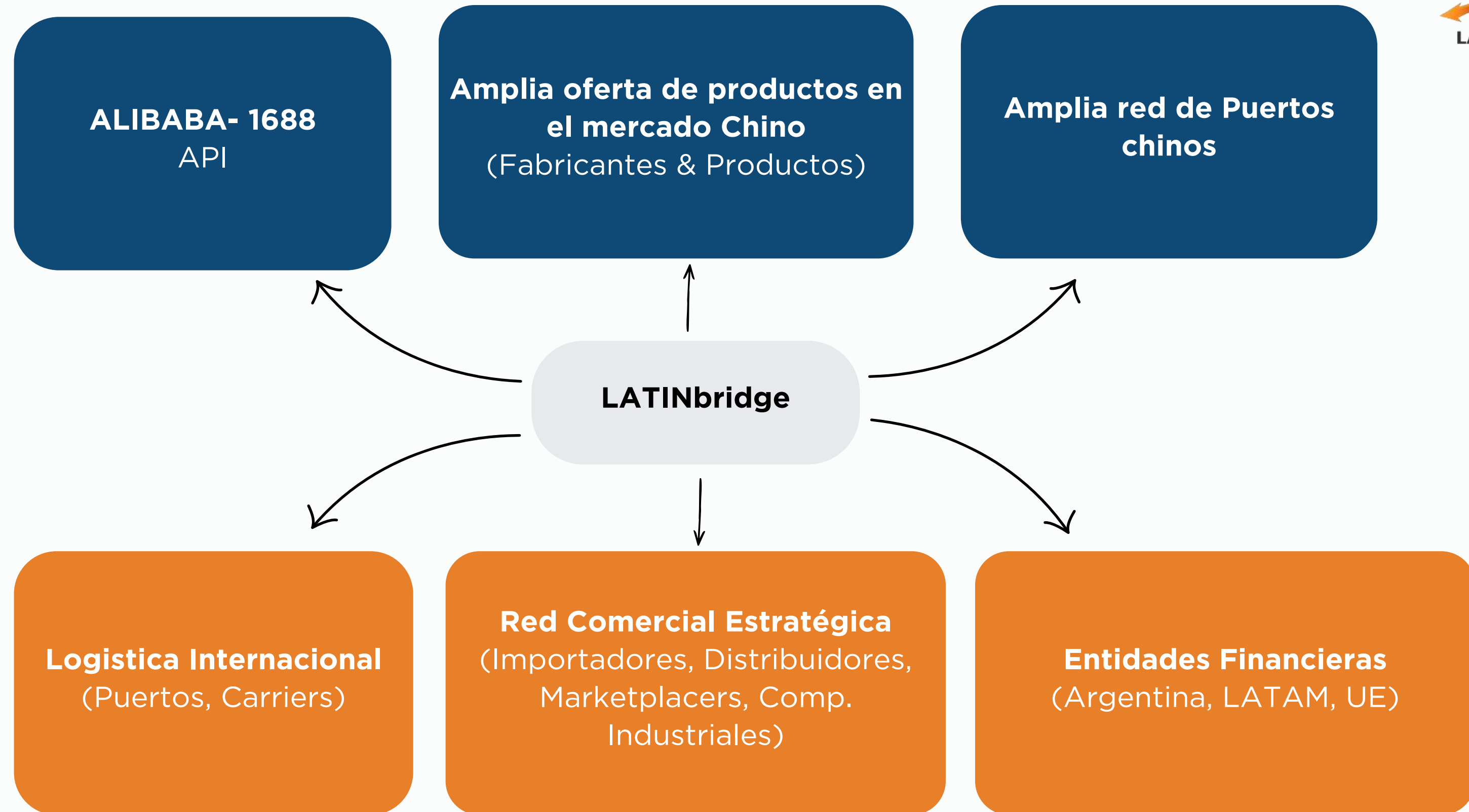


LATINbridge, un producto de NEGOCIOS UNO S.A, se posiciona en Argentina, Latinoamérica y la Unión Europea como una **solución especializada en la optimización y aceleración del proceso de selección y contratación internacional de proveedores**, orientada fundamentalmente a *pymes, nacionales e internacionales*, 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.