



GAP

(GLOBAL ACCELERATION PROGRAM)

Powered by **RED IBERO**

ParqueTe 



EL PROBLEMA

Poca articulación entre los miembros de la **Red Ibero** en los programas de Soft Landings que cada uno de los países ejecuta en forma individual

Las Pymes **no alcanzan a generar una masa crítica** importante en la oferta exportable de los países .

Las que alcanzan a exportar lo hacen **en su gran mayoría por una única vez.**

¿CUÁL ES LA SOLUCIÓN?

GAP (Global Acceleration Program)

Un Programa de Internacionalización
y Soft Landing de la RED IBERO

CUÁLES SON LOS **ELEMENTOS INNOVADORES** EN ESTA SOLUCIÓN



El programa GAP permitirá **la centralización de los componentes** de Internacionalización y Soft landing a través de la **RED IBERO**.

Permitirá **la transferencia de know how y de buenas prácticas** entre empresas participantes del programa y los miembros de la **RED IBERO**.

Se generará una plataforma en línea de seguimiento para el Programa de internacionalización y Soft landing, **brindando un repositorio y base de datos de KPI's** y de indicadores de seguimiento de las empresas beneficiadas.

Se incorporarán al Programa **una red de aliados estratégicos globales** en los diferentes mercados y países donde las empresas requieran incursionar agregando valor a las propuestas de valor de las Pymes beneficiadas

CUÁLES SON LOS **ELEMENTOS INNOVADORES** EN ESTA SOLUCIÓN

Se brindará a las empresas beneficiadas **diferentes servicios en el proceso de soft landing:**

- El espacio físico en los países que se requiera incursionar
- Citas de negocios .
- Mentoría y coaching .
- Apoyo para levantamiento de Capital de Riesgo.

Fomentar en las PYMES beneficiadas **procesos de innovación y transformación digital** que se adapten a los nuevos mercados donde se quiera incursionar.

CUÁLES SON LOS **ELEMENTOS INNOVADORES** EN ESTA SOLUCIÓN



Aumento en el empleo de las empresas en los países de origen en LATAM, que seguirán manteniendo su capacidad de producción tanto de bienes como de servicios en sus respectivos países.

Se podrán conseguir **créditos locales a tasas favorables** con lo cual las nuevas empresas serán sujetos de crédito en esos mercados.

Captar recursos de redes de inversionistas locales que generalmente no les interesa invertir en empresas que no están ubicadas físicamente en los países donde estos Fondos de inversión operan.

EN QUÉ PAÍSES PODRÁN **LAS PYMES** **BENEFICIADAS INCURSIONAR**

LATAM

EUROPA

ASIA (INDIA, CHINA)

ETAPAS DEL PROGRAMA GAP

Etapa **DISCOVERY**

Permitirá a las empresas beneficiadas **tener un primer abordaje** del marco de referencia conceptual, económico y legal del país al que desean incursionar.

Etapa **GO TO MARKET**

Permitirá a las empresas beneficiadas que hayan pasado por la etapa Discovery **incursionar en los mercados seleccionados** por ellas.

ETAPA DISCOVERY

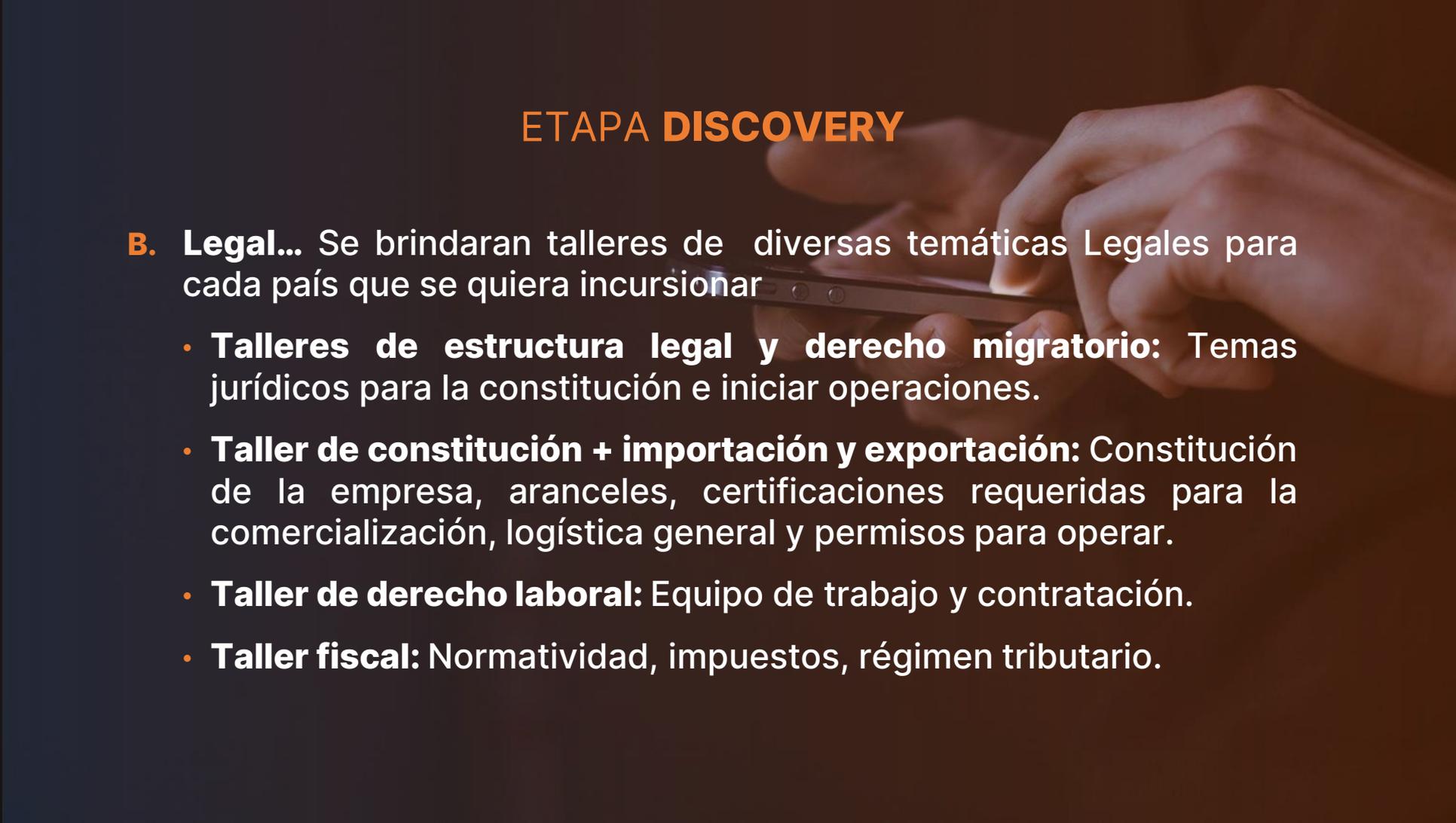


Estudio de inteligencia de mercado : Investigación de mercados cuantitativo y cualitativo en los países que se requiera incursionar, incorporando un benchmarking de competidores,

Desarrollo de un Modelo de internacionalización y Soft Landing , para cada empresa con una hoja de ruta detallada para el acceso al mercado del producto o servicio priorizado .

Definición de los diferentes **contactos comerciales** para agendar reuniones de negocios

ETAPA DISCOVERY



- B. Legal...** Se brindaran talleres de diversas temáticas Legales para cada país que se quiera incursionar
- **Talleres de estructura legal y derecho migratorio:** Temas jurídicos para la constitución e iniciar operaciones.
 - **Taller de constitución + importación y exportación:** Constitución de la empresa, aranceles, certificaciones requeridas para la comercialización, logística general y permisos para operar.
 - **Taller de derecho laboral:** Equipo de trabajo y contratación.
 - **Taller fiscal:** Normatividad, impuestos, régimen tributario.

ETAPA GO TO MARKET

- **Validación del modelo de negocio y propuesta de valor.** A través de un proceso de reflexión y cuestionamiento contrastando el modelo y la propuesta de valor con el entorno de negocios, profundizando en la cultura, el ecosistema de emprendimiento afín a la empresa, y definiendo el modelo de internacionalización de la empresa para posicionarse con éxito en el mercado.
- **Diseño de estrategia de soft landing y go to market.** A través del análisis FODA/Came y herramientas de análisis se definirá y diseñará la estrategia adecuada para cada mercado y cada país en el que se quiera incursionar.

ETAPA GO TO MARKET

- **Agenda Comercial + Logística local** – Se generarán los contactos para citas de negocios, la coordinación de agendas, la explicación sobre la empresa y el objetivo que se persigue en cada reunión y demás, la preparación con sugerencias tanto para la empresa como para el contacto seleccionado. Incluye a su vez la selección, recomendación y coordinación para que la empresa asista a diversos eventos y actividades en el país durante su visita que refuercen los objetivos deseados por la empresa.
- **Proceso de apoyo para levantamiento de Capital de Riesgo** - One pager, Pitch Deck. Reporte para inversionistas. Prospección de los fondos de inversión, VCs, Ángeles inversionistas, Aceleradoras, Plataformas Online y convocatorias más relevantes para apoyar a las empresas en su participación ante estas organizaciones y eventos.

OFERTA **ECONÓMICA**

Periodo de ejecución:

6 meses.

Presencial/virtual:

Ciudad de México

Total:

120.000 USD / 10 Empresas =
12.000 USD por cada empresa

Costo por empresa por mes:

2000 USD por mes.

La propuesta económica presentada a continuación es un ejemplo para **el soft landing de 10 empresas en México** y es una referencia presupuestaria. Los montos exactos serán determinados en función del alcance del proyecto.

*No incluye costos adicionales de hospedaje, alimentación, transporte e Impuestos, Success fee sobre ventas y Finder Fee.

Actividad	Virtual/ Presencial	Horas / Días
Estudios de Mercados	Virtual / Presencial	45 días
Modelos de Internacionalización	Virtual / Presencial	20 días
Talleres Legales	Virtual	8 hrs. (2 hrs. por taller *4 Grupal) = 4 días
Validación del Modelo de Negocio	Virtual	2 hrs. con cada empresa = 20 hrs.
Estrategia de Posicionamiento	Virtual	4 hrs. (2 hrs. por taller grupal) = 8 hrs.
Diseño de estrategia de Soft Landing y Go to Market	Virtual	5 días
Agenda y Misión Comercial	Presencial	4 hrs. con cada empresa = 20 hrs.
Logística Local	Presencial	7 días

RECURSOS Y **SOSTENIBILIDAD DEL PROGRAMA GAP**

Se propone la **búsqueda de recursos en conjunto** con la **RED IBERO** para financiar el programa contactando aliados estratégicos y con **organismos multilaterales que quieran apoyar** .

Se propone valorar opciones de cara a la sostenibilidad de la iniciativa a través del **cobro de un Success fee o royalty sobre ventas y un Finder fee sobre inversión conseguida**.

ENTIDAD EJECUTORA

Asociación Parque Tec

ONG sin fines de lucro, de Utilidad Pública creada en el 2005 con el apoyo del BID/FOMIN para fomentar la creación y aceleración de empresas.

Más de 1000 PYMES impactadas, más de 18 años de experiencia en PYMES.

Sedes en Costa Rica y México.

Alianzas estratégicas para internacionalización en más de 30 países.

Más de 100 empresas internacionalizadas.

Fondo de capital Semilla registrado en la Bolsa de Valores de Costa Rica, valor del fondo, 30 millones de dólares.

Amplia experiencia en manejo de Proyectos de Cooperación con Actores Multilaterales como BID, Banco Mundial, GIZ, CAF, SEGIB, Unión Europea.

Algunos de Nuestros **CASOS DE ÉXITO**



“El programa de Softlanding nos ha brindado mentorías con asesores especializados los cuales nos han dado un norte y un conocimiento que aplicamos para nuestra internacionalización, adicional nos dieron recursos para viajar a México con una agenda con posibles aliados tecnológicos y clientes muy importantes que nos abren la puerta en este mercado.” Vladimir Raigosa CEO **SOHO Apps**.



“El programa nos ha ayudado muchísimo porque nos ha orientado en cosas que considerábamos correctas y con la asesoría del personal de Softlanding nos permitió re direccionarnos, enfocarnos en las cosas que de pronto no estábamos viendo muy claras y que ahora estamos empezando a ver frutos.” Andrés Felipe López Gerente General **Alurak**.



“Softlanding nos ha enseñado muchísimo, particularmente hemos aprendido cómo llegar a nuevos mercados de una forma más amigable sin necesidad de gastar mucho tiempo y dinero. Hemos aprendido muy de cerca la dinámica para poder traer nuestros productos. También hemos aprendido a adaptar nuestro modelo de negocio a las necesidades del mercado mexicano y eso nos va a recortar mucho el camino para entrar en este mercado tan grande que es México.” Alejandro Rendón CEO **Solenium**.