaria y Transferencia, Integración e Innovación Tecnológica.



CPU

Capacidad de las Unidades :

- Velocidad de Procesamiento: Intel PXA o Strong Arm 550MHz -
- Con 128 a 256 MB RAM

Memoria Reflectiva

- 128 MB de SDRAM
- 128-256 MB Flash para Almacenamiento No Volátil
- 1GB Unidad de Almacenamiento externo.

Sistema Operativo

SISTEMA OPERATIVO - LINUX Kernel 2.4 - en forma dual con absoluta transparencia y compatibilidad para ser usado con OS Windows

Interfase de Audio y Micrófono

- Audio Codec con Speaker & MIC con soporte para head-set externo

CONECTIVIDAD SmartCard Interfase

Tarjeta de Conexión a Internet / Banda ancha digital: GSM / GPRS-EDGE / GERAN/ Wi-Fi / Wider- FI / WCDMA (protocolo híbrido que conversa con tecnología 2G y 3G- CONECTIVIDAD SATELITAL (Optativo)

Sistema de Scanner

Lector Código de Barras

Lector de Documentos y almacenamiento de imágenes digitales 450 dpi.

Sistema Holográfico Desplegado

- Teclado / Mouse en 3D QWERTY Holográfico Fingerpal
- Resolución de pantalla activa VGA COLOR - 240x320 LCD panel en color con luz de fondo con Lápiz Stylus.

Sistema de Biometría

Sistema de identificación y autenticación accesos restringidos a personal autorizado de usuario por lectura de huellas digitales – Sistema Biométrico
- Y sistema de tarjeta BioCARD en línea contra base de datos de X millones de personas.

Sistema Fuente de Poder Solar

SISTEMA BATERIA SOLAR DE ENERGIA ELECTRICA - 7/24/236 la batería solar además alimenta una batería central mientras el usuario la mantiene encendida. Con una alternativa de emergencia de usar 2xAA Baterías NiMH con cargador interno si falla la batería solar, la batería acumulación, Se carga con el adaptador externo AC.

Sistema de Control a Distancia

- TELEMETRIA
- Sistema Domótico de Control de artículos electrónicos e Industriales

Puertos

Puerto USB Interface
Puerto LP1 de Impresora

Conectores

Parlantes y Mic Jacks
SmartCard integrada o con Conector adicional
IrDA Transceiver
Smartphone
USB Type -A (Master Connector)
Adaptador de Input ACK
Conector Docking Cradle

Dispositivos Internos

- Panel Activo al tacto sobre LCD Display con un pen Stylus.
- Dirección y selección de llaves.

Sistema de Seguridad

Sistema de encriptación de datos y El diseño central de SimPal permiten crear valor resolviendo el "Link Perdido de Seguridad de información en la red (100%), movilidad, convergencia y autonomía" de los dispositivos

móviles que existen en el mercado wireless de tercera generación . Dando respuesta a la comunicación perfecta de aplicaciones para banda ancha y soluciones de servicio inalámbricos de datos , voz y de gran velocidad para clientes de la generación presente y futura a nivel mundial.

Protocolo de Redes

TCP/IP, FTP, PPP, Java para descarga de aplicaciones , http etc

Aplicaciones

FULL MULTIMEDIA /Video / Mp3 / MMS / ..Salvapantallas/

VI.2.2.

Software y Aplicaciones SimPal:

Ingenieria Propietaria Aplicaciones de Software

Este producto será la nueva generación de dispositivos PC-Phone como se ha conocido hasta ahora ... en la actualidad lo fueron Palm, HP, Compaq , entre otras. Con la aparición de la telefonía celular de banda ancha WCDMA (3G) en un futuro muy próximo el horizonte para aplicaciones de comunicaciones inalámbricas se ampliará a los mismos límites de la telefonía fija (por cables). Esto implica que los campos de aplicación de esta nueva tecnología se ampliarán y abrirán innumerables posibilidades comerciales, especialmente en el campo de las aplicaciones móviles. Actualmente existen 39 operadores de WCDMA (UTMS) en el mundo en comparación de 6 Operadores de CDMA2000. por las que nuestra SimPal usará el standard mas comun entre estas operadoras que es el WCDMA..

- Interfaz y Aplicaciones Amigables: Diseño bien definido,

Constituyendo parte activa de la vida de ellas. Aplicaciones Corporativas basadas en SAP, ORACLE , Sybase etc. Softwares – Transparentes y compatibles entre Linux y Windows. **Rresistente al uso** – polvo, también estamos abocados a que produzca un impacto en el diario vivir de las personas. Estos Cores a desarrollar resuelve el "Link Perdido de Seguridad " en transmision de datos por medio de dispositivos móviles a una velocidad de transmisión de tercer generación.

- **Comunicación Militar y de Organizaciones de Seguridad.**

Posicionamiento Global con margen de 1 mts. de error a diferencia del Sistema GPS que tiene como margen de error de 5 a 10 mts. Dispositivo apto para todo terreno, y ambiente. Podra ser usado en Estrategia y Comunicación Militar: Sistema de Seguridad de Transmisión de Datos *via* Email, telefono, Fax, SMS, Servicio de posicionamiento Geografica etc. Servicios de Comunicación de Domótica, videotelefonía y la videoconferencia etc con Acceso a Internet / Banda Ancha : Intranet- Extranet / Acceso a Sistemas y Aplicaciones Militares como corporativas o de índole educacionales.

Comunicación Personal y Acceso a Internet / Banda Ancha:

Acceso Internet
Email
Teléfono
Fax
Scanner
Browser
Archivos
MMS, SMS, mensajería con alcances multimediales,
Servicios de Comunicación de video-conferencia
Intranet-Extranet / Acceso a Sistemas Aplicaciones corporativas o educativas. Full multimedia, Mp3, Video, radio, TV,

- **Servicios Financieros y m-Commerce (comercio electrónico móvil), Poderosa herramienta de :**

Bancos en Línea
Pago de Impuestos Internos online.
Consultas / Cotización Online / Compras Online.
Marketing directo.
Fuerza de Ventas
Inventarios y Activos Fijos
Marketing de Productos
Retail: Punto de Venta
Levantamiento de Opinión y Encuestas

- **Servicios de Entretenimiento :**

Juegos de Roles Online 3D,
Sistema de Apuestas.
Mp3 Musica
Video/ Full Multimedia

- **Servicios de Domotica:** Control de artículos de casa y sistemas de alarma en forma remota. Seguridad y Rastreo m-to-m a Sistemas de Seguridad en Empresa, Casa y Auto .

- **Educación Red Nacional de Intranet - e-Learning.**

- **Telemetría**

- **Seguros: Valuación de Siniestros**

- **Soluciones de Ubicación y Rastreo - Posicionamiento Global (GPRS) y Control de embarque (Global-Sat)**

- **Salud :**

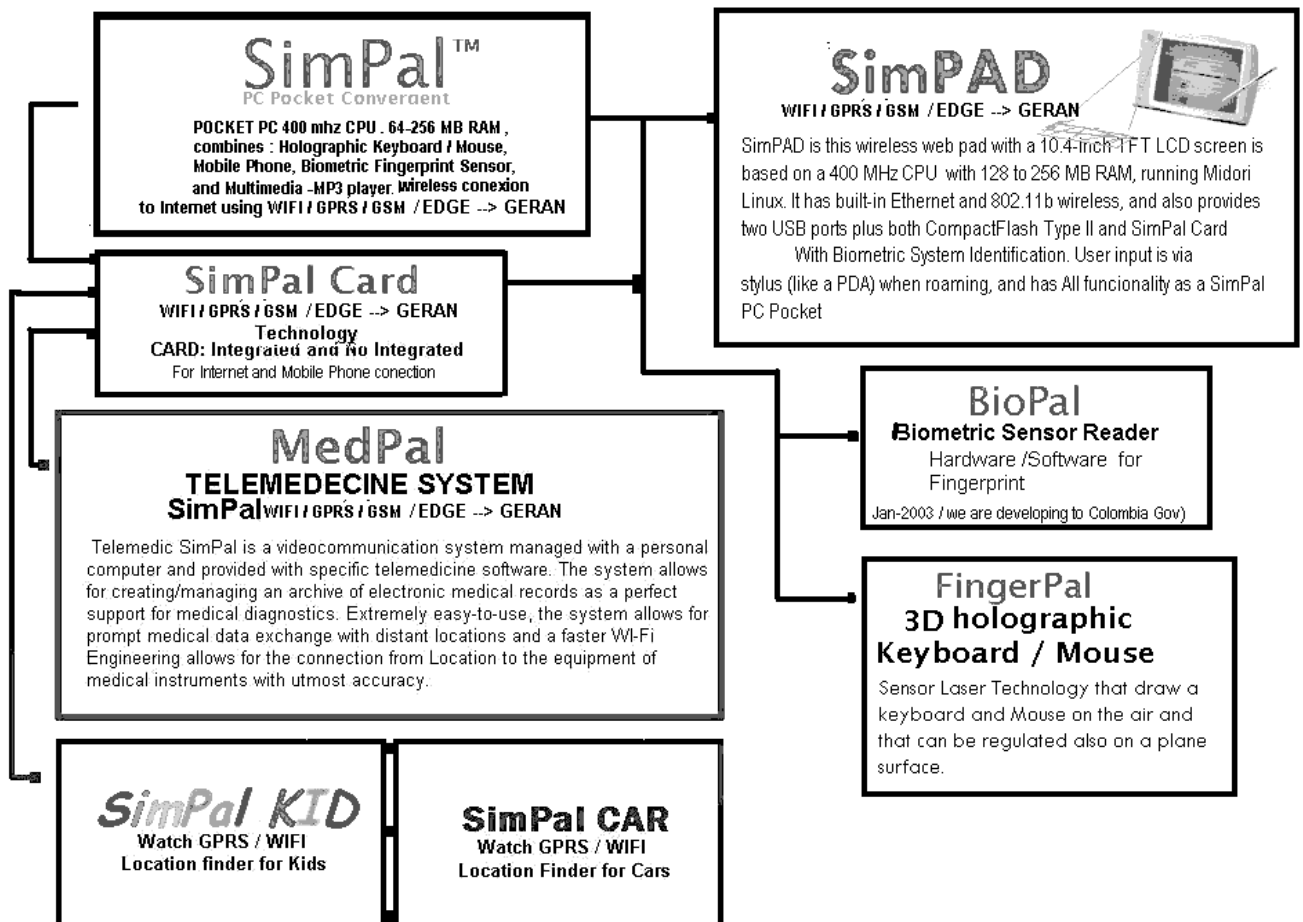
Control Telemétrico de Pacientes,
Farmacia
Sistema de Cotización Isapres.
Intranet Médicas y Servicios de Salud
Representantes de Laboratorios Farmacéuticos.
Cotizadores de Seguros

-

- **BioTecnología :** Toma de muestras en zonas remotas – actualizando bases de datos central via online.
- **E-government:**
Cancelación de multas via oline
Votos de elecciones Municipales, de Diputados, Leyes o presidenciales.

Como por ejemplo consulta de inventario en tiempo real para fuerzas de ventas, aplicaciones de seguridad con transmisión de video, envío de fotos y video desde un celular a otro, acceso inalámbrico a Internet, etc.

La gráfica siguiente resume los servicios y cantidad de dispositivos que SINERCOM pondrá en el mercado para cumplir con las proyecciones presentadas:



VI.3. Desafios, Barreras de Entrada y Amenazas

Vi.3.1. Desafíos

1. Determinar que las expectativas comunicacionales de mis consumidores tanto de negocios corporativas, personales, educativas, como militares sean satisfechas con las características y precio mercado ofrecidas por SimPal .
2. Establecer una correspondencia directa entre los cores de éxito – correspondiente al valor agregado- tanto del producto como el servicio puedan estar íntimamente reflejado en un ROI Alto.
3. Sostenido incremento del numero de clientes que promueva el aumento sostenido del 2% del mercado global de dispositivos móviles en rondas ventas a corto plazo.
4. Generar en forma sistemática, cada 6 meses, nuevas optimizaciones al sistema tanto de software, hardware y servicio al cliente.
5. Proveer Input de Valor al desarrollo como optimización tanto del Producto como del servicio: Marketing, Ventas y aumentar significativamente la presencia de SimPal en el mercado: focalizandonos en servicios de valor agregado y en rentabilizar la cartera de clientes de los usuarios corporativos.
6. Ser parte de la competencia tecnológica de las operadoras por el liderazgo tecnológico con un hardware y softwares sólidos que permitan una constante evolución de nuestra SimPal y relaciones con diferentes operadoras en Chile como Latinoamérica, (ya que de aquí a 5 años según Oliver Flögel G.General de Telefónica Móvil, se llegará al punto en que la penetración de la telefonía móvil y sus aplicaciones se darán de acuerdo al crecimiento demográfico tal como ocurrió con la telefonía fija.)

Vi.3.2. Amenazas

Agentes Internos:

1. No Entender claramente cual es el producto, el mercado, el valor agregado y punto de diferenciación de nuestro producto en relación a los otros sistemas móviles del mercado.
2. Cualquier instancia gerencial que no asuma sus debilidades de expertiz, timings, know how y consecución de metas y que puedan amenazar seriamente al proyecto

Agentes externos

3. Aspectos regulatorios y cargos tarifarios excesivos de las operadoras. Leyes en contra dispuestas por la Subsecretaría de

Telecomunicaciones que impidan el desarrollo de nuestros objetivos.

VI.4. Barreras de Entrada

- **Que el pre-contrato con la empresa de Telecomunicaciones** / TELEFÓNICA sea abortado**, lo cual en tal caso habrá que trabajar rápidamente para lograr un contrato con alguna otra empresa similar. Se cuenta con los contactos necesarios. El precontrato con la empresa líder es la barrera mas alta que tiene este proyecto.
- **También tener el producto totalmente desarrollado puede ser una barrera importante** ya que calculamos que un competidor que detecte nuestro negocio, tendría que trabajar unos 3 meses para alcanzarnos, debido a que nuestra competencia son grandes empresas y tienen stock almacenado del cual deben destinar al mercado.
- **Competencia** : La competencia directa como indirecta son las barreras mas importantes de mercado que tenemos porque lo definen empresas grandes con un desarrollo e ingeniería óptima. Pero pensamos que como 3G América y 3GPP pretenden promocionar y apoyar TODA iniciativa que provenga desde Latinoamérica para potenciar esta migración tecnológica hacia el uso de la tecnología de tercera generación pensamos que estamos en un buen pie para ser apoyados por ellos y empresas que la conforman que son también las mayores empresas manufactureras de hardware inalámbrico 3G , lo que pretendemos es atraer las miradas hacia nuestro desarrollo mediante pre-contrato de acuerdo con una de ellas y con las empresas operadoras de telecomunicaciones u operadoras avalados por el firme cimiento de concepto tecnológico y management que lo apoya. Nuestra competencia son empresas ya consolidadas en el mercado y se diferencian con los siguientes mercados:

Personal Digital Assistant (PDA) - Phone 3G:

9 Modelos de 7 empresas

Personal Digital Assistant (PDA) 2G

163 Modelos de 40 empresas

Teléfonos Celulares 3G

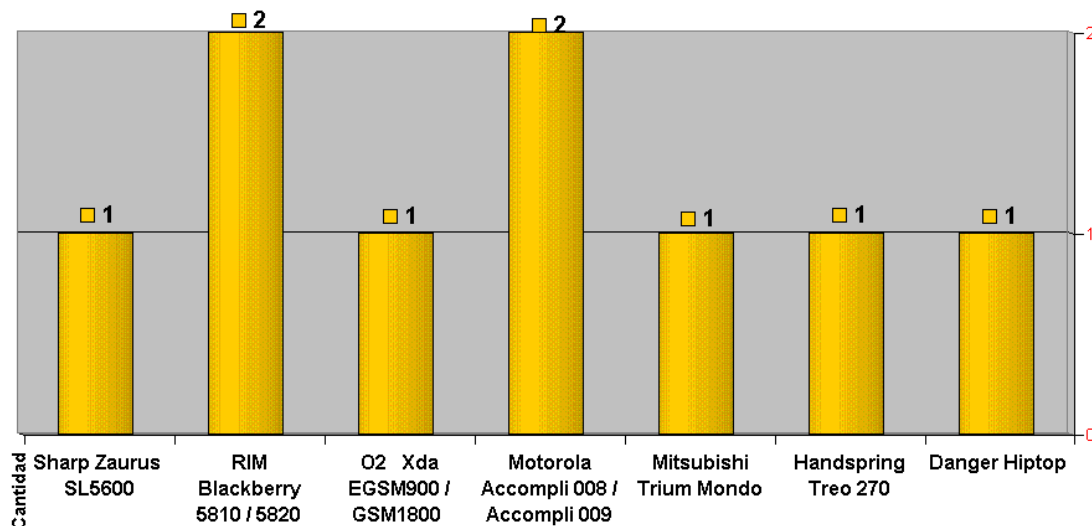
51 Modelos de 15 empresas

Tarjeta de Conectividad 3G

13 modelos de 7 empresas

Tabla 1.- Modelos - Mercado PDA 3G. Competencia Directa.

**Modelos de Terminales PC-Phone GPRS 3G
en el Mercado Global 2002- 2003**



9 modelos de 7 empresas

PRODUCT	Unit Price	Line Rental Depending operator	Anual Cost
SONY ERICSSON P800	EUR 390	Eur 13-70	Eur 468- 900
Toshiba PDA 2032 Cell Phone	US \$ 699	-	-
Nokia 9290 GSM Bluetooth	US\$ 699	-	-
Motorola A388 PDA GPRS 3+ Triband GSM 900/1800/1900	US\$ 650	-	-
Samsung PH-i330	US \$499		
SimPal by SINERCOM	\$250	US\$ 13	468

VI.5 Ventajas Competitivas y Fortalezas de SimPal con respecto a los existentes en el mercado de PDA 3G :

VI.5.1.- Ingeniería Propietaria e Integración/ Innovación tecnológica. Factibilidad de ser los primeros en intentar un desarrollo desde Mercado Latinoamericano. : Tenemos un diseño único de hardware y software **tercera generación (3G)** que permite integrar tecnología 3G en un PC Phone para tener mayor velocidad de transmisión, capacidad, tiempos de respuesta, convergencia, conectividad e interoperabilidad en un sistema terminal .

- **Interfase de SimPal y sus características.** SimPal Pc-Phone además de las características comunes de los pda y pc-phone 3G tiene características que ningún otro producto ofrece en el mercado. Se pueden realizar versiones de SimPal mas específicas, para mercados específicos . Ej: adicionar al hardware un pequeño dispositivo de toma de muestras para capturar datos y ser enviadas via online a laboratorios a distancia. Personalización de la información por usuario.
- **Creación de Valor Potencial en los servicios y aplicaciones de tercera generación 3G** para consumidores y negocios tienen absoluta movilidad e independencia mas allá de la mensajería, ubicuidad de servicios, información personalizada y experiencia de entretenimiento sino que apunta mas allá: potenciar el m-commerce convergente con alto ROI , velocidad, capacidad de valor agregado y de seguridad en la transferencia de datos al 100% para empresarios como usuarios y con un mercado potencial de mas de un billón de usuarios global de 3G al final del 2003..

VII.5.2.- Equipo de Trabajo Talentoso, motivado y comprometido.

SimPal está apoyado Totalmente por 2 Universidades Chilenas, (Facultades de Ingeniería) , mas empresas Internacionales de Desarrollo inalámbrico en Hardware y Software que quieren sumar sus recursos humanos a los nuestros para desarrollar exitosamente este proyecto y así proporcionar garantías tecnológicas de su factibilidad y Calidad del Management .

Además se cuenta con una base de datos confirmada de al menos 80 ingenieros nacionales y 120 ingenieros chilenos expertos líderes en el area wireless – Telecomunicaciones de primera línea tanto para el desarrollo del área operativa como del área comercial provenientes de grandes empresas extranjeras (Empresas tales como: Benchmark Softech, Intellicom, Cable & Wireless, Nokia, CJP, Enron etc.) que formaran parte del equipo estratégico de SimPal..

VII.5.3.- Pre-acuerdo con empresas de Telecomunicaciones, Telefonía y/o Hardware Terminal inalámbrico, para la comercialización de nuestra SimPal. Precontrato de compra de hardware y servicios por

parte de empresa líder en el sector. Fijando un plan fijo de uso del sistema por parte de usuarios SimPal a través de las líneas GPRS de Telefónica (Fee mensual de Tarifa Fija: tanto por el uso del teléfono como del acceso a Internet) ***Tarifa Plana en Telfonia Movil ya es una realidad. Fijación de la tarifa solo a equipos moviles de telefónica.*

- **Pre contrato de comercialización con Telefónica** nos proporcionará el mercado y los canales necesarios para ocupar el 2% del mercado... que necesitamos en el primer año además porque con Telefónica estamos seguros de que nos da garantías y nos aprecia como proyecto y producto innovador para el mercado 3G que ellos quieren promover también como operadores líderes en Latinoamérica y por medio de Telefónica entrar al mercado español.
- **Carrier propio para SimPal.** además estamos conjugando un segundo factor con telefónica y que es el de tener nuestro propio carrier con tarifa o fee plana, y generar por medio de este trafico una nueva variable de resntabilidad compartida con la empresa de telecomunicaciones , permitiendo que los usuarios de SimPal mantengan una conexión digital permanente con una rapidez de transmisión de datos y voz, Además permitirá el acceso inninterrumpido a bases de datos corporativas y hacer transferencia de datos en forma remota con gran transparencia y compatibilidad a velocidades de acceso en banda ancha ilimitada...

VII.5.4.- Diferencia sustancial en el Precio de venta al Público con otros dispositivos. La principal diferencia está dada por la incorporación de todos los elementos contenidos en los dispositivos actualmente comercializados mas las innovaciones de ultima generación pero con un precio **30% a 50% menor** de venta al detalle con respecto a sus pares en el mercado actualmente que poseen menos características y servicios que SimPal.

VII.5.5.- Tamaño del Mercado Atractivo (Escalabilidad Regional). Planteamos una Penetración del 2% de crecimiento anual (170 mil equipos en el primer año), inicialmente en el mercado chileno que ostenta un total de 6 millones de equipos de telefonía móvil y PDA-inalámbrico en el mercado inalámbrico.

VII.5.6.- Timming del Negocio Inmejorable (Modelo de generación de negocios sustentable). Con el MERCOSUR, el TLC Tratado de Libre Comercio con Europa en plena expansión y las empresas intentando nuevos mercados, aprovechando las oportunidades como la paridad cambiaria, la tasa de desempleo, la política fiscal, el poder de los proveedores, las leyes laborales.

VII.5.7.- SimPal como nueva Iniciativa inalámbrica de tercera generación (3G) de y para Latinoamérica.

La Organización **3G for Americas** es una plataforma emergente para nuevos dispositivos 3G inalámbricos para Latinoamérica, poseen un sistema de membresía y un alto porcentaje de concurrencia de todas las empresas desarrolladoras de soluciones como los operadores y básicamente lo que hace esta fundación es apoyar incondicionalmente cualquier iniciativa que provenga desde la zona latinoamericana en función de fortalecer el mercado inalámbrico de tercera generación en Latinoamérica. Mediante herramientas de difusión y marketing de los nuevos productos 3G como sus servicios es la plataforma ideal para presentar nuestra SimPal en forma simultánea, lo que fortalecerá la vida, publicidad, y distribución de nuestros productos y servicios, ya que promoverán la utilización de tecnología de 3 Generación desde Chile como centro/polo tecnológico designado para Latinoamérica y desde ahí al mundo.

Estamos dispuestos a entrar en un mercado tremendamente competitivo pero con la salvedad que nosotros no seremos competencia en lo absoluto para las grandes organizaciones ya que 3Gamericas.com y como otras empresas del sector como:

- 3G.IP
- 3rd Generation Partnership Project (3GPP)
- Association of Radio Industries and Businesses (ARIB)
- Association of Telecommunications Enterprises of the Andean Region (ASETA)
- Canadian Wireless Telecommunications Association
- Cellular Telecommunications & Internet Association (CTIA)
- Committee T1
- China Wireless Telecommunication Standards Group (CWTS)
- European Telecommunications Standards Institute (ETSI)
- FCC
- Global Mobile Suppliers Association (GSA)
- GSM Association
- GPRS Application Alliance (GAA)
- GSM Global Roaming Forum (GGRF)
- Industrial Telecommunications Association (ITA)
- Institute of the Americas
- Institute of Electrical and Electronics Engineers, Inc. (IEEE)
- International Institute of Wireless Communications
- International Telecommunications Union (ITU)
- Inter-American Telecommunication Commission (CITEL)
- Internet Engineering Task Force (IETF)
- IPv6 Forum
- Latin American Wireless Industry Association (ALACEL)
- Location Interoperability Forum (LIF)
- Mobile Wireless Internet Forum (MWIF)
- MRP
- Mobile/Cellular Technology
- National Emergency Number Association (NENA)

- *National Telecommunications & Information Administration*
- *North Texas Global Telecommunications Society*
- *Personal Communications Industry Association (PCIA)*
- *Pacific Telecommunications Council (PTC)*
- *Standards Committee T1 Telecommunications*
- *Telecommunications Industry Association (TIA)*
- *Telecommunications Technology Association (TTA)*
- *Telecommunications Technology Committee (TTC)*
- *UMTS Forum*
- *Wireless Application Protocol Forum (WAP Forum)*

Todas estas organizaciones están enfocadas e interesadas en promocionar, apoyar y potenciar todas las iniciativas de tercera generación (3G) en la región, ya sea que provengan de los operadores establecidos como ENTEL, Telefónica, Bellsouth, AT&T etc. como de empresas en tecnologías emprendedoras 3G al mercado global y nada mas cercano a ese objetivo sino lo que nosotros estamos haciendo en SINERCOM con nuestra SimPal.

Estas empresas , fundaciones y organizaciones son apoyadas por las grandes empresas manufactureras y desarrolladoras como NOKIA, SIEMENS, LUCENT etc. Potenciando los contactos, los desarrollos y los posicionamientos de tales inactivas en la región . Este conglomerado de Empresas no percibirán las iniciativas de desarrolladores por SINERCOM como verdaderas amenazas ni como obstáculos a sus intereses ya que el mercado es incipiente y necesitan potenciarlo con miradas de desarrolladores locales que potencien la transferencia tecnológica de dichas empresas , es decir, con la misma tecnología llegar a los mercados mas representativos de la región con *soluciones personalizadas pero que por medio una alianza , fusión o adquisición de las empresas* la región se active el uso de nuevas tecnologías inalámbricas 3G .

Sin embargo cabe destacar que nuestra publicidad cruzada con Telefónica será tan fuerte como si fuésemos adquiridos por alguna de estas grandes empresas , ya que la publicidad y competencia entre la publicidad personalizada para cada equipo modelo de una marca son tan o mas fuertes que entre empresas . Y si estamos fusionados o no con una empresa no habría diferencia

VII 5.7 Royalty Fees del 8 al 10% por unidad vendidas pagaderos a SINERCOM por concepto de: Royalty Fees sobre el precio de venta por concepto del diseño del software o hardware de Simpal – SINERCOM. o sobre el precio de venta por concepto de uso de la licencia Simpal por una 3era empresa

VII. 6.- Planteamiento de la Inversión

Situación actual

Hasta el momento, se han concretado las estructuras de comunicación y apoyo estratégico, Know-How productivo y de desarrollo desde países avanzados en este tipo de productos, pero también hemos estructurado contactos para la manufactura serial con empresas en el extranjero que pueden dar mas garantías y mayores ventajas en costos y conocimiento. En este sentido, a pesar de contar con una definición concreta en este tema (Ver Archivo Adjunto: Desarrollo Operacional) si están definidos los agentes claves en cada área.

Contactos con Inversionistas:

Inversionista 1: Contacto Pierre Bealiau la Pierre

Representante en Chile de un Grupo Español que cobra un interes del 2% y el Libor del 2%

Se puede solicitar :

US\$10 MM previo envío de una Garantía A++ y un fee de US\$ 20K Dls. Y se puede generar en una segunda etapa los US\$60 MM contra garantía y un fee de US\$ 80k Dls.

Inversionista 2.- Contacto con Cesar Navarrete Jackson

Broker de NY, con el se pueden generar 3 escenarios.

a.- Puede Generar una garantía A++ del AMOR o Deustche Bank sobre un Fideicomiso de US\$125 k dólares como garantía de la garantía.

b.- Puede generar un Inversionista por los \$ 13 MM si se obtiene la garantía A++ de algún Banco TOP 15

c.- Puede generar un capital Venture por un 25% de los intereses. Ya se esta gestionando esta oportunidad.

Analistas Financieros y Brokers :

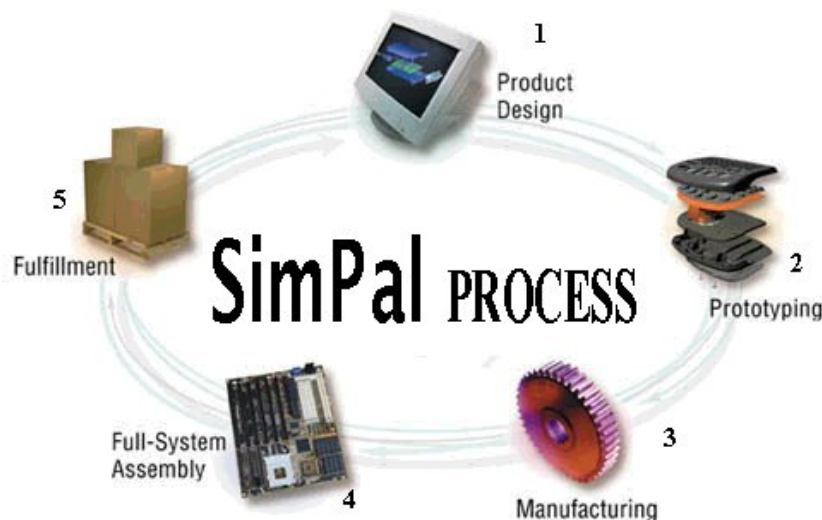
Actualmente se están explorando con Bancos, Consultoras, empresas de asesorias financieras y de proyectos que nos puedan generar Garantías u otras Posibilidades de Inversión sobre el proyecto.

VII.7.- Atractivos Financieros y Comerciales del Negocio

- TIR de la Inversión : 185 %
- VAN (10%) de la Inversión : US \$ 5.947 MM dólares
- Período de Retorno (pay-back) : 13 meses.
de la inversión para el Inversor.
Periodo de Gracia para retorno de la Inversión 24 meses

VII.8.- Inversión Requerida

- **Total de Inversión US\$ 65 MM Dólares.**
- **Requerimiento para Iniciar actividades US \$ 13 MM Dólares.**



Resumen Requerimiento de Capital

1. **US \$ 13 Millones de Dólares en la Primera Etapa** diseño Ingeniería Propietaria y desarrollo de transferencia - Integración - Innovación tecnológica hasta el desarrollo del prototipo. (Ver detalle en Documento: Manufacture of Simpal).
2. **US \$ 45 Millones de Dólares** optimizaciones de sistemas software y hardware, manufactura, tutoriales, empaque, transporte, y almacenamiento para desarrollar las unidades.

3. **US \$ 7 Millones en Publicidad & Comercialización.** Para introducir la marca, y desarrollar estrategias de comercialización y canales de distribución junto a **TELEFÓNICA CTC**.

ESTRATEGIA DE ÉXITO de SIMPAL:

La estrategia de éxito de SINERCOM con SimPal es :

- 1.- **El mercado Latinoamericano donde SimPal abrirá camino** , está fuertemente apoyado por 3G Americas organización fundada por las empresas: **AT&T, Ericsson, Lucent Technology, Motorola, NOKIA, Siemens, Nortel Networks, HP , Singular_Wireless, Rogers Wireless, & Personal.** Con el objetivo de Instruir y fortalecer iniciativas emprendedoras en la región de Latinoamérica en el sector de las telecomunicaciones y dispositivos móviles de tercera generación.
- 2.- **Mover a SimPal a IPO** iniciando movimientos en marzo 2005. Dependiendo de la actualización del mercado y de cómo se desenvuelva en la bolsa,
- 3.- **Precio de SimPal** , Competitivo y Agresivo. En venta en el mercado de un 30-40% menor con **Soluciones Móviles = Escalables, Flexibles, Multiplataformas, Seguras, con Bajo costo de Desarrollo y ROI alto.**
- 4.- **Características Técnicas – Excelencia entre Performance y Precio**
Pequeño, liviano, diseño atractivo, Comunicación móvil personalizada. Oportunidad de operar un Carrier propio.
- 5.- **Management Ejecutor y Comercial.** Mas el Apoyo de dos Universidades que permitirá generar Incubadoras de Nuevas tecnologías con base inalámbrica y Programas de master y Doctorados , que ayudaran al intercambio de información en latinoamerica a nivel académico y de la cual SINERCOM se beneficiará directamente posible tanto en recursos humanos como en información.
- 6.- **Oferta de Servicios** que provee para captar atención de empresas corporativas y ser partes del proceso comercial con un Business System integrado y personalizado a cada necesidad.

7.-Flexibilidad del Producto: Permite especialización y personalización . Responde a las necesidades de comunicación y trabajo del usuario. (Tecnología Invisible)

8.- Escalabilidad del producto y el mercado

9.- Experiencia y prestigio del distribuidor: Telefónica se encargará de la comercialización y encauzamiento publicitario.

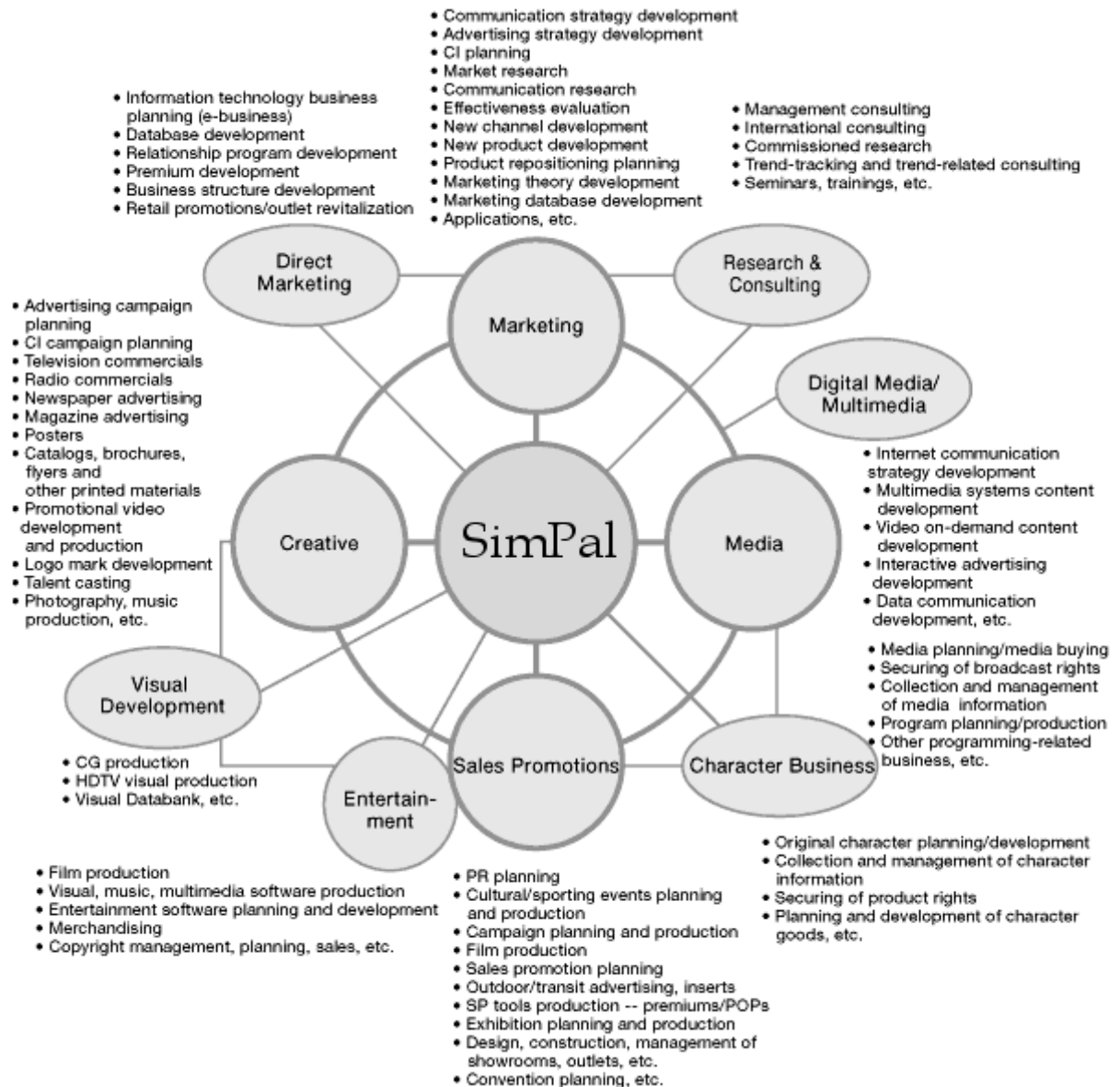
10- Desarrollo de experiencia y Fidelización del usuario en una larga relación .

11.-Renovación cada 6 meses del modelo SimPal , ronda de nuevas soluciones que mantengan la fidelización de los usuarios al producto. La tecnología SimPal tendrá una diferencia de al menos 12 meses con respecto a otros sistemas móviles de similares características.

12.- Se firmarán acuerdos con Partners, y Resellers con grandes empresas con presencia como distribuidores de SimPal PC-Phone como sus productos derivados tanto en Chile como también en Toda Latinoamérica. Aumentado con ello nuestras aproximaciones y estimaciones.

13.-La oportunidad de ser adquirida (fusionada) por un gran productos de hardware inalámbrico, pero principalmente se fundamentalmente su éxito en la captura del mercado propuesto.

VIII. ESTRATEGIA DE MARKETING



Posicionamiento

SimPal Inicialmente se poseionará como el primer producto de terminal wireless 3G/ de Hardware software latinoamericano en la industria de inalámbrica y de Telecomunicaciones . Nuestra estrategia es la de construir una imagen fuerte y un sentido de lealtad en el mercado para movernos mas adelante

a una segunda fase y luego especificar mercados mediante el lanzamiento de soluciones de software para las diferentes áreas de industria.

El producto será promocionado localmente como un desarrollo de tercera generación (3G). Utilizaremos la plataforma de promoción de 3GAméricas y 3GPP para entrar al mercado latinoamericano y darnos a conocer a toda las empresas operadoras como también empresas relacionadas del mercado.

Utilizaremos además las ferias de tecnologías internacionales de avanzada como en México, Brasil, Colombia como también en las organizadas por 3GPP como los medios de comunicación que pueden ayudar a formalizar esta imagen local de nuestra propuesta..

Precio

El producto sera comparado con productos que lideran el mercado a un 40% menor.

PRODUCT	Unit Price	Line Rental Depending operator	Anual Cost
<i>SONY ERICSSON P800</i>	EUR 390	Eur 13-70	Eur 468- 900
Toshiba PDA 2032 Cell Phone	US \$ 699	Eur 13-70	Eur 468- 900
Nokia 9290 GSM Bluetooth	US\$ 699	Eur 13-70	Eur 468- 900
Motorola A388 PDA GPRS 3+ Triband GSM 900/1800/1900	US\$ 650	Eur 13-70	Eur 468- 900
Samsung PH-i330	US \$499	Eur 13-70	Eur 468- 900
SimPal -	\$ 250	13	468
SINERCOM			

Promoción

Iniciaremos la promoción de SimPal en el mercado IT a través de varios canales: Estos incluyen:

- Conferencias de Nuevas Tecnologías IT, Auspicios, y Demostraciones.
- Campañas de mail directo a través de nuestro sponsor
- Publicidad en medios de comunicación
- Campaña impresa mas Campaña multimedial en CD miniatura business card
- Campañas promocionales a usuarios de los operadores auspiciores y por Email / web

Complementando a estos esfuerzos se desarrollará una campaña en la pagina web de la empresa , desarrollo que apoyara tanto la campaña impresa como también la literatura electrónica y presentaciones multimediales

Oficina de SINERCOM en Silicon Valley – USA

Después del lanzamiento en Chile se abrirá una oficina de SINERCOM en Silicon Valley. La iniciativa de nuestra oficina esta orientada a promover entre empresas tecnológicas de Silicon Valley la cooperación transferencia tecnológica y para motivarlas a invertir en nuestro proyecto en Chile. La Oficina estará en San José, CA y trabajará un equipo de 5 personas. La adaptación será una jornada típica comprende el identificar y comunicarse con las empresas potenciales, identificar posibles alianzas con organizaciones con tecnología relevantes a nuestro proyecto y asociaciones Capital Ventures que sean de utilidad para nuestro propósito otras tareas serán asistir a eventos, formar networks y contactos son grandes empresas del sector wireless e interesarlos a invertir en nuestro proyecto. Para una empresa chilena como SINERCOM la oportunidad de estar en SILICON VALLEY facilitará el proceso de búsqueda de joint ventures o prospección de mercado poniéndonos en contacto con empresas locales que ofrecen estos servicios. Realizar negocios en esta zona les ofrecería una nueva perspectiva, abriéndonos una puerta al mundo, mercados latinos en Estados Unidos y conectándonos con las mayores tendencias tecnológicas en el mundo.

Entendemos que para hacer negocios en el valle hay que tener la valentía, agresividad, medio económico y visión necesarios para estar en un escenario altamente competitivo, eficiente y creativo, altamente innovador donde las reglas se fijan diariamente. Y como emprendedores chilenos sabemos que esta oportunidad es una posibilidad tangible ya que en Silicon Valley su principal recurso no es el tamaño de la empresa sino las inteligencias (cerebros) mezcladas. Creemos que a los emprendedores chilenos les falta salir a mostrar sus proyectos afuera ya que en Chile se financia y estimula mas bien lo tradicional que lo innovador. Y nuestro aporte será ayudar a cambiar esa percepción.

Distribución

EL producto inicialmente será vendido por una empresa operadora que sera nuestra patrocinadora (se cuenta con pre-acuerdo con Telefónica) a través de su call center y show room como los que nosotros dispondremos asi gradualmente introduciremos SimPal en la cadena de venta Retail en todo empresa donde Telefónica tenga acceso de posicionarse.

Negociaciones se iniciaran en las asociaciones de las 10 industrias mas importantes del que hacer económico y así acercarnos a sus miembros y que por medio de esta asociación ellos tengan la oportunidad de comprar el hardware en cuotas pactadas con la organización, la cual obtendrá un descuento especial para cada miembro reclutado, Y en nuestra pagina el

podrá descargar una serie de aplicaciones y juegos que pueden optimizar su SimPal – previo llenado de su información y de su SimPal.

Estrategia de Ventas

Nuestra estrategia de ventas será estrategia esta orientada a la comercialización masiva como especifica, apoyado de una fuerte cuerpo de venta que pueden ayudar al usuario con información acerca del uso del producto como también sus potencialidades que pueden llegar a ser una gran sorpresa en el mercado inalámbrico. Nosotros usaremos Simpal con nuestro propio equipo de ventas así el cuerpo de ventas tendrá conocimiento del producto de primera mano.

Nuestro equipo de ventas esta dirigido por un Gerente Comercial e inicialmente dos representantes zonales (ver detalle en organigrama) Divididos geográficamente y estarán constituido por un valor base mas una estructura de comisiones. El quipo de venta tendrá constantemente entrenamiento de primera línea sobre servicio al cliente y QoS Que se ofrecerá entrenamiento a las empresas de Retail donde se encuentre nuestra SimPal.

Pronósticos de Ventas.

Estamos en condiciones de pronosticar las ventas en los siguientes 12 meses luego del liberameinto del prototipo alpha / Lanzamiento del producto.

Source of sale	Units Sold
1st Quarter	15.000
2nd Quarter	35.000
3rd Quarter	55.000
4th Quarter	65.000
TOTALs	170.000
With support contracts	33.750

Proyectamos que el 25% de unidades se venderán con paquetes de aplicaciones especializadas los que incluirán contrato con servicios especiales . El cual incrementará el revenues proyectado durante los primeros 12 meses .

Alianzas Estratégicas

SimPal tiene estratégicas alianzas con empresas que dispondrán de nuestro producto para fidelizar y crear trafico en sus líneas. También contamos con alianzas internacionales para desarrollar optimizaciones de hardware y software. (Ver Detalle de Estrategia en anexo).

IX. PROCESOS CONTROL Y CONTINGENCIA DE SINERCOM

Management y Control

SINERCOM mantendrá un proceso sistémico en relación al control de cambios identificados en la configuración ítem de los Productos, asegurando la integridad de los mismos en su ciclo de vida vital.

Cada cambio en el ciclo de vida de los Productos realizados a por necesidades de clientes específicos debe ser debidamente documentado.

Basando dichos cambios sobre el diagnóstico de impacto realizado por los analistas. Los cambios serán aceptados o rechazados por el departamento comercial o por el Gerente de operaciones.

Esta aprobación permitirá que el equipo realice una nueva versión de los documentos respectivos. Una vez realizado los cambios pertinentes tanto en el desarrollo del Hardware & Softwares como en los documentos.

Management , Lanzamiento del Hardware & Softwares y el control de la Versión

SINERCOM deberá lanzar su Hardware & Software solo cuando dicho trabajo haya cumplido satisfactoriamente con los requisitos propuestos en el proyecto inicial.

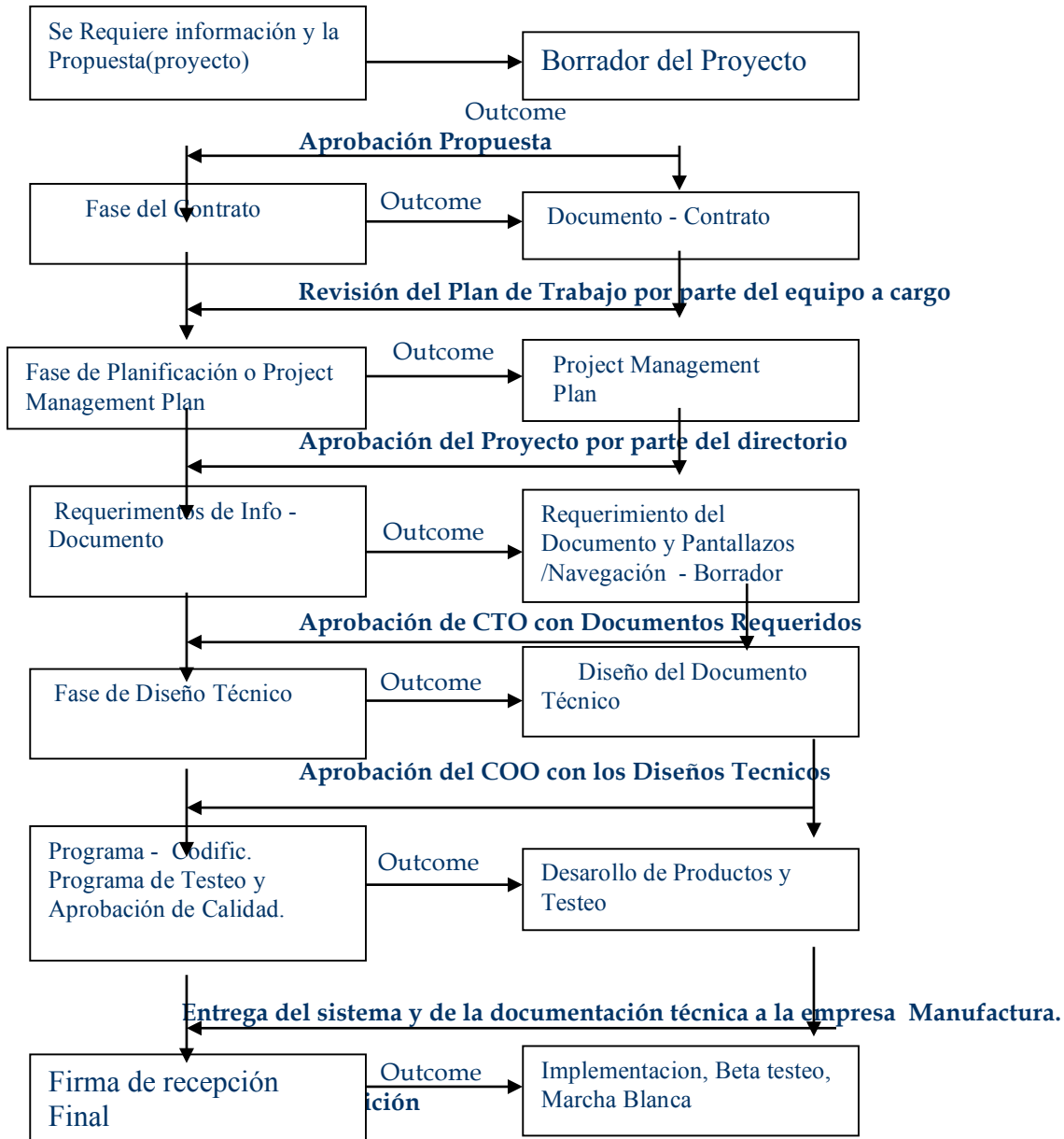
El Producto deberá ser aprobado antes de su lanzamiento , por las autorizadas apropiadas correspondientes y sólo después que dicha validación haya sido satisfactoriamente completada. Esto asegurará la alta calidad y seguridad ISO que se tendrá en los Productos

METODOLOGÍAS SINERCOM

Metodologías Utilizadas para Nuestros Desarrollos / Standards

Desarrollos: El desarrollo del ciclo de vida de un proyecto SINERCOM, será como se indica a continuación.

TODOS LOS PRODUCTOS SINERCOM Aplican a este sistema: Hardware & Softwares **SimPal**.



Esta es la ultima fase del Hardware & Softwares o del desarrollo del Hardware & Softwares en su fase de ciclo final. El prototipo esta listo para ser usado por el usuario final y testado por defectos. Defectos que se identifican serán corregidos y documentados correctamente. En este estado se integran los siguientes procesos:

- Sistema de Integración de Hardware & Softwares.
- Sistema de Entrega del Hardware & Softwares
- Despliegue del Hardware & Softwares de Sistema
- Corrección de los problemas que se pueden detectar durante y después del despliegue del Hardware & Softwares de Sistema.

Project Management y Control

SINERCOM pre-definirá la metodología de project management la cual asegure que el proyecto se ajusta al perfil funcional y de requerimientos de calidad que se estiman satisfactorios considerando el esfuerzo-costo-beneficio-tiempo. El plan de desarrollo, el plan de la garantía de calidad y el plan del proceso se integran a un plan de proyecto mayor)

El equipo de proyecto será designado según las necesidades del cliente. Este equipo tendrá un encargado de proyecto PROJECT MANAGER, que actuará como el un coordinador de referencia y de Coordinador de Proyecto para SINERCOM y para todo el propósito de la comunicación. El será el responsable por completo de programar las fechas, actualizar y evaluar el proyecto a lo largo del ciclo de vida. El cliente por su parte designará a una persona como responsable del proyecto entregando las referencias técnicas y comerciales que el cliente quiere implementar en su proyecto.

- Prototipo aprobado y comentarios serán obtenidos de parte de los clientes en diferentes etapas.
- SINERCOM realizará extensos chequeos de la calidad para asegurar la calidad del Producto está estrictamente de acuerdo con nuestros planes y procedimientos de calidad. El equipo de ingeniería de SINERCOM realizará la puesta en marcha y la prueba Beta -marcha blanca- del Producto en el sitio del cliente. La ayuda del cliente será proporcionada para asistirlo en la navegación y la búsqueda de fallas en el Producto durante los primeros 90 días después de entrego el proyecto.

PROCESO CONTROL/ RIESGO & CONTINGENCIA

Gerenciales - Planes de Contingencia:

Esta base de datos nos permite identificar los diversos tipos de riesgos que ocurren en los proyectos, la severidad, la frecuencia de la ocurrencia, la susceptibilidad, el ranking de lo ocurrido, y la resistencia. También nos

ayuda a analizar las causas y el origen, los problemas asociados y el impacto sobre los costos. Usar esta base de datos nos ayuda a llegar a las estrategias apropiadas de mitigación del impacto como también a los métodos de la prevención y de ayuda al Producto.

Algunos de los tipos de riesgos y de las estrategias de la mitigación seguidas para manejarlas se enumeran abajo

#	Tipo de Riesgo	Descripción	Estrategia de Mitigación
1	Technología	Problemas con la nueva tecnología el nuevo Hardware & Softwares y como son Productos nuevos no hay referencias anteriores.	Estar preparados para proponer una solución alternativa: Si los componentes no se comportan como se esperaba. Si cualquier nueva parte fue integrada al sistema sin previo chequeo . Se contratará un consultor especializado en el area en conflicto y presentando al directorio un informe completo con los pro – contras y riesgos implícitos y demoras en el esfuerzo de recuperar el estado normal del Hardware o Softwares.
2	Clientes Comercializados. Ej: (TELEFÓNICA, ENTEL, BELLSOUTH, SMARTCOM)	La incapacidad de llegar a un entendimiento. Están las situaciones donde un abastecedor entendía claramente los requisitos técnicos del cliente pero su solución no cumplió con las expectativas de CUANDO el cliente lo requerirá.	. La mejor manera de evitar malentendidos con el cliente en relación a su solución propuesta es tener una "reunión operativa que le explique claramente dónde se encuentra y cuales son sus posibilidades reales de una solución a la solución propuesta antes de que se ejecute el contrato.
3	Mantenimiento y Support	Fallas en la subcontratación/ OUTSOURCING de servicios y entregas.	Revisar el proyecto de subcontratación en forma detallada y determinar el personal asignado Y solicitarles que proporcione los registros detallados de los informes y de la edición de los mismos.
4	Organización y manejo gerencial	No es favorable cuando en un solo proyecto están involucrados todas las fuerzas y recursos de la empresa	Los recursos deben ser acotados a sus proyectos en particular, si es necesario se designara personal part-time para solucionar y dar apoyo a dicha solución. Tambien Se dispondra de tres CEO's que estararan encargados de areas de desarrollo exclusivamente para salir de la crisis.
5	Proyectos	Cambio imprevisto de las personas claves de cada proyecto.	Para asegurar que se tiene un “plan de sucesión” para cada miembro del grupo de trabajo, en el evento que se retirara de dicho proyecto, por razones de negocios o personales. Este plan debería

			incluir también la identificación del profesional potencial que lo reemplazará con la experiencia /expertise similar al miembro del equipo saliente.
6	Protocolos	Procedimientos de Seguridad	<p>SINERCOM será bien definido por su alta standard de seguridad el cual su objetivo principal será salvaguardar los intereses del cliente y el mantener la confidencialidad e intereses de nuestro negocio, Algunas medidas de seguridad serán:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Áreas adecuada de seguridad • Todos los empleados tienen tarjetas de identificación y sólo personal autorizado serán las personas permitidas ingresar en las áreas de desarrollo. • Entrar a lugares sensibles de la empresa como la sala de servidores estará estrictamente prohibido y determinará el acceso a un número reducido de empleados. • Tendremos fuertes restricciones en cuanto a la seguridad e información y al acceso de información clave para la empresa a personas no autorizadas. • Tendremos protección adecuada y actualizada en contra los Virus Informáticos. <p>Nuestros empleados firmarán un acuerdo de confidencialidad y no-divulgación o utilización de la información de la compañía al momento de ser contratado por ella.</p>

Cuantificación Formal del Riesgo:

Esta forma nos permite entender la consecuencia de un riesgo en términos de la calidad, horario y nos ayuda en su clasificación en una escala de 1 - 5. También identifica la posibilidad y el tiempo del riesgo en el cual cada proyecto puede ser amenazado.

Informe del Problema y Solución

SINERCOM's presta su servicio 24 horas al día y siete días una semana. Para monitorear este actividad SINERCOM subcontratará los servicios de ENTEL CMR, el cual nos informará detalladamente de los problemas suscitados y daremos ayuda idónea vía teléfono o por Internet.

Este grupo de personas resolverá todas las dudas con respecto a los Productos SINERCOM, estos serán clasificados.

Esta aprobación permitirá que el equipo vaya para una nueva versión de los documentos respectivos, así el grupo de apoyo CRM debe estar al tanto de todas las modificaciones que se están haciendo a los su Hardware & Hardware & Softwaress, o dispositivos que SINERCOM generará.

Una vez solucionado el problema del cliente este debe ser comunicado a SINERCOM en el informe semanal que dicha empresa debe preparar, incluso con los comentarios del cliente si los hubiere.

Mejoras en la Capacidad de Gestión y Desarrollo.

Basada en la información que se ha generado por los reportes Internos de los procesos, prácticas y Políticas sobre los standard de Calidad en la organización, informes auditorias, y de los informes de las iniciativas. Los procesos de mejoramiento serán iniciados.

Este documento será validado por el feedback de los usuarios de las versiones demo en su fase de prueba final.

Este tipo de mejoramiento en la calidad del servicio permitirá aumentar y dar mejor respuesta a las necesidades de los usuarios de nuestros sistemas como llamar la atención de otros hacia nuestras soluciones. Privilegiando al usuario, y cliente, y actualizando constantemente su comportamiento con los Productos SINERCOM.

Proceso de Calidad

El sistema de calidad será integrado por procesos dependientes de la vida del Producto. Esto asegurará que la calidad es parte del desarrollo y progresos.

La prevención de problemas será un énfasis mas que a dependencia hacia la corrección de errores ocurridos. Disponer de visión para asegurarnos que dichos errores pueden ser evitados si estamos al tanto del comportamiento del Producto en su ciclo de vida. Aparte de estos factores el éxito podrá ser medido basándonos en el porcentaje de esfuerzo en re-hacerlo, esfuerzo que debe ser documentado semanalmente mediante un status y análisis completo.

CALIDAD SINERCOM - QUALITY MANAGEMENT

Iniciativas a la Calidad: Quality Management

La satisfacción de los clientes será nuestra palabra cable en cada uno de nosotros aquí en SINERCOM. Será prioridad para nosotros la satisfacción de nuestros clientes . Y Aun a pesar del tiempo SINERCOM se establecerá un sistema de calidad el cual establecerá un estado de procesos elementos de calidad

“Realizaremos y Entregaremos nuestras soluciones a tiempo,

**y cada vez que realicemos nuestros servicios
estos serán o excederán las expectativas de nuestros clientes... ”**

SINERCOM mantendrá un equipo pro-activo separado del Equipo de Control de Calidad para rastrear y asegurar la calidad de los sistemas, que sus componentes son los que se espera en cada fase del desarrollo antes de darlos al consultor u organismo final que liberará el software, sistema o intranet de manera definitiva. En SINERCOM estaremos trabajando continuamente en el continuo desarrollo y mejoramiento de nuestros controles y sistemas de calidad, tanto como creemos que si se provee de los mejores standard de calidad en los servicios/soluciones este se transformará en una cadena dinámica de procesos continuos involucrados.

Algunas de las iniciativas emprendidas por SINERCOM para mejorar calidad son:

Auditorias Internas de Control de Calidad - Se realizaran auditorias internas para asegurar la estructura del sistema de calidad como se ha definido por la organización y para ayudar al continuo mejoramiento del proceso para examinar la Calidad del Sistema.

Software y Productos de Calidad Asegurada: El control de Calidad envuelve a todos los Software, desarrollo de procesos, monitoreos, y mejoramientos de los sistemas inalámbricos, asegurándonos que los problemas en el serán encontrados y solucionados. Con la orientación de Prevención.

Quality Management

Sistema Quality Management: El sistema gerencial de calidad estará centrado en prevenir los errores, identificando y categorizando los errores en los procesos y tomando acciones para eliminarlos.

Quality Plan: Un Plan de Control de Calidad se realizará como parte de la implementación para cada software y upgrade del sistema inalámbrico desarrollado. Y se asegurará que este programa de control de calidad sea observado e implementado por todos los niveles de la organización.

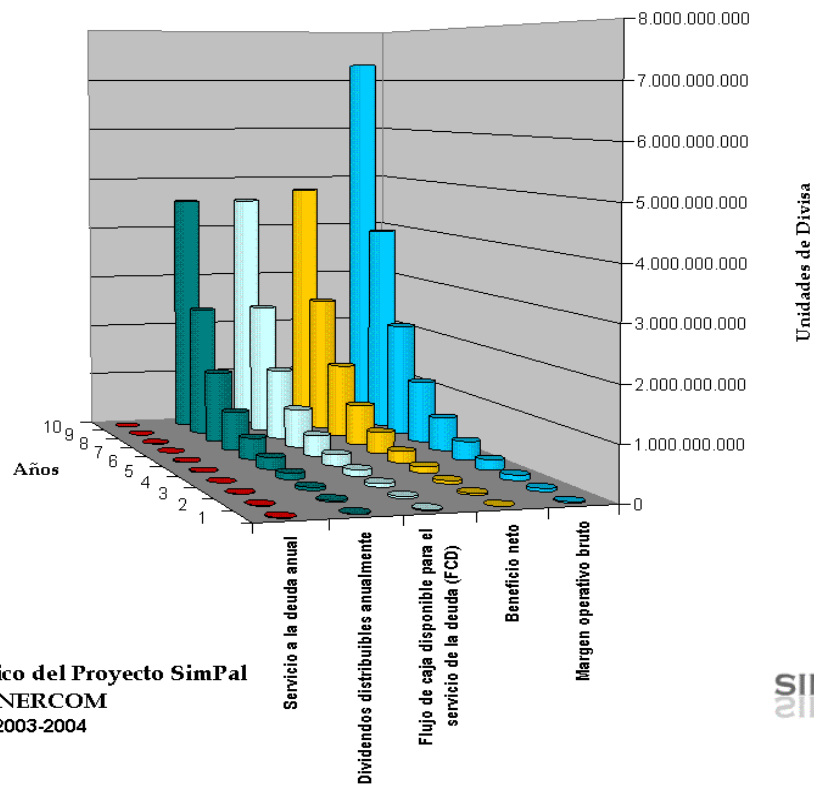
Quality Reports: La inspección de cada producto o servicio proporcionado o enviado será hecha por personal determinado y autorizado para realizar esas funciones. Serán reportados a Alvaro Carmona (COO) los errores, defectos u otro indicio de falla mediante un informe completo que los detallará el subgerente de área respectiva.

Testeo de Hardware y Software: La calidad de nuestros Productos es la carta de presentación de nuestra filosofía de excelencia. Y esta calidad la que asegurara que nuestros sistemas - redes, productos inalámbricos y servicios en general serán entregados

con cero defectos antes de entrar a la línea de producción por nuestro CTO - Chief Test Officer - Terje Hakenstad

X.- RESUMEN GRAFICO

Cuadro Resumen de la Actividad Financiera de Sinercom –SimPal



Resumen Gráfico del Proyecto SimPal
SINERCOM
2003-2004