fedesoft

Propuesta Técnica

Fortalecimiento y Competitividad 360°

CONFIDENCIAL

Dirigido a:

Secretaria de Distrital de Desarrollo Económico
Alcaldía de Bogotá

Bogotá, 05 de marzo 2024

INTRODUCCIÓN

El crecimiento acelerado y sostenido de la transformación digital a nivel global y nacional, se ha convertido en una oportunidad para que las personas y en efecto de sus entornos sociales, económicos y educativos den un salto significativo en la mejora de las condiciones para la prosperidad y calidad de vida basada en el bien común.

El desarrollo de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), la digitalización y la implementación de tecnologías disruptivas[1] de la Cuarta Revolución Industrial[2] en las empresas ha permitido la profundización y crecimiento nuevas dinámicas de negocios. Este avance viene marcado desde los años ochenta, explicado principalmente por el desarrollo del internet y el despliegue de infraestructura que permitieron reducir costos de transacción e intermediación transformando las dinámicas productivas y sociales. Esto permitió el desarrollo de una economía digital como resultado de la expansión del uso de plataformas digitales como modelos de negocios de oferta de bienes y servicios. (CEPAL, 2021)

El desarrollo de la economía digital ha permitido generar crecimiento económico a través de la inclusión, la eficiencia e innovación. Como resultado de la adopción generalizada de tecnologías digitales[3] Se ha facilitado la integración de las empresas, sin importar su tamaño, en la economía mundial con nuevos productos y servicios. Igualmente, la digitalización de los procesos y sistemas comerciales ha promovido el aumento de la eficiencia permitiendo que las empresas utilicen mejor su capital y talento. Finalmente, la tecnología digital puede mejorar la innovación al permitir que las empresas aprovechen los efectos de escala gracias a plataformas y servicios en línea que compiten con los modelos de negocio convencionales (Banco Mundial, 2023).

En este sentido, la transformación digital empresarial, permite la optimización en la interacción con clientes, pero además, permite la interconexión entre las áreas y departamentos de la empresa, proporciona información de valor para la toma estratégica de decisiones y también contribuye en la fidelización y captación de nuevos clientes. Lo que en últimas resulta en empresas más innovadoras y competitivas ante el mercado nacional e internacional.

De acuerdo a lo anterior, con el objetivo de generar entrenamientos relevantes para la transformación sofisticación y visibilización de las unidades productivas así como la generación de espacios de conexión entre las aglomeraciones de Bogotá y la industria TI, nos complace presentar la siguiente propuesta técnica a la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico de Bogotá.

CONFIDENCIAL

[1]Estas tecnologías se han desarrollado en el marco de las siguientes tendencias que están marcando el cambio hacia la Cuarta Revolución Industrial: El poder de computación; el internet de las cosas; la conectividad; computación en la nube; análisis de datos (big data); machine learning e inteligencia artificial; impresión 3D y blockchain (Duque & Zuluaga, 2020).

[2]La Cuarta Revolución Industrial se refiere al efecto disruptivo que ha generado la implementación de nuevas tecnologías no sólo en el desarrollo de negocios e industrias sino en la forma en que interactuamos como sociedad. Según el Foro Económico Mundial esta revolución se caracteriza por "una serie de nuevas tecnologías que están fusionando los mundos físico, digital y biológico, impactando todas las disciplinas, economías e industrias, e incluso desafiando ideas sobre lo que significa ser humano" (Schwab, 2018).

[3]De acuerdo con el Banco Mundial, las tecnologías digitales se definen como herramientas, sistemas, dispositivos y recursos electrónicos que generan, almacenan o procesan datos, reconfigurando la manera en que la mayoría de las personas en todo el mundo aprenden, trabajan, compran, socializan y acceden a la información (Banco Mundial, 2023).

1. ENTIDAD QUE PRESENTA LA PROPUESTA

FEDESOFT

La Federación Colombiana de Software y Tecnologías Informáticas Relacionadas, es una organización gremial con más de 30 años de trayectoria representando los intereses de más de 550 empresas del país, que reflejan el 70% de los ingresos operacionales del sector. Trabaja continuamente por el fortalecimiento de la industria nacional a través del desarrollo de políticas públicas, el impulso de la formación del talento TI, la competitividad e internacionalización y la exploración de oportunidades globales que posicionan a Colombia como proveedor tecnológico de talla mundial.

REPUTACIÓN

Fedesoft es el representante de Colombia en la Federación de Asociaciones de América Latina, El Caribe, España y Portugal de Entidades de Tecnologías de la Información y Comunicación - ALETI desde hace más de 10 años, en donde lidera el Observatorio de Políticas Públicas y el Censo de la Industria TI; es Miembro de la Mesa Sectorial de Gestión de Tecnología y Talento Digital del SENA y del Consejo Gremial Nacional, en donde lidera la mesa TIC. Así mismo, Fedesoft es el representante oficial de International Challenge on Informatics and Computational Thinking - BEBRAS, organización internacional que fomenta y mide las habilidades del pensamiento computacional a nivel global. Actualmente, Fedesoft recibió la Membresía que le permite hacer parte del grupo de 75 países de la comunidad. Hasta el 2022 fue el representante de Colombia en el World Information Technology and Services Alliance - WITSA, asociación mundial de la industria de TI con entidades miembros de 80 países para la generación de documentos de cooperación y gobernanza internacional.

ANTECEDENTES

Fedesoft ha desarrollado programas enfocados en la transformación digital del país, el fortalecimiento de las empresas a través de la inserción de metodologías que les permita ser más competitivas, e iniciativas de innovación que aporten a su transformación con la aplicación de conceptos y prácticas con las que establezcan una oferta de valor disruptiva basada en las necesidades reales del mercado. Estos proyectos han sido apoyados y sustentados por el Centro de Investigación de Software - CENISOFT, una entidad sin ánimo de lucro que nace en 2016 como resultado de una búsqueda por dotar al gremio con una entidad que le permita a las empresas conocer y mejorar su estructura empresarial, elaborar estrategias basadas en tendencias, necesidades, oportunidades y retos dentro del país y en el exterior.

Desde su fundación, ha gestionado para el sector público y privado más de veinte proyectos impactando diversas regiones del país con aliados permanentes de la entidad como el Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones - MINTIC, el SENA, Secretaria de Educación Distrital de Bogotá, Colombia Productiva, Innpulsa Colombia, Embajadas y empresas privadas.

Basado en lo anterior y alineado con el desarrollo de estos y otros objetivos referentes a la industria tecnológica de Colombia, la Federación Colombiana de la Industria del Software y Tecnologías Informáticas Relacionadas - FEDESOFT, se complacen en presentar la siguiente propuesta para la implementación del programa ***Fortalecimiento y Competitividad 360°*** en las aglomeraciones seleccionadas por la ***Secretaría Distrital de Desarrollo Económico de Bogotá.***

CONFIDENCIAL

2. OBJETO-ALCANCE

4.1 Objetivo general:

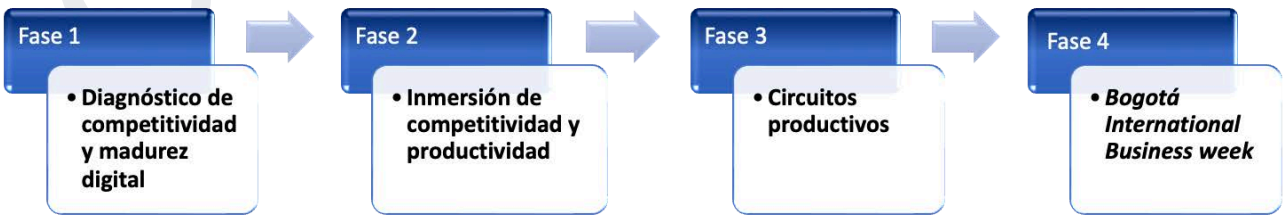
FORTALECIMIENTO Y COMPETITIVIDAD 360° es un programa que fomenta la competitividad empresarial y el fortalecimiento empresarial de las aglomeraciones pertenecientes a la ciudad de Bogotá D.C, por medio de la concientización, transferencia de conocimiento, actividades de diagnósticos, herramientas para la construcción de planes de trabajo y conexión con el ecosistema tecnológico para sofisticar los modelos de negocio empresarial.

4.2. Objetivos específicos:

A. Desarrollar diagnóstico de competitividad y madurez digital para conocer, centralizar y fortalecer los procesos productivos de las unidades productivas participantes que les permita abarcar de mayor y mejor manera su segmento de mercado y optimizar sus aproximaciones y cierres de negocios con aliados potenciales.
B. Generar sesiones de preparación competitiva a las unidades productivas beneficiarias para la participación de circuitos productivos.
C. Desarrollar circuitos productivos que busquen fomentar un diálogo rápido entre las unidades productivas y el ecosistema de interés para intercambiar información clave y relevante que les permita determinar e identificar oportunidades de construir nuevas alianzas estratégicas y hacer negocios.
D. Desarrollo de agenda de trabajo con aliados de hasta tres mercados internacionales, que busca visibilizar la oferta de las unidades productivas beneficiarias.

3. DEFINICIÓN DE ACTIVIDADES A PARTIR DEL CONTENIDO DE LA PROPUESTA

De acuerdo con la trayectoria de Fedesoft en procesos de fortalecimiento y competitividad empresarial concernientes a las necesidades del sector productivo y en articulación con el tejido empresarial, a continuación se presenta la Metodología del proyecto ***"FORTALECIMIENTO Y COMPETITIVIDAD 360°"*** el cual se despliega en las siguientes fases:



CONFIDENCIAL

Descripción de las fases

Fases	Descripción
FASE 0: Preparación y planeación	Reunión de inicio, socialización del plan de trabajo general, el equipo de trabajo, a fin de concertar con el equipo de la Secretaría Distrital de Desarrollo económico- SDDE, el desarrollo de las diferentes actividades en los plazos presentados.
FASE 1: Diagnóstico de competitividad y madurez digital	Por medio de esta fase, se desarrollará la aplicación de un diagnóstico de competitividad y madurez digital a al menos cien(100) unidades productivas de diferentes sectores económicos de las aglomeraciones identificadas por la SDDE y cincuenta (50) unidades productivas del sector TI. Este diagnóstico permitirá evaluar el nivel de competitividad de las diferentes unidades productivas basado en su madurez digital, con el fin de identificar, centralizar y fortalecer sus proceso productivos que les permita abarcar de mayor y mejor manera su segmento de mercado y optimizar sus aproximaciones y cierres de negocios con aliados potenciales. **El diagnóstico evalúa los siguientes aspectos:** ● Planeación estratégica ● Mercadeo ● Comercialización ● Modalidad de producción y operación ● Dirección de equipos de trabajo ● Sistemas de información El resultado nos permitirá clasificar a las unidades productivas en líneas formativas pertinentes para su fortalecimiento y a su vez, designar los roles adecuados en esquemas de conexión y encadenamientos productivos.
FASE 2: Inmersión de competitividad y productividad	A través de esta fase cada unidad productiva se sumergirá en sesiones de conocimiento y entrenamiento, que les permitirá adoptar conceptos, metodologías y la construcción de nuevas estrategias para la mejora de sus procesos productivos de cara a la realización de nuevos negocios. Se desarrollará a través de dos (2) talleres conceptuales de noventa (90) minutos cada uno y dos (2) mentorías de dos (2) horas cada una, dirigidas por expertos de los sectores TI y de las unidades productivas, que profundizarán en los temas relevantes sobre los cuales carecen para la construcción de una ruta productiva que los lleve a la realización rápida y

CONFIDENCIAL

	efectiva de negocios, enfocados en los siguiente temas: **Talleres** ● Estrategia en diseño de Product Marketing y Growth ● Marketing potencializador de negocio en la era digital **Mentorías** ● **Mentoría 1:** Correcta estructuración de la propuesta de valor para vender en el mercado nacional e internacional Descripción: Se brindarán herramientas para la correcta estructuración de la propuesta de valor siendo descrita de modo sintético, ameno y priorizado su impacto en los resultados de negocio por sobre el lenguaje técnico o funcional. ● **Mentoría 2:** Seguimiento Empático a las Gestiones Comerciales Descripción: Aporta habilidades clave para mejorar la satisfacción del cliente, impulsar las ventas y construir relaciones comerciales sólidas y a largo plazo.
FASE 3: Circuitos productivos	Durante esta fase se realizará una jornada de reuniones uno a uno de 15 a 20 minutos cada uno, que busca fomentar un diálogo rápido entre las unidades productivas y ecosistema interés para intercambiar información clave y relevante que les permita determinar e identificar oportunidades de construir nuevas alianzas estratégicas y hacer negocios.
FASE 4: Internacionalización	Por medio de esta fase se desarrollará el "***Bogotá International Business week"***, una agenda de trabajo con aliados de hasta tres mercados internacionales, que busca visibilizar la oferta de las unidades productivas beneficiarias a través de: **1.** Un Briefing de cada mercado potencial para sensibilizar a las unidades productivas sobre los accesos y oportunidades de conectar e ingresar a estos a través de aliados estratégicos. **2.** Desarrollo de dos (2) technical site visit (virtuales) que expongan el desempeño de los sectores que son de interés de Bogotá en los mercados potenciales seleccionados. **3.** Jornada de matchmaking con hasta quince (15) unidades productivas validadas previamente por Fedesoft y la secretaría en las que se evidencie un alto potencial exportador para la programación de hasta cuatro (4) reuniones con aliados del ecosistema y clientes potenciales de los tres (3) mercados seleccionados. Estas reuniones pueden incluir espacios uno a uno con fondos de inversión para presentar un pitch elevator, en este

CONFIDENCIAL

	caso las unidades productivas recibirán una preparación previa.
FASE 5: Cierre	Desarrollo de informe final que contenga como mínimo: el desarrollo de las fases, indicadores y análisis de resultados, lecciones aprendidas y conclusiones.

4. EJECUCIÓN Y CRONOGRAMA

Se propone un cronograma de seis (6) meses a partir de la legalización de la figura legal de trabajo, periodo en el que se ejecutarán las fases de la siguiente forma:

Fase	Actividades	Entregables
FASE 0: Preparación y planeación	Reunión de inicio para aprobación del plan de trabajo con el fin de concertar con el equipo de la SDDE el desarrollo de las diferentes actividades en los plazos presentados	(1) Informe diagnóstico inicial de las empresas con la información entregada por parte de la SDDE. (2) Plan de trabajo el cual debe contener descripción metodológica y descripción del desarrollo de actividades a ejecutar. (Debe estar aprobado por la supervisión) (3) El cronograma está ajustado al calendario según actividades a desarrollar planteadas en el plan de trabajo. (Debe estar aprobado por la supervisión) (4) Equipo de trabajo con hojas de vida y soportes que permitan validar la pertinencia de sus perfiles para el desarrollo de las actividades programadas en el marco

CONFIDENCIAL

		del convenio (Debe estar aprobado por la supervisión).
FASE 1: Diagnóstico de competitividad y madurez digital	Verificación de cumplimiento de requisitos de las unidades productivas remitidas por la SDDE para seleccionar ciento cincuenta (150) unidades productivas beneficiarias	(5) Documento de diagnóstico de madurez digital de las 100 Unidades Productivas efectivamente seleccionadas. (6) Informe consolidado de resultados del diagnóstico aplicado a las (100) Unidades Productivas efectivamente seleccionadas.
	Desarrollo de informe de caracterización de las unidades productivas beneficiarias del programa	
	Aplicación del diagnóstico de competitividad y madurez digital que permitirá evaluar el nivel de competitividad basado en la madurez digital de ciento cincuenta (150) unidades productivas pertenecientes a las aglomeraciones de Bogotá.	
	Informe consolidado de resultados del diagnóstico aplicado a cada una de las unidades productivas beneficiarias	
FASE 2: Inmersión de competitividad y productividad	Desarrollo de talleres sobre la realización rápida y efectiva de negocios a las ciento cincuenta (150) empresas beneficiarias así: **Talleres:** - Estrategia en diseño de Product Marketing y Growth	(7) Informe que evidencie el cumplimiento del proceso formativo con los Talleres y Mentorías de al menos ciento cincuenta (150) empresas beneficiadas con sus respectivas grabaciones, soportes y sus certificaciones.

CONFIDENCIAL

	- Marketing potencializador de negocio en la era digital	
	Desarrollo de mentorías de preparación y alistamiento para circuitos productivos a las ciento cincuenta (150) empresas beneficiarias así: **- Mentoría 1:** Correcta estructuración de la propuesta de valor para vender en el mercado nacional e internacional **- Mentoría 2:** Seguimiento Empático a las Gestiones Comerciales	
	Desarrollo de informe que evidencie el cumplimiento del proceso formativo y mentorías al menos ciento cincuenta (150) empresas beneficiadas con sus respectivas grabaciones y sus certificaciones.	
FASE 3: Circuitos productivos	Desarrollo de una jornada de reuniones uno a uno de 15 a 20 minutos cada uno durante dos días, que busca fomentar un diálogo rápido entre las unidades productivas y ecosistema interés para intercambiar información clave y relevante que les permita determinar e identificar oportunidades de construir nuevas alianzas estratégicas y hacer negocios.	(8) Documento metodológico del Circuito de transformación digital de conexión para el encadenamiento dinámico y efectivo para los 150 participantes, que garantice el intercambio de información para la identificación de nuevas alianzas (9) Informe de la ejecución del Circuito de transformación digital de

CONFIDENCIAL

		conexión, donde se describen los resultados con encuesta aplicada durante el circuito, número de reuniones y expectativas de alianzas y negocios registrados en la jornada.
FASE 4: Internacionalización	Desarrollo de briefing de cada mercado potencial para sensibilizar a las unidades productivas sobre los accesos y oportunidades de conectar e ingresar a estos a través de aliados estratégicos.	(10) Informe de resultados del desarrollo del Briefing, las dos (2) Technical site visit y la jornada de Matchmaking, con soportes que evidencien la ejecución de los mismos. (11) Entrega de los contenidos referentes a los Talleres y Mentorías que permita la disposición de la información a la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico o la que ésta designe. (12) Diligenciar formatos y efectuar el cargue de los formatos de caracterización de usuarios beneficiarios al sistema de información SUIM (Sistema Unificado de Información Misional).
	Desarrollo de dos (2) technical site visit (virtuales) que expongan el desempeño de los sectores que son de interés de Bogotá en los mercados potenciales seleccionados.	
	Ejecución de jornada de matchmaking con hasta veinte (20) unidades productivas validadas previamente por Fedesoft y la secretaría en las que se evidencie un alto potencial exportador	

CONFIDENCIAL

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES								
Etapa	**Nombre de la Fase**	**Descripción**	**Mes 1**	**Mes 2**	**Mes 3**	**Mes 4**	**Mes 5**	**Mes 6**
FASE 1	Diagnóstico de competitividad y madurez digital	Verificación de cumplimiento de requisitos de las unidades productivas de las atrás aglomeraciones Desarrollo del Diagnóstico de madurez Digital	X					
FASE 2	Inmersión de competitividad y productividad	2 Talleres de ● Estrategia en diseño de Product Marketing y Growth ● Marketing potencializador de negocio en la era digital Desarrollo de mentorías de preparación y alistamiento para circuitos productivos a las ciento cincuenta (150) empresas beneficiarias así: - Mentoría 1: Correcta estructuración de la propuesta de valor para vender en el mercado nacional e internacional} - Mentoría 2: Seguimiento Empático a las Gestiones Comerciales	X	X				
FASE 3	Circuitos productivos de Transformación Digital	Alistamiento, preparación y desarrollo del circuito de transformación digital, para los encadenamientos productivos, alianzas estratégicas y generación de negocios		X				
FASE 4	Internacionalización	Preparación desarrolla del "***Bogotá International Business week"*** Un Briefing virtual, Desarrollo de dos (2) Technical site visit y Jornada de Matchmaking.			X	X	X	

CONFIDENCIAL

FAS E 5	Cierre	Generación de informes finales y preparación de soportes para el cierre técnico, administrativo y financieros.					X	X

* Este cronograma será ajustado a partir del acta de inicio del convenio.

5. PROPUESTA ECONÓMICA Y PRESUPUESTO

A continuación, se presenta el presupuesto de ejecución del programa, según los diferentes componentes presentados previamente:

Componente	Actividad	Rubro	Valor
Diagnóstico de competitividad y madurez digital	Desarrollo y aplicación de diagnóstico que permita evaluar el nivel de competitividad basado en la madurez digital de las unidades productivas pertenecientes a las aglomeraciones de Bogotá, con el fin de identificar, centralizar y fortalecer sus procesos productivos que les permita abarcar de mayor y mejor manera su segmento de mercado y optimizar sus aproximaciones y cierres de negocios con aliados potenciales.	Herramienta Diagnóstico de competitividad y madurez digital	$40.000.000
		Análisis del diagnóstico	$16.000.000
		Equipo complementario de Profesionales para el seguimiento de la aplicación de la herramienta diagnóstico por parte de las unidades productivas	$29.000.000
Inmersión de	**Desarrollo de talleres sobre:**	Desarrollo del contenido con	$50.000.000

CONFIDENCIAL

competitividad y productividad	- Estrategia en diseño de Product Marketing y Growth - Marketing potencializador de negocio en la era digital **Desarrollo de Mentorías sobre:** **- Mentoría 1:** Correcta estructuración de la propuesta de valor para vender en el mercado nacional e internacional **- Mentoría 2:** Seguimiento Empático a las Gestiones Comerciales	herramientas y puesta en marcha de talleres. Creación del contenido y desarrollo de mentorías	$50.000.000
Circuitos productivos	Desarrollo de una jornada de reuniones entre las unidades productivas de 15 a 20 minutos cada uno, que busca fomentar un diálogo rápido entre las unidades productivas y ecosistema interés para intercambiar información clave y relevante que les permita determinar e identificar oportunidades de construir nuevas alianzas estratégicas y hacer negocios.	Gestión logística del circuito Metodología matchmaking Equipo complementario de comunicaciones para estrategia de diseño, divulgación de la convocatoria al circuito y cubrimiento durante el evento	$20.000.000 $30.000.000 $20.000.000
Internacionalización	Desarrollo de **"Bogotá International Business Week"**, una agenda de trabajo con aliados de hasta tres mercados internacionales, que busca visibilizar la oferta de las unidades productivas beneficiarias.	Desarrollo de agendas con entidades internacionales Metodología matchmaking	$25.000.000 $20.000.000

CONFIDENCIAL

Gestión administrativa (Contrapartida FEDESOFT):	Equipo mínimo requerido y administrativo que ejecutará el programa	Equipo mínimo requerido y administrativo que ejecutará el programa	$110.000.000
	Apoyo tecnológico para desarrollo del proyecto	Equipo y herramientas tecnológicas de apoyo para la correcta ejecución del programa	$18.000.000
	Gastos financieros	Gastos financieros producto de la ejecución del programa	$2.000.000
		TOTAL EJECUCIÓN:	**$430.000.000**
		APORTE SDDE:	$300.000.000
		APORTE FEDESOFT:	$130.000.000

6. EQUIPO DE TRABAJO MÍNIMO PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

El equipo de trabajo mínimo requerido para la ejecución óptima del proyecto que estará a disposición del desarrollo de las diferentes fases y actividades se presenta a continuación:

PERFIL	DESCRIPCIÓN
Director de proyecto	Será el interlocutor entre FEDESOFT y la SDDE, a su vez, ejercerá funciones de seguimiento técnico y financiero del proyecto con el fin de dar cumplimiento con las obligaciones contractuales de FEDESOFT.
Líder de proyecto	Será el encargado de garantizar la gestión y cumplimiento de los objetivos, metas y etapas establecidas en el convenio.
Coordinador de Proyecto	Realizará las actividades de coordinación administrativa y de seguimiento al equipo y a terceros contratados para el correcto desarrollo del convenio
Gestor de Proyecto	Realizará las gestiones administrativas y de seguimiento a terceros contratados para el correcto desarrollo del convenio

7. FORMA DE PAGO - DESEMBOLSOS

A continuación se propone el siguiente plan de desembolsos, el cual está acorde con la ejecución de las actividades según los meses planteados:

DESEMBOLSOS	CONCEPTO
PRIMERO	Entregable: 1,2,3 y 4
SEGUNDO	Entregables: 5, 6, 6, 8 y 9
TERCERO	Entregable: 10, 11 y 12

8. TERMINOS Y CONDICIONES

Este documento contiene información confidencial y metodologías exclusivas que son propiedad intelectual de Fedesoft. La reproducción, copia o distribución no autorizada de cualquier parte de este documento, ya sea de forma parcial o total, está estrictamente prohibida sin el consentimiento expreso y por escrito de Fedesoft. La información proporcionada en este documento está destinada únicamente para el uso interno de la organización y no debe ser utilizada con fines comerciales o divulgada a terceros sin la autorización previa de Fedesoft.

Cualquier violación de estos términos podría estar sujeta a acciones legales y consecuencias civiles. Fedesoft se reserva el derecho de ejercer todas las medidas legales disponibles para proteger su propiedad intelectual y hacer valer sus derechos en caso de infracciones. Al acceder, leer o utilizar la información contenida en este documento, usted acepta los términos y condiciones establecidos por Fedesoft.

Esperamos que puedan analizar esta propuesta y podamos contar con la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico para fortalecer la unidades productivas de las diferentes aglomeraciones de Bogotá y hacer de Colombia un país origen de software.

Quedamos atentos a comentarios y confirmación.

Cordialmente,



Ximena Duque Alzate
PRESIDENTA EJECUTIVA - FEDESOFT

CONFIDENCIAL