# GLOBAL TECHNOLOGY

## SISTEMA AVANZADO PARA LA TRAZABILIDAD DE LA SEGURIDAD FÍSICA Y VIRTUAL DE CONTENEDORES A TRAVÉS DE TODA LA CADENA LOGÍSTICA

**PLAN DE NEGOCIOS – MARZO 2018**

# ÍNDICE

1. Descripción del negocio

2. Productos

3. Mercado

4. Estrategia de Marketing y Ventas

5. Estructura organizativa

6. Operaciones

7. Proyecciones

8. Equipo

# 1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

La seguridad de la carga en contenedores se viola en todo el mundo por la apertura no autorizada de las puertas de los contenedores y causó pérdidas de cerca de 5 billones de euros en 2017.

Esto sucede porque nadie sabe dónde, cuándo y por quién se abren las puertas del contenedor. Soluciones actuales como candados y sellos de plástico o metal, o algunos dispositivos de GPS, no proveen datos que permitan identificar al responsable de estas aperturas, actuar de inmediato o informar a todas las partes de la cadena logística.

El objetivo de nuestra solución es proveer la información de dónde, cuándo y por quién se abren las puertas del contenedor y compartir esta información a todos los actores de la cadena logística, en tiempo real.

Para lograrlo, ofrecemos un sistema de seguridad sincronizado que se compone de un software (**plataforma Cloudtainer)** y un hardware **(Clawlock)** para monitorear contenedores en tiempo real y hacer visible lo invisible.

## 1.1 HISTÓRICO Y SITUACIÓN ACTUAL

La primera versión del lock (Clawlock) ha sido probada con éxito en Rotterdam, transmitiendo alertas de apertura que fueron recibidas en Colombia y, desde allí, se enviaron comandos de apertura remota, recibidas con éxito en Holanda. Esta prueba se hizo con la bananera más grande de Colombia, BANACOL.

En 2016, la aceleradora de negocios PORTXL invirtió €15.000 para validar el concepto con los actores de la cadena logística.

En 2017, una de las importadoras de Frutas más grandes de Holanda, **Total Produce**, y **Aduanas de Holanda** validaron la usabilidad y el sistema de cierre físico. Además Maersk validó el tamaño y el peso del Clawlock.

Con esta información, en 2017 se ha rediseñado el Hardware y el Software, permitiendo crear la apertura virtual del Clawlock, el sistema de Identificación segura del contenedor compatible con BlockChain y el concepto de plataforma de trazabilidad compartida para toda la cadena logística. Asimismo, se ha rediseñado el modelo de negocios y se ha creado la estrategia de distribución, para completar el sistema que hemos denominado **Synchro Safety Container System**, la plataforma global de trazabilidad de la seguridad de los contenedores.

En el 2018 se ha presentado el sistema Synchro Safety a la autoridad portuaria del Puerto de Barcelona, quienes han manifestado que es "***un gran avance para la digitalización de la seguridad y logística de la carga contenerizada"*** y desean ser parte del piloto con el puerto de Rotterdam para digitalizar la información que la plataforma Cloudtainer y el Clawlock y puedan proveer desde el contenedor. Además, han invitado a Sync Global Technology a ser parte del stand del Puerto de Barcelona en el **Salón Internacional de Logística el 5 de junio de 2018,** presentando a todos los asistentes la plataforma de Synchro Safety Container System.

## 1.2 RETOS Y OBJETIVOS

**Retos:**

- Conformar el comité asesor
- Terminar la nueva plataforma versión alfa en Mayo y versión beta en Agosto
- Coordinar los agentes de carga y los operadores logísticos para el booking y manipulación de los clawlocks

**Objetivos:**

- Hacer el show case en Barcelona en Junio 5 de 2018
- Instalar un total de 500 unidades en 2018 en el Puerto de Barcelona, el Puerto de Oman, Aduanas de Holanda e Importadoras-Exportadoras
- Cerrar contratos con clientes de lanzamiento como Maersk, Kuehne Nagel, DHL
- Generar ingresos por el modelo de Security Service on Demand de las 500 unidades instaladas

## 1.3 FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO

- Capacidad de innovación del equipo
- Fluidez en la comunicación entre los equipos software y hardware
- Facilidad de uso de la plataforma y el dispositivo
- Red de distribución global en todos los puertos donde hay proveedores de servicios logísticos
- Bajo costo de producción
- Integración de todos los actores de la cadena logística en nuestra plataforma
- Modelo de negocio Security on Demand altamente competitivo y escalable
- La seguridad de la transmisión de datos encriptados

## 1.4 ESTRUCTURA SOCIETARIA

Francisco Valderrama 95%

Augusto Parra 5%

# 2. PRODUCTOS

- Plataforma **Cloudtainer**
- Dispositivo **Clawlock**

## 2.1 DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

- **Dispositivo Clawlock**: Hardware compuesto por microcontroladores, microprocesadores, sensores y protocolos de telecomunicación. El dispositivo se instala en las barras de las puertas del contenedor y envía notificaciones de aperturas de las puertas a la plataforma Cloudtainer cuando alguien lo abre, o pretende hacerlo, en tiempo real.

- **Plataforma Cloudtainer:** Software que recibe y procesa las notificaciones que envía el Clawlock para hacerlas visibles a través de la interfaz en un PC y una App en el Smartphone para el importador. La plataforma permite configura accesos y permisos para todos los actores de la cadena logística.

## 2.2 SINGULARIDAD Y PROTECCIÓN DE LA INNOVACIÓN

Sync Global Technology "aprende y gestiona" la adopción e investigación en la última tecnología mediante reuniones semanales para discutir la vigilancia tecnológica que el área de Marketing investiga. Luego, se confrontan las innovaciones con las necesidades del mercado y, de esta manera, construimos una hoja de ruta para el desarrollo de nuevas soluciones que resuelven problemas reales en el sector.

Los planos de la arquitectura del SW y HW están escritos y guardados en un storage seguro. Actualmente buscamos el dinero para registrar las patentes de:

- Utilidad
- Diseño Industrial
- Integración de multiprotocolo de telecomunicación M2M con sensores embebidos base del **Chip Sÿnc**

## 2.3 I+D

La gerencia de marketing hace la vigilancia tecnológica del sector logístico lo que constituye la base de nuestro desarrollo e investigación dentro del comité de I+D+I. Por ejemplo, en este momento, estamos trabajando en encajar la tecnología de encriptación Blockchain en nuestra plataforma para que sea compatible al mismo tiempo con los sistemas de gestión de las diferentes partes en la cadena de suministro.

La capacidad de desarrollo e investigación la hacemos en conjunto con los aliados Genuin en Hardware y Mianyang Labs en software y electrónica en Rotterdam.

## 2.4 NUEVAS VERSIONES Y PRODUCTOS

El sistema Synchro Safety es adaptable al sector Transporte:

- **Clawlock para trucks*:*** alertas personalizadas que se envían a una plataforma central que podemos hacer visible a aduanas y autoridades de carreteras.
La integración electrónica desarrollada para el sistema Synchro Safety que comprende sensores y transmisión de alertas en unión con la misma estructura de la plataforma Cloudtainer nos permite la diversificación de productos a otros sectores donde es de alto valor generar alertas inteligentes como por ejemplo el desarrollo de los futuros ***SmartTags***.

- **Shipyards Smart tags:** trazabilidad de herramientas en los astilleros y alertas de hurto si salen de un área.

- **Airports Smart tags**: trazabilidad de herramientas en hangares y almacenes de mantenimiento con alertas de hurto.

- **Heavy equipment SmartTags**: trazabilidad de maquinaria pesada y alertas de hurto.

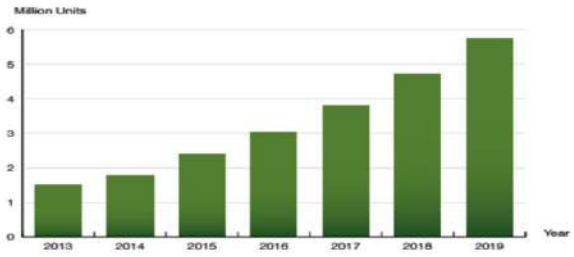
- **SmartPortTags:** trazabilidad de equipos de tierra en Puertos y Terminales de contenedores.

# 3. MERCADO

En el mundo existen 135 millones de contenedores y diariamente se mueven 35 millones en barcos trenes y camiones.

## 3.1 ANÁLISIS DEL SECTOR

La demanda de sistemas de seguimiento remoto en contenedores de carga está creciendo a una tasa de 23.2% anual, de 2.9 millones de unidades en 2015 a 8.1 millones de unidades en 2020 *(Source: Trailer and Cargo Container Tracking Berg insight Report M2M Research Series 2016)*



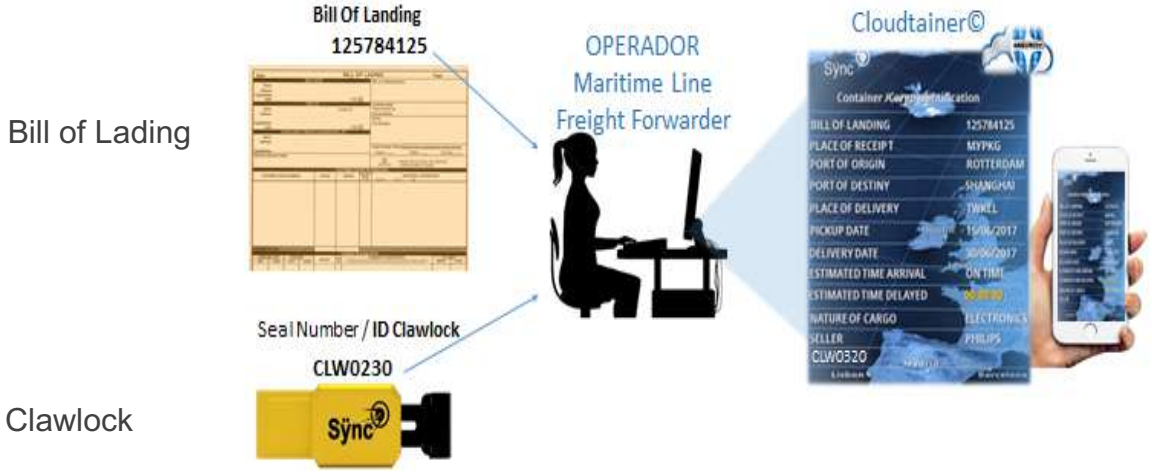
*Installed base of active trailer and cargo container tracking units (World 2013–2019)*

## 3.2 COMPETENCIA. ¿QUÉ NOS DIFERENCIA?

### SOLUCIÓN DE IDENTIFICACIÓN

Creamos un número de serie único para vincular el documento de envío al hardware, para identificar y controlar el viaje de la carga. Evitamos discrepancias entre el contenedor y la cantidad de sellos.

**Bill of Lading + ID Clawlock = Número de serie único**



**Competidores**

Discrepancia entre el número de sello y el manifiesto de carga.

## SOLUCIÓN DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Una vez el contenedor es identificado con un número de serie único, se registran las acciones de apertura y cierre del **Clawlock,** para reaccionar de inmediato a las aperturas no autorizadas. Con estos registros se digitaliza el historial de eventos, además, **solo el personal autorizado y registrado puede hacer aperturas.**

Clawlock

**Competidores**

Las cerraduras actuales no resuelven el problema de trazabilidad.

Los bloqueos sin inteligencia usan llaves físicas falsificables y no generan información

## SOLUCIÓN DE GESTIÓN DE DATOS DE SOFTWARE

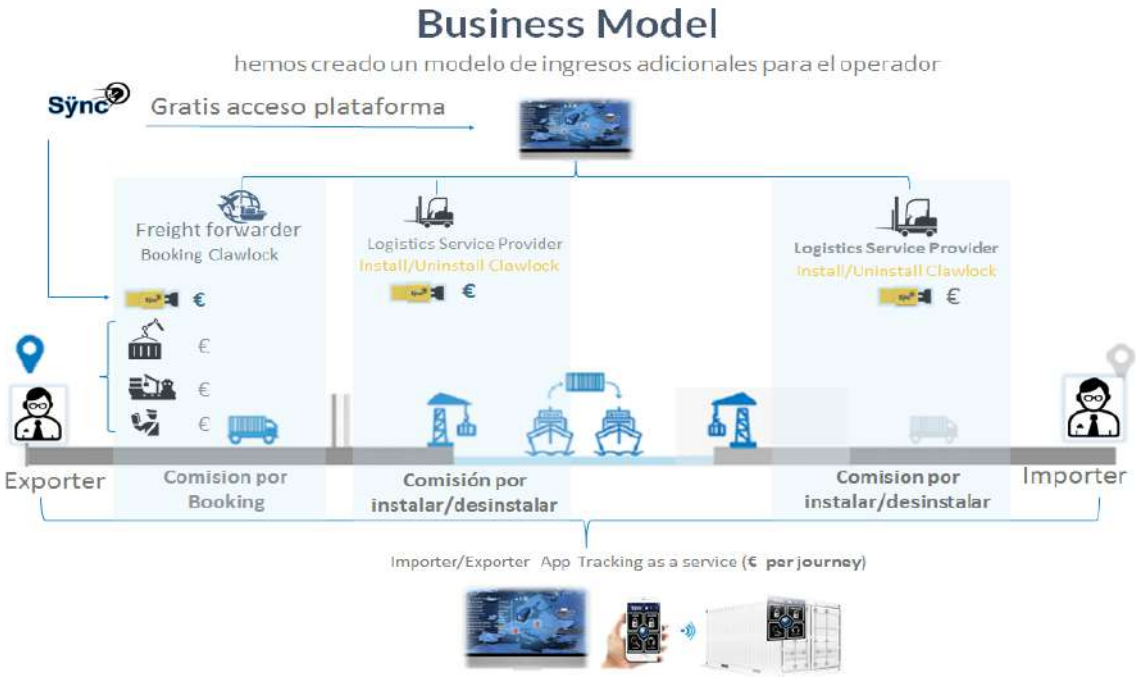
La plataforma **Cloudtainer** recoge Big Data en tiempo real al hacer visibles a los operadores (líneas marítimas, transportistas) la trazabilidad de seguridad de los contenedores que se puede compartir con las aduanas, los puertos y, por supuesto, los propietarios de la carga. De esta forma, **las partes pueden digitalizar la seguridad de los contenedores** para hacer que la cadena sea más inteligente, más segura y más eficiente, al reducir los costos y las pérdidas.

**Competidores**

Dispositivos Tracking actuales no resuelven el problema de Big Data.
Los dispositivos GPS solo muestran la posición, pero no comparten ningún Big Data con las partes involucradas

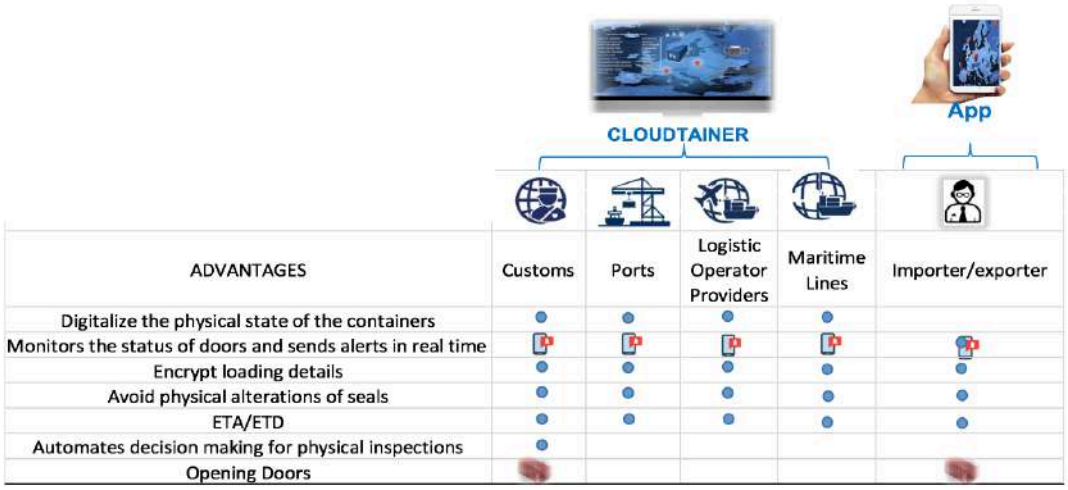
# 4. ESTRATEGIA DE MARKETING Y VENTAS

Nuestro objetivo de Marketing es posicionar el sitema Synchro Safety en el sector logístico intermodal para promover el tracking as a service en los importadores /exportadores. Para ello, estimulamos con una comisión al Agente de carga /freight forwarder, además del uso gratuito del sistema. Lo mismo hacemos con el proveedor de servicios logísticos, a quien pagamos una comisión por la instalación y desinstalación del clawlock en los contenedores de sus clientes.




Prevemos la masificación del uso involucrando a los puertos, aduanas, líneas marítimas, transportistas como embajadores del sistema, facilitando para ellos el acceso gratuito a nuestra plataforma desde la cual pueden planificar su almacenamiento y distribución de la misma forma será para ellos una herramienta de toma de decisiones en el momento de

reaccionar frente a una violación de la seguridad del contenedor. Esta característica es especialmente importante para las aduanas y es una herramienta poderosa para determinar la inspección de aquellos contenedores que han sido abiertos a lo largo del viaje. Por lo tanto, la estrategia de marketing se fundamenta en la promoción del uso de la plataforma como la vía transparente para el control y monitoreo de mercancías que esperamos evolucione hasta convertirse en un standard global.




| ADVANTAGES | Customs | Ports | Logistic Operator Providers | Maritime Lines | Importer/exporter |
|---|---|---|---|---|---|
| Digitalize the physical state of the containers | ● | ● | ● | ● | |
| Monitors the status of doors and sends alerts in real time | ● | ● | ● | ● | ● |
| Encrypt loading details | ● | ● | ● | ● | ● |
| Avoid physical alterations of seals | ● | ● | ● | ● | ● |
| ETA/ETD | ● | ● | ● | ● | ● |
| Automates decision making for physical inspections | ● | | | | |
| Opening Doors | | | | | |

## 4.1 POSICIONAMIENTO DEL PRODUCTO

La estrategia de posicionamiento esta traccionada por el uso gratuito y exclusivo del sistema (Claelock y plataforma Cloudtainer) por parte de los principales actores de la cadena logística. El precio de Tracking as a service altamente competitivo permite llegar al primer lugar de uso. Asimismo, la inteligencia que brinda el sistema y el BIG DATA es un gran diferenciador con respecto a lo que existe en el momento. Todo ello, nos permite llegar a un océano azul de soluciones inteligentes que se integran perfectamente con la digitalización de los procesos logísticos mundiales.

## 4.2 ESTRATEGIA DE IMAGEN, COMUNICACIÓN Y MARKETING

Comenzamos la estrategia de launch customers con los grandes actores de la logística global. Puertos como el de Rotterdam, Barcelona y aduanas de Holanda, quienes tienen un prestigio mundial por ser los más eficientes y ser referentes para el resto del mundo, además de ser

consultores de loa puertos más grandes del mundo como el de Shanghái. Serán nuestros prescriptores.

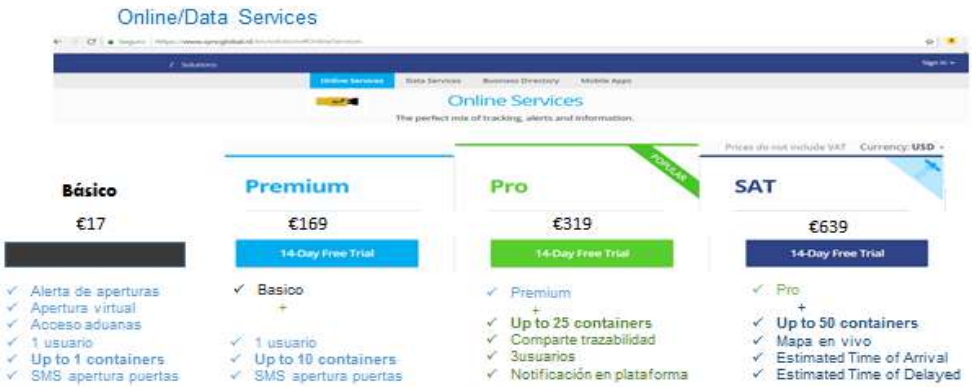
## 4.3 PRECIOS

Nuestro modelo de Tracking as a service dirigido al Importador/Exportador a un promedio de €17-€20 Euros por viaje nos hace enormemente competitivos si lo comparamos con otros candados que tienen sistema de rastreo y precios de 100 a 200 dólares por viaje. Adicionalmente, ese tipo de dispositivos tienen una logística de retorno costosa que en promedio es de 100 dólares.

Extra costo

| Competencia | Synchro safety |
|---|---|
| $1000-150 Dólares x viaje | €17-20 euros x viaje |
| Logistica de retorno del dispositivo de tracking $ 100 | No hay logística de retorno |
| No venden Servicios online (estadísticas , históricos..etc) | Proveemos BIG Data estadísticas , Reportes de flotas de contenedores a los grandes actores de la cadena logística |

Paquetes de Online/Data Services para los grandes exportadores /Importadores con descuentos por volumen:



## 4.4 PROMOCIÓN Y DISTRIBUCIÓN

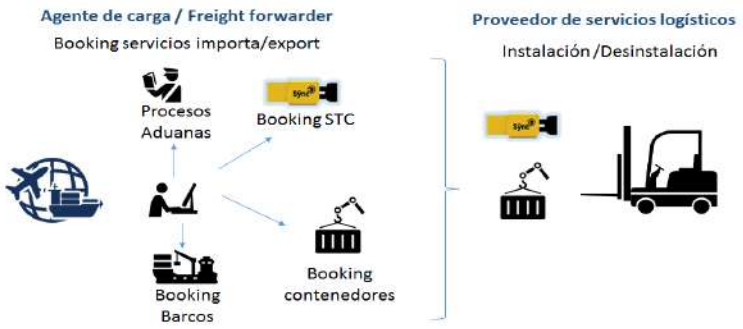
La estrategia de promoción esta sobre la base del uso exclusivo de nuestro sistema de notificaciones y alertas a las autoridades portuarias, aduaneras y agentes de carga quienes en este momento no reciben información unificada de la seguridad física de los contenedores. Por lo tanto, son los primeros interesados en ser beneficiarios de este sistema de trazabilidad y los primeros aliados para la promoción al fomentar el uso de nuestro sistema entre sus clientes.

La estrategia de distribución consiste en facilitar la tenencia física de los dispositivos Clawlock en cada puerto, depósito y terminal de contenedores en el mundo. Para ello, establecemos alianzas con proveedores de servicios logísticos que están presentes a nivel global, entre ellos DHL, Panalpina, Prosegur, Kuehne Nagel, etc.

## 4.5 ESTRATEGIA DE VENTAS

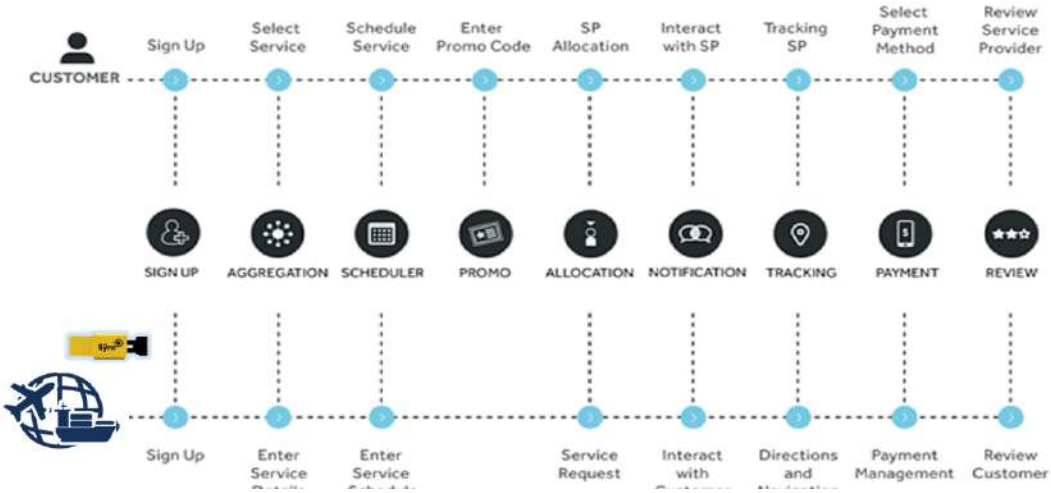
La estrategia de ventas está compuesta por fases:

I. **Estableciendo una relación con el canal** que presta los servicios de booking de la logística de transporte de carga (freight forwarders, proveedores de servicios logísticos) para estimular la prescripción del uso del sistema Synchro Safety, facilitando los dispositivos y el acceso a la plataforma, haciendo Pilotos e involucrando a sus clientes para demostrar los beneficios del sistema.



II. **Estableciendo una relación con los usuarios del sistema** (Importadores /Exportadores) involucrándolos en los pilotos en las fases iniciales y estableciendo contratos de largo plazo con estrategias de descuento por volumen de contenedores y tiempo de uso de la plataforma medida en años. Impulsando el modelo de Security On Demand.

**Security On demand / Tracking as a Service**




La estrategia de ventas está sustentada en comisiones que pagamos al canal para impulsar el uso del sistema a nivel global con representantes regionales en América, Europa, Asia, África y Oceanía. Además, ofrecemos paquetes de **Online/Data Services** para crear más ingresos.

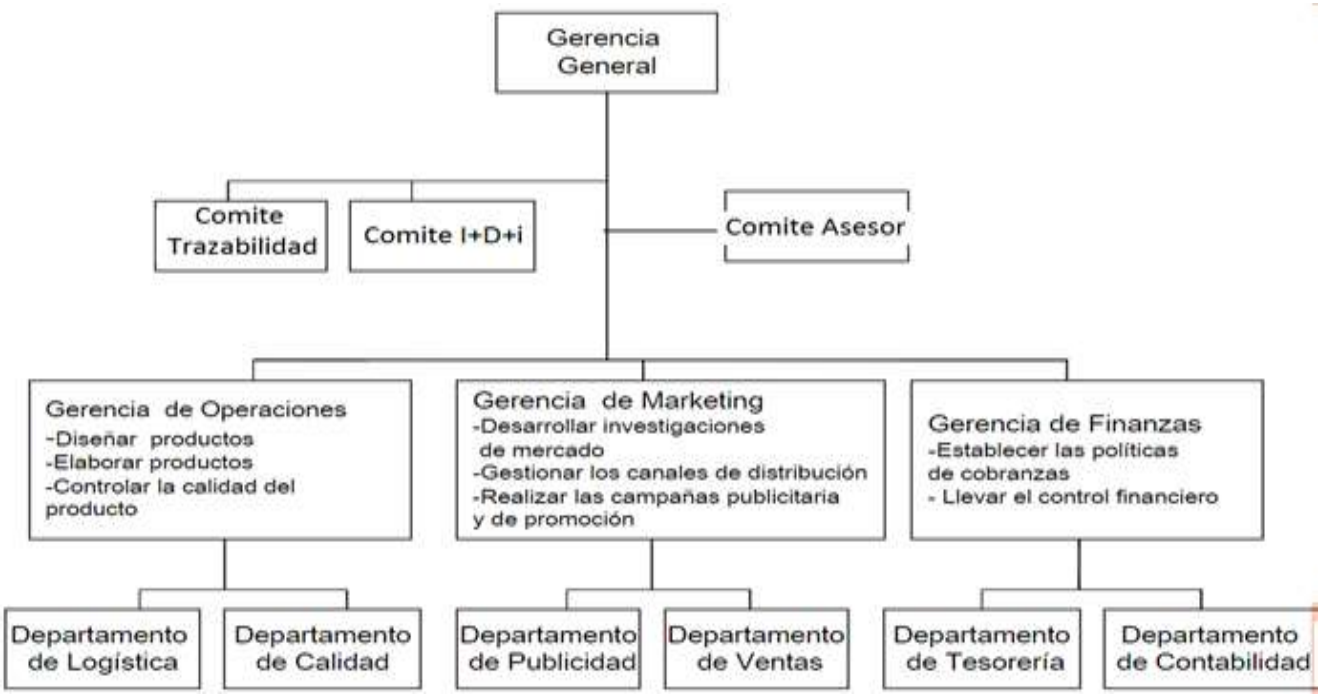
La captación se hará por los canales ONLINE por medio del uso de publicaciones digitales especializadas en el sector, redes sociales profesionales, canales de difusión sectorial de los sectores marítimos, logísticos, seguridad y transporte. Asmismo, mediante el canal OFFLINE, con la actuación de los representantes regionales, encargados de: el Lobby y el networking de nivel en el sector logístico de cada país; la involucración de las oficinas de promoción de exportaciones de Holanda y de los departamentos comerciales de las embajadas holandesas alrededor del mundo para llegar más rápidamente a los gobiernos y grandes corporaciones que promueven el intercambio comercial de mercancías como la OMC; las alianzas con asociaciones globales de seguridad como BASC, TAPA, entre otros.

## 4.6 PREVISIONES DE VENTAS

El objetivo de ventas es instalar 40.000 dispositivos en 5 años generando más de 10 millones de Euros al año a partir de 2022, lo cual dependerá de la masificación del modelo Service on Demand y la venta de servicios on line de información estadística y características personalizables según requerimientos de los actores de la cadena.

**Se prevén ventas de €11M en 5 años**

# 5. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA



## 5.1 EQUIPO MANAGEMENT

- Gerencia General: Francisco Valderrama : Bsc International Business MBA ; Msc Marketing y Ventas
- Gerencia de Finanzas : Team Ernst & Young (EY)
- Gerencia de Marketing: Sibel Ismail International Business, especialización en Marketing
- Gerencia de Operaciones: Nick Ray, Ingeniero electrónico
- Comité I+D+i: Ali Hussein, Ming Chang - Nick Ray
- Comité trazabilidad: Ali Hussein
- Comité asesor: Jeroen Wielhower experto en logística y marketing / Maersk Sponsorship / Customs Sponsorship

## 5.2 MESA DIRECTIVA Y CONSEJO ASESOR

- Representante de Aduanas
- Representante de naviera Maersk
- Representante de Rotterdam Business School y Erasmus Innovation
- Representante Portbase

# 6. OPERACIONES

## 6.1 SISTEMAS Y PROCESOS DE PRODUCCIÓN

**I Fase Pre-Desarrollo: GERENCIA DE MARKETING**

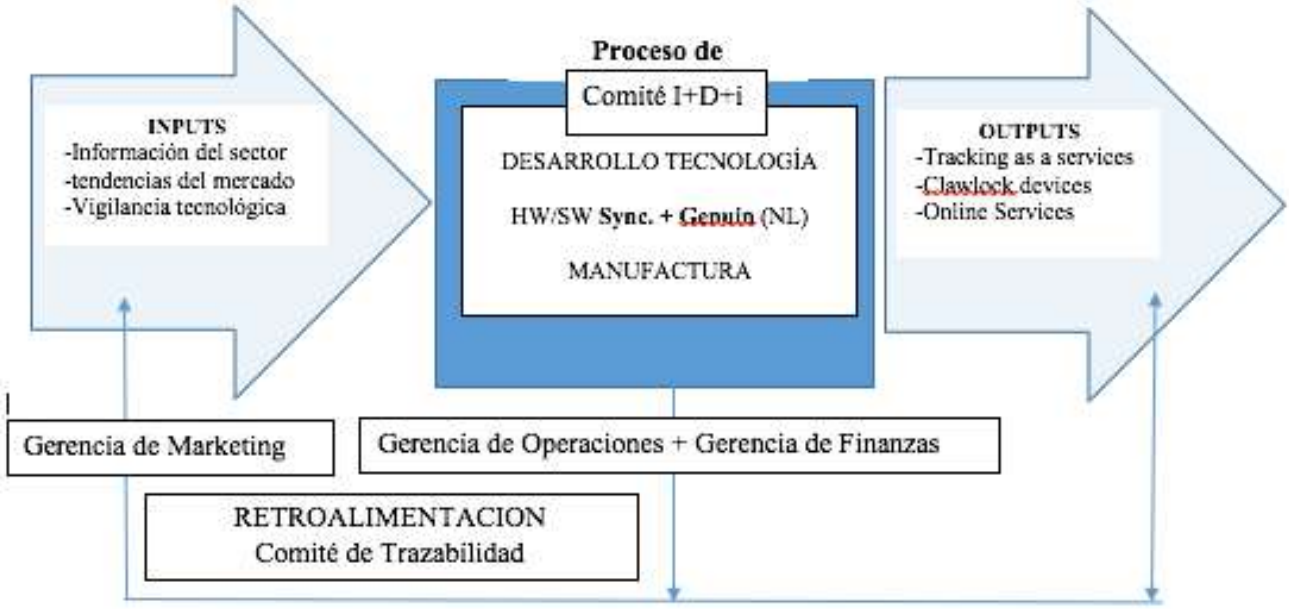
- Gerencia de marketing hace investigación de necesidades del cliente
- Hace lista de necesidades básicas a suplir en el sector
- Realiza una investigación de mercado acerca de productos sustitutos o competidores que hay en el marcado para suplir esa necesidad, los precios y características
- Entrega análisis de la oportunidades al Comité de I+D+I

**II. Fase Desarrollo comité i+d+ i & Gerencia de finanzas**

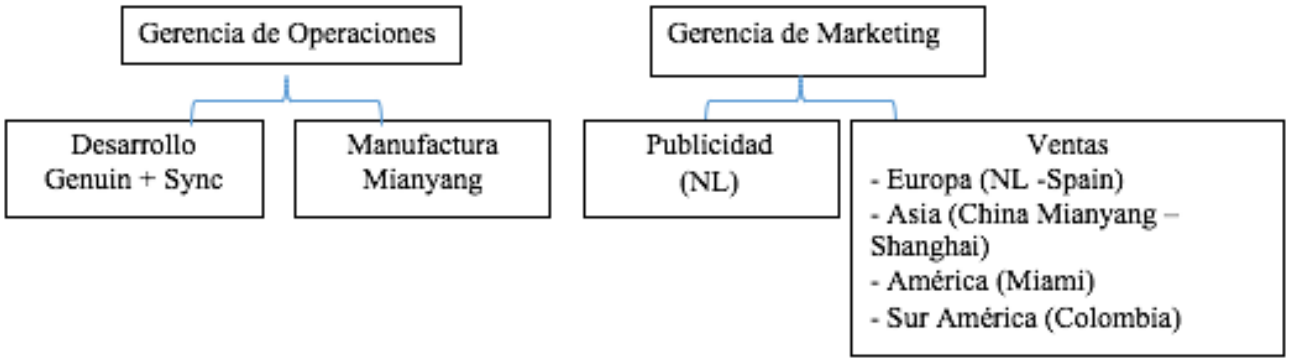
- Toma el análisis de la gerencia de Marketing y construye la primera Propuesta de valor y estima el costo de desarrollo y precio objetivo al mercado, lo mismo el modelo de negocio para estimar viabilidad económica.
- Si la viabilidad económica es positiva se da las directrices para el desarrollo de un prototipo Minimo Viable.

**III Fase Manufactura  Gerencia de Operaciones**

- Diseña el Prototipo de la Mínima Solución viable (MSV)
- Construye las primeras unidades MSV para testing en ambiente real y entrega la MSV a Gerencia de Marketing para feddback con el cliente.
- Gerencia de Marketing regresa el feedback del cliente al comité de I+D+i  y la gerencia de Operaciones para refinación de producto
- Se construye el prototipo funcional y se estima el costo de producción en serie.



## 6.2 LOCALIZACIONES




## 6.3 LOGÍSTICA

Sync global provee las ordenes de manufactura a Genuin y Mianyang de esta manera la producción está en manos de nuestros aliados y hace más eficiente la gestión de inventarios y prácticas de aprovisionamiento lo mismo el ensamble de los componentes del Hardware Clawlock se efectúa en las instalaciones del RDM Makerspace en Hijplat Rotterdam

Sync global technology puede concentrarse en la labor comercial y en ejecutar los planes de distribución con los aliados agentes de carga, proveedores de servicios logísticos y compañías de seguros y de seguridad a nivel global.

# 7. INVERSIÓN

Las necesidades de inversión inmediatas en 2018 son:

- Ingeniería para finalizar la plataforma funcional, versión alfa en mayo; lanzar el sistema en el marco del **Salon Internacional de Logística en Barcelona el 5 de Junio**; versión Beta en agosto; versión completa en noviembre de 2018.

- Fabricar las primeras **500 unidades de Clawlocks** y dinamizar las ventas y pilotos pendientes con Puerto de Barcelona, Rotterdam, Oman y pruebas con Maersk.

- Sostener los costos administrativos.

- Patentes

**2018**

| GENERAL & ADMINISTRATIVE EXPENSES | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | JAN | FEB | MAR | APR | MAY | JUN | JUL | AUG | SEP | OCT | NOV | DEC | TOTAL |
| Costos Fijos | Oficina | € - | € - | € - | € 100 | € 100 | € 100 | € 100 | € 100 | € 100 | € 100 | € 100 | € 100 | € 900 |
| | Servicios | € - | € - | € - | € 100 | € 100 | € 100 | € 100 | € 100 | € 100 | € 100 | € 100 | € 100 | € 900 |
| | Administracion | € - | € - | € - | € - | € - | € 100 | € - | € - | € 100 | € - | € - | € 100 | € 300 |
| HR | Acount/ Electronic/Telecommunication/SH/HW/Sales/ I+D+i | € - | € - | € 9.500 | € 9.500 | € 9.500 | € 9.500 | €9.500 | € 9.500 | € 9.500 | € 9.500 | € 9.500 | € 9.500 | € 95.000 |
| Costo Financiero | financing | | | € 3.030 | € 3.030 | € 3.030 | € 3.030 | € 3.030 | € 3.030 | € 3.030 | € 3.030 | € 3.030 | € 3.030 | € 30.300 |
| TOT | | € - | € - | € 12.530 | € 12.730 | € 12.730 | € 12.830 | € 2.730 | € 12.730 | € 12.830 | € 12.730 | € 12.730 | € 12.830 | € 127.400 |

| HR | Q | EUR | Meses | Tot |
|---|---|---|---|---|
| Ing. electronico | 1 | €3000 | 10 | €3000 |
| Ing. Software | 1 | €2000 | 10 | €2000 |
| Vendedor | 1 | €1500 | 10 | €1500 |
| CEO & vendedor | 1 | €3000 | 10 | €3000 |
| TOT | | | | €9500 |

Finalizar Plataforma y hardware

| Costo de Mercancias a producir | | | |
|---|---|---|---|
| | UNIT PRICE | N. UNIT | TOT. |
| Operative Expenses | €1 | 500 | €500 |
| Electronica | €15 | 500 | €7500 |
| Telecomunication | €3 | 500 | €1500 |
| Production | €40 | 500 | €20000 |
| TOT. | € 58 | | € 29.500 |
| Prototype | €1500 | 2 | € 3.000 |
| TOT | | | € 32.500 |

Necesidad de Inversi

€159.90

## 7.1 PROYECCIONES

Los próximos 4 años prevemos un crecimiento exponencial y sostenido impulsado por la demanda de dispositivos de protección de carga contenerizada que está aumentando a una tase del 23% anual. Además, la tracción por la tendencia mundial de digitalizar todos los procesos logísticos de movimiento de mercancías en puertos, aduanas, agentes de carga y empresas aseguradoras juega a nuestro favor. Nuestra solución es la única plataforma unificada que permite a todos los actores tener una visión global de la trazabilidad de la seguridad de la carga.

| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|---|---|---|---|---|---|
| **Operating Revenue** | | | | | |
| CLAWLOCK sales | | | € - | € - | € - |
| PLATFORM Monthly Fee | € 51.000 | € 510.000 | € 1.938.000 | € 4.590.000 | € 11.050.000 |
| Total Operating Revenue | € 51.000 | € 510.000 | € 1.938.000 | € 4.590.000 | € 11.050.000 |
| **Operating Expenses** | | | | | |
| Cost of goods sold | € 31.000 | € 150.000 | € 450.000 | € 750.000 | € 1.960.000 |
| **Gross Profit** | € 20.000 | € 360.000 | € 1.488.000 | € 3.840.000 | € 9.090.000 |
| General and Administrative Expenses | € 127.700 | € 379.200 | € 761.200 | € 909.600 | € 1.093.800 |
| **Operating Income** | -€ 107.700 | -€ 19.200 | € 726.800 | € 2.930.400 | € 7.996.200 |
| **Other Income (Expenses)** | | | | | |
| Other reserves 10% | | -€ 960 | € 58.144 | € 293.040 | € 1.199.430 |
| **Financial expenses** | 0 | | | | |
| Loan interest | | | | | |
| **EBITDA** | -€ 107.700 | -€ 18.240 | € 668.656 | € 2.637.360 | € 6.796.770 |
| Income Taxes | 0% | 25% | 25% | 25% | 25% |
| Tot. Tax | | -€ 4.560 | € 167.164 | € 659.340 | € 1.699.193 |
| Results | -€ 107.700 | -€ 13.680 | € 501.492 | € 1.978.020 | € 5.097.578 |
| **Accumulated Results** | | -€ 121.380 | € 487.812 | € 2.479.512 | € 7.075.598 |

## 2019

En el 2019 proyectamos recibir ingresos por el Tracking as a Service del 2018 y llevar al mercado 3.000 unidades de Clawlock

## 2020

En el 2020 proyectamos recibir ingresos por el Tracking as a service acumulados del 2019 y llevaremos al mercado 9.000 unidades de Clawlock.

Acudiremos a la segunda Ronda de Inversión por €1M.

## 2021

En el 2021 proyectamos recibir ingresos por el Tracking as a service acumulados del 2019, 2020 y llevaremos al mercado 15.000 unidades de Clawlock.

## 2022

En el **2022** proyectamos recibir ingresos por el Tracking as a service acumulados del 2019, 2020, 2021 y llevaremos al mercado **40.000 unidades de Clawlock**.

Nuestra estructura del Modelo de Negocio de *Tracking As a Service* por viaje, nos permite amortizar el precio del costo de cada Clawlock en los siguientes 7 meses después de entregados al Operador de Servicios logísticos. El modelo nos permite pagar comisión por Booking al Agente de carga y pagar comisión por manipulación al Proveedor de servicios logísticos. El tiempo de vida útil de cada Clawlock es de 5 años, lo que nos permite generar ingresos recurrentes mes a mes por cada dispositivo y acumulativos, ya que el volumen irá aumentando año a año hasta convertirse en un Standard Global de uso recomendado por nuestros Aliados: Aduanas, Agentes de carga,Proveedores de servicios logísticos, Puertos, compañías aseguradoras y, por supuesto, los Importadores/Exportadores dueños de la carga.

Necesitamos que compartan nuestra visión para hacer la cadena logística más segura e inteligente al tener la tranquilidad de que los contenedores podrán viajar sin ser molestados al tener conocimiento de las aperturas de las puertas en tiempo real y poder actuar de inmediato, redirigiendo la alerta a las autoridades, lo que reducirá costos al consumidor por robos de mercancías, reduciendo el valor de los seguros, disuadiendo a las organizaciones criminales de transportar explosivos, elementos radiactivos, drogas, y hasta tráfico de personas. En resumen, promoviendo los negocios éticos alrededor del mundo.

# 8. EQUIPO

**FRANCISCO VALDERRAMA, CEO**

Experiencia de 10 años en logística de carga. Bsc Comercio Internacional, postgrado en Marketing y MBA

**NICK RAY, CTO**

Arquitecto de sistemas embebidos, Bsc (hons), 30 años en el negocio de sistemas integrados, titular de 2 patentes. Emprendedor en serie, innovador en serie. Habla con fluidez inglés, holandés y chino.

**MING CHANG, CIO**

Ingeniero informático, desarrollador de software. Emprendedor en serie. Habla con fluidez holandés, inglés y chino.

**ALI HUSSEIN, HARDWARE & SOFTWARE INTEGRATOR**

Ingeniero de electrónica, experiencia en Start-up Tech Company. Habla con fluidez inglés, holandés y farsi, y un poco español y alemán.

**JESSE HOLS, INDUSTRIAL DESIGNER**

Diseñador Industrial en la Universidad de Rotterdam de Ciencias Aplicadas. Experiencia en prototipado.

**SIBEL ISMAIL, MARKETING & SALES**

Bachelor en Negocios Internacionales y Estudios de Gestión especialización en Aduanas y Administración Tributaria. Habla con fluidez holandés, ingles, búlgaro y turco.

# 9. CONTACTO

Sÿnc Global Technology B.V.
Scheepsbouwweg 8 – K10, 3089 JW Rotterdam, The Netherlands
f.valderrama@syncglobal.nl
www.syncglobal.nl