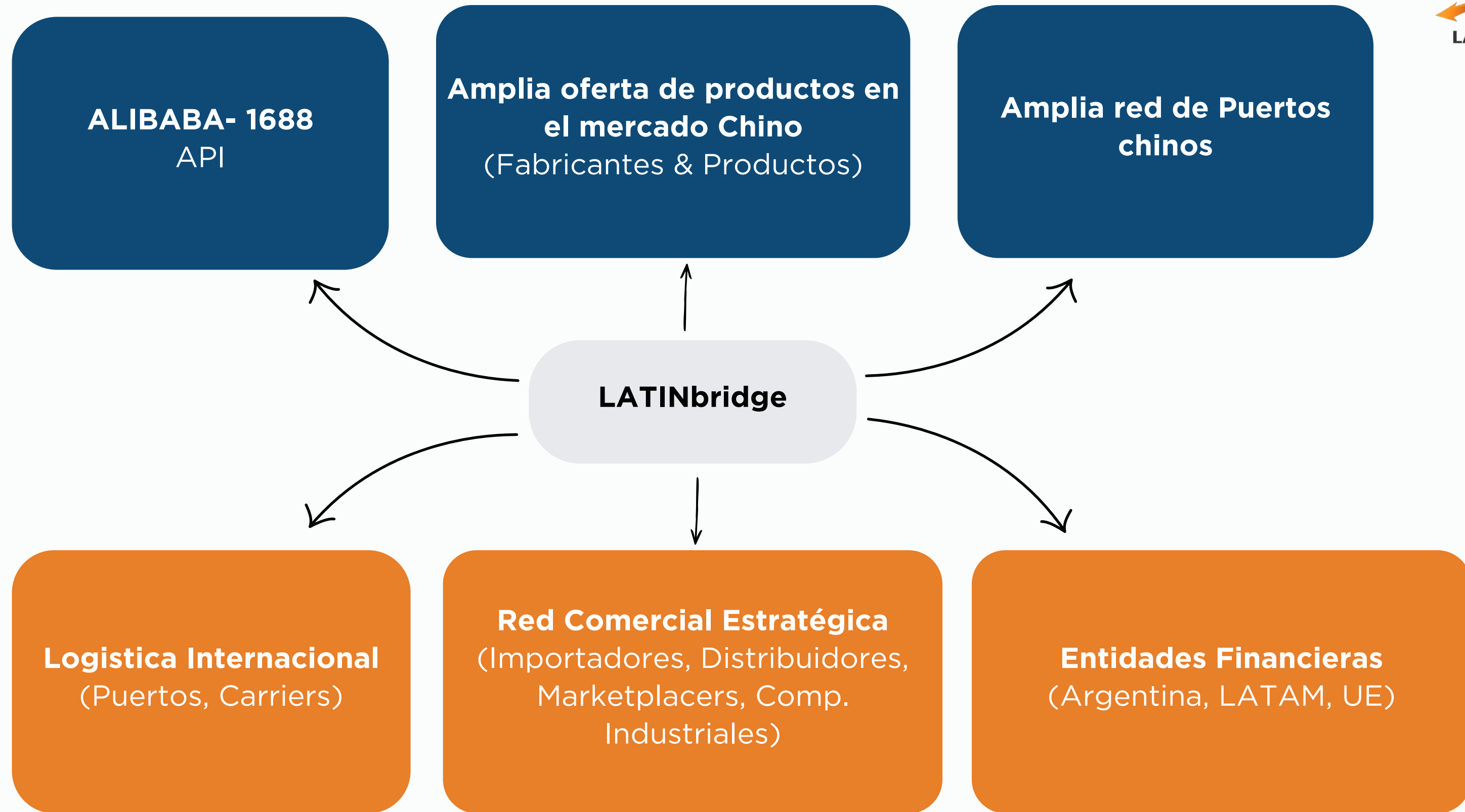


**LATINbridge**, un producto de NEGOCIOS UNO S.A, se posiciona en Argentina, Latinoamérica y la Unión Europea como una **solución especializada en la optimización y aceleración del proceso de selección y contratación internacional de proveedores**, orientada fundamentalmente a *pymes, nacionales e internacionales*, que buscan operar de manera más eficiente, segura y competitiva en mercados locales y globales.

Esta solución actúa en forma de un ***Ecosistema Estratégico de Strategic Sourcing***, ofreciendo una solución integral que cubre todas las etapas críticas de este proceso: desde la identificación y evaluación inicial de proveedores internacionales hasta la concreción operativa de la relación comercial.



## Arquitectura del Ecosystema

**El Marco Estratégico en el que se desarrolla LATINbridge debe analizarse considerando tres grandes contextos complementarios que interactúan entre sí:**

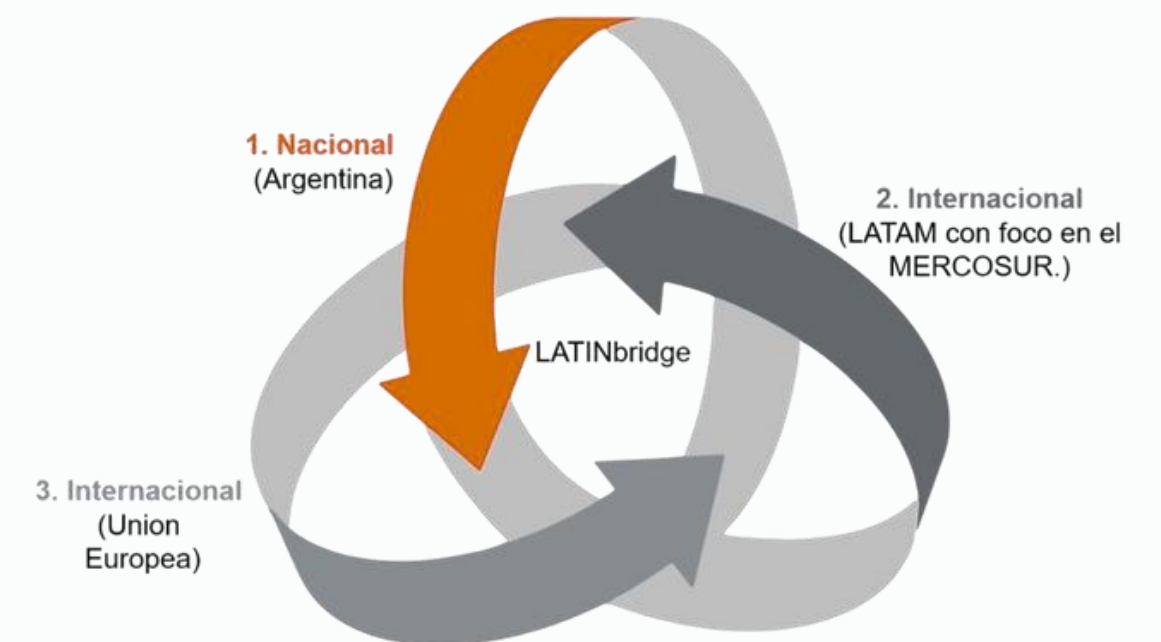
**Contexto nacional:**

Argentina, con foco en las necesidades de las pymes locales y su inserción competitiva en mercados externos, minería, agricultura e industria mediana.

**Contexto internacional**

diferenciado a su vez en:

- Latinoamérica con foco en el Mercosur
- Unión Europea



# Contexto Internacional

## Nacional (Argentina) - Fase 1

En el **contexto nacional**, LATINbridge se posiciona como una plataforma tecnológica de Strategic Sourcing internacional y Marketplace B2B, orientada a mejorar la competitividad de las pymes argentinas en el comercio exterior.

La **solución** acompaña de forma integral la selección, validación, valoración y gestión de proveedores internacionales (fundamentalmente Chinos y Europeos), combinando tecnología, knowhow especializado y una red de socios estratégicos con relación directa con la cadena de valor de este modelo de negocios.

La propuesta de **valor** de LATINbridge radica en optimizar y profesionalizar el abastecimiento internacional, reduciendo significativamente riesgos, costos y tiempos asociados a la búsqueda y contratación de proveedores externos.

## Internacional - Fase 2 y 3

La **dimensión internacional** define la evolución natural del modelo de negocios de LATINbridge, concebido desde su origen con una vocación transfronteriza. En este marco, la estrategia internacional se estructura en torno a dos espacios geográficos prioritarios: Latinoamérica —con foco inicial en el Mercosur— y la Unión Europea, donde se delimitan el posicionamiento estratégico, los mercados objetivo de la primera fase de expansión y los elementos diferenciales de la propuesta de valor en cada región.

De forma complementaria, LATINbridge actúa como **plataforma habilitadora** para empresas europeas interesadas en expandir o diversificar sus cadenas de suministro hacia Latinoamérica y China, apalancándose en su red regional, su conocimiento local y su modelo operativo estandarizado de Strategic Sourcing.