

Bogotá D.C. 2 de Mayo de 2008

Ingeniero
JOSE JAIME GOMEZ CUDRIS
Gerente General
MULTIMEDIA SERVICE
La ciudad.

Asunto: Propuesta “Proyecto marco para la simulación en las FF.MM colombianas”

Por medio de la presente, me permito presentar la propuesta para adelantar el proyecto marco para la simulación en las FF.MM. de acuerdo con lo convenido, y en atención al marco de la contratación que su empresa ha hecho con el suscrito para adelantar gestiones en nuevos negocios.

El presente documento se encuentra en su primer borrador susceptible de complementos y/o mejoras que busquen el fin último de manera expedita y razonable para las partes involucradas.

Atentamente,



Ingeniero
CARLOS ENRIQUE ORTIZ RANGEL
Capitán de Fragata (r) Armada Nacional

Anexo: Lo enunciado.

PROPUESTA
PROYECTO MARCO EN SIMULACION PARA LAS FF.MM.



MULTIMEDIA SERVICE

1.-ENTENDIMIENTO DEL NEGOCIO

Multimedia Service (MMS) se encuentra actualmente adelantando proyectos dirigidos al área de simulación de teatros de guerra, armas y visualización al interior de las FF.MM de Colombia, para lo cual tiene adelantados varios casos de éxito con herramientas en producción en la Escuela Superior de Guerra (ESDEGUE), Escuela de Armas y Servicio (EAS) y Escuela Militar de Cadetes (ESMIC). Es su intención continuar con la expansión y posicionamiento de sus productos & servicios, para lo cual ve la necesidad de desarrollar estrategias a corto, mediano y largo plazo para su posicionamiento y exclusividad al interior de las FF.MM.

El **Ministerio de Defensa Nacional (MDN)** se encuentra interesado en adelantar proyectos con los que pueda encontrar soluciones integrales a las necesidades de instrucción y entrenamiento a nivel FF.MM. por medio de la simulación; por lo que se presenta la posibilidad cierta de presentar un proyecto marco que aúne los temas de simulación a nivel Ministerio de Defensa, y se mejore el producto y precios finales por ese conducto, para lo cual se presentan en este documento los posibles cursos de acción a seguir para el logro de lo propio.

2.-PREMISAS

Para el dimensionamiento del negocio se tuvieron en cuenta las siguientes premisas:

- El proyecto se llamará: “**Proyecto Marco para la Simulación en las FF.MM.**”
- Las FF.MM. requieren de herramientas de simulación para la Instrucción y Entto.
- El presupuesto de las fuerzas se puede canalizar por medio del MDN.
- MMS cuenta con la experiencia requerida y suficiente para adelantar el proyecto.
- Se cuenta con varios casos de éxito y proyectos en curso para mostrar.
- Existe presupuesto actualmente disponible para continuar dichos proyectos.
- Se tiene la persona idónea que conoce el tema y las FF.MM. (Capitán de Fragata)
- Existen necesidades por parte de las FF.MM en adecuar y bajar presupuestos.
- La inversión para las FF.MM es fácilmente sustentable para bajar costos.
- La convergencia de necesidades inter-fuerzas en simulación es manifiesta.
- Se pueden establecer fases al proyecto en el tiempo y su presupuesto.
- Se puede establecer un mercado cautivo frente a la competencia.
- Existe conducto directo con las casas matrices para opciones varias en precios.
- Se tienen identificados actores principales y secundarios en el tema en las FF.MM.
- Este tipo de proyectos requiere de multiplicadores que pueden ser formados en las FF.MM. para garantizar el fin último y éxito de los mismos.
- Se puede aprovechar la oportunidad para explorar posibilidades en otros temas relacionados con la visualización, link para aplicaciones y educación asistida por medios electrónicos (e-learning & m-learning).

3.-FASES PLAN DE ACCION PROPUESTO

Los tiempos a desarrollar para cada actividad se introducirán luego de revisada y aprobada esta propuesta en su primer borrador. Los actores dentro de los procesos y actividades a realizar son los siguientes:

- (1) José Jaime Gómez, Gerente MMS
- (2) Francisco Villate, Director de Simulación MMS
- (3) Carlos Ortiz, Gestor nuevos negocios MMS
- (4) Otros empleados de MMS

3.1 PRIMERA FASE:

La primera fase del proyecto marco para Simulación en las FF.MM. se inició en el momento mismo que se identificaron fortalezas y oportunidades en el tema. Contempla el conocimiento de las variables del negocio, su entorno y tiene las siguientes actividades:

- a. Elaboración propuesta "Proyecto marco para la Simulación en las FF.MM" **(3)**
- b. Identificación de necesidades de las fuerzas en el campo de la simulación. **(1-2-3)**
- c. Identificación del personaje que agremia el tema al interior FF.MM. **(3)**
- d. Conocimiento de las herramientas y alcance de las mismas. **(3)**
- e. Visita a las instalaciones de la ESDEGUE o EAS **(3-4)**
- f. Entrevistas con personajes relacionados con el tema en simulación FF.MM. **(3)**
- g. Visitas a MDN para inteligencia de presupuestos disponibles **(3)**
- h. Conocimiento de formatos y requerimientos para el Plan de negocios MMS **(3)**
- i. Proyección del plan de negocios y elaboración relación costo beneficio **(3-4)**
- j. Elaboración de las posibles fases para adelantar el negocio con las FF.MM.**(3-4)**
- k. Contactos con los fabricantes para elaboración de tablas de descuento **(1)**
- l. Terminación del Plan de negocios (BP) y sus varias alternativas de negociación **(3)**

3.2 SEGUNDA FASE:

Terminada la identificación de las variables del negocio para la elaboración del plan se adelantarán las siguientes actividades:

- a. Solicitud entrevista con el representante FF.MM. que agremia el tema. **(3)**
- b. Visita al representante FF.MM. para solicitarle presentación de la propuesta **(1-3)**
- c. Establecimiento de requerimientos y necesidades con el representante FF.MM **(3)**
- d. Elaboración de correcciones al BP para presentación final ante FF.MM. **(1-2-3)**
- e. Elaboración presentación final y sus alternativas **(3-4-5)**
- f. Presentación y sustentación a José Jaime Gomes, Gerente MMS **(3-4)**

3.3 TERCERA FASE:

Luego de terminada la propuesta del BP y su presentación, se procede a las siguientes actividades:

- a. Confirmación fecha de la presentación y posibles asistentes FF.MM. **(3)**
- b. Visita al MDN y presentación oficial de la propuesta. **(1-3)**
- c. Recepción de retroalimentaciones por parte FF.MM. **(2-3)**
- d. Negociación final de la propuesta **(1)**
- e. Elaboración escrita de la propuesta final **(1-2-3)**
- f. Presentación de la misma **(1-3)**
- g. Elaboración minuta del negocio y contra-actuales **(2-3-5)**

3.4 CUARTA FASE:

- a. Seguimiento del negocio (Gerencia de proyecto). **(3-5)**
- b. Recopilación escrita de la experiencia por replicar a nuevos negocios **(3)**
- c. Elaboración BP para otros gobiernos extranjeros. **(3)**

4.- CONCLUSIONES

- Las FF.MM de Colombia necesitan de herramientas de simulación para la toma de decisiones tácticas y estratégicas a todo nivel dentro de su organización.
- Para adelantar los proyectos en ese tema es viable la sustentación ante el mando de nuevas posibilidades para integrar los presupuestos de las Fuerzas y mejorar precios finales y licenciamiento de herramientas.
- Existe un ente que agremia al interior de las FF.MM. el tema de la capacitación y el entrenamiento y este es viable de abordar para la sustentación del tema.
- MMS cuenta con posibilidades ciertas de manejar los precios dentro de proyectos de esta naturaleza por la representación legal y exclusividad con los fabricantes.
- La competencia directa con este tipo de negocios para las FF.MM. no cuenta con tantas oportunidades y fortalezas en el tema.

5.-RECOMENDACIONES

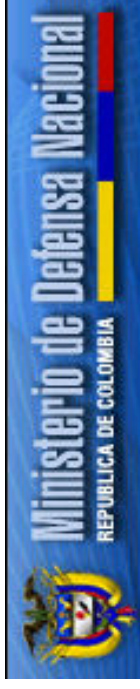
- Adelantar esta propuesta luego de complementada y corregida.
- Elaborar un BP para el negocio.
- Elaborar y sustentar la propuesta comercial ante las FF.MM..
- Mantener un contacto cercano sobre la evolución del proyecto.
- Documentarlo, determinar y elaborar patrones para nuevos negocios.
- Iniciar la búsqueda de nuevos proyectos en otras FF.MM de la región.
- Identificar nuevos negocios en áreas diferentes a la simulación.

6.-CRONOGRAMA

Luego de revisada la propuesta por las partes se presenta a continuación el cronograma de actividades en tiempo para la información y los ajustes correspondientes

(Ver cuadros anexos)

CRONOGRAMA FASES PLAN DE ACCION PROPUESTO



PRIMERA FASE

ACTIVIDAD	Dias	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Oct
1.1 Elaboración propuesta	01	■					
1.2 Identificación de necesidades	30		■				
1.3. Identificación del personaje CGFM	01	■					
1.4. Conocimiento de las herramientas	30		■				
1.5. Visita ESDEGUE o EAS	02		■				
1.6. Entrevistas personajes tema en simulación	15		■				
1.7. Inteligencia de presupuestos	30		■				
1.8. Conocimiento de formatos MMS	02		■				
1.9. Proyección del plan de negocios	05		■				
1.10. Elaboración fases para negocio	05		■				
1.11. Contactos con los fabricantes	10		■				
1.12 Terminación del Plan de negocios (BP)	02			■			

SEGUNDA FASE

ACTIVIDAD	Dias	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Oct
2.1 Solicitud entrevista Almirante Roman	01			■			
2.2 Visita representante solicitud entrevista	01			■			
2.3. Requerimientos necesidades – Confirmac.	01			■			
2.4. Elaboración de correcciones al BP	05			■			
2.5. Elaboración presentación final y alternativas	02			■			
2.6. Presentación a José Jaime Gomez	01			■			

CRONOGRAMA FASES PLAN DE ACCION PROPUESTO



TERCERA FASE

ACTIVIDAD	Dias	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Oct
3.1 Confirmación fecha de la presentación	01			■			
3.2 Presentación oficial de la propuesta	01			■			
3.3. Recepción de retroalimentaciones	01			■			
3.4. Negociación final de la propuesta	02			■	■		
3.5. Elaboración escrita de la propuesta final	02			■	■		
3.6. Presentación de la misma	01			■			
3.7. Elaboración minuta negocio	02			■	■		

CUARTA FASE

ACTIVIDAD	Dias	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Oct
4.1 Seguimiento del negocio					■	■	■
4.2 Recopilación escrita de la experiencia	10						
4.3. Elaboración BP para otros países					■	■	■

TOTAL 1RA FASE : 60 días

TOTAL 2DA FASE : 10 días

TOTAL 3RA FASE : 10 días

TOTAL 4TA FASE : Por cuantificar

GRAN TOTAL: 80 días aproximadamente