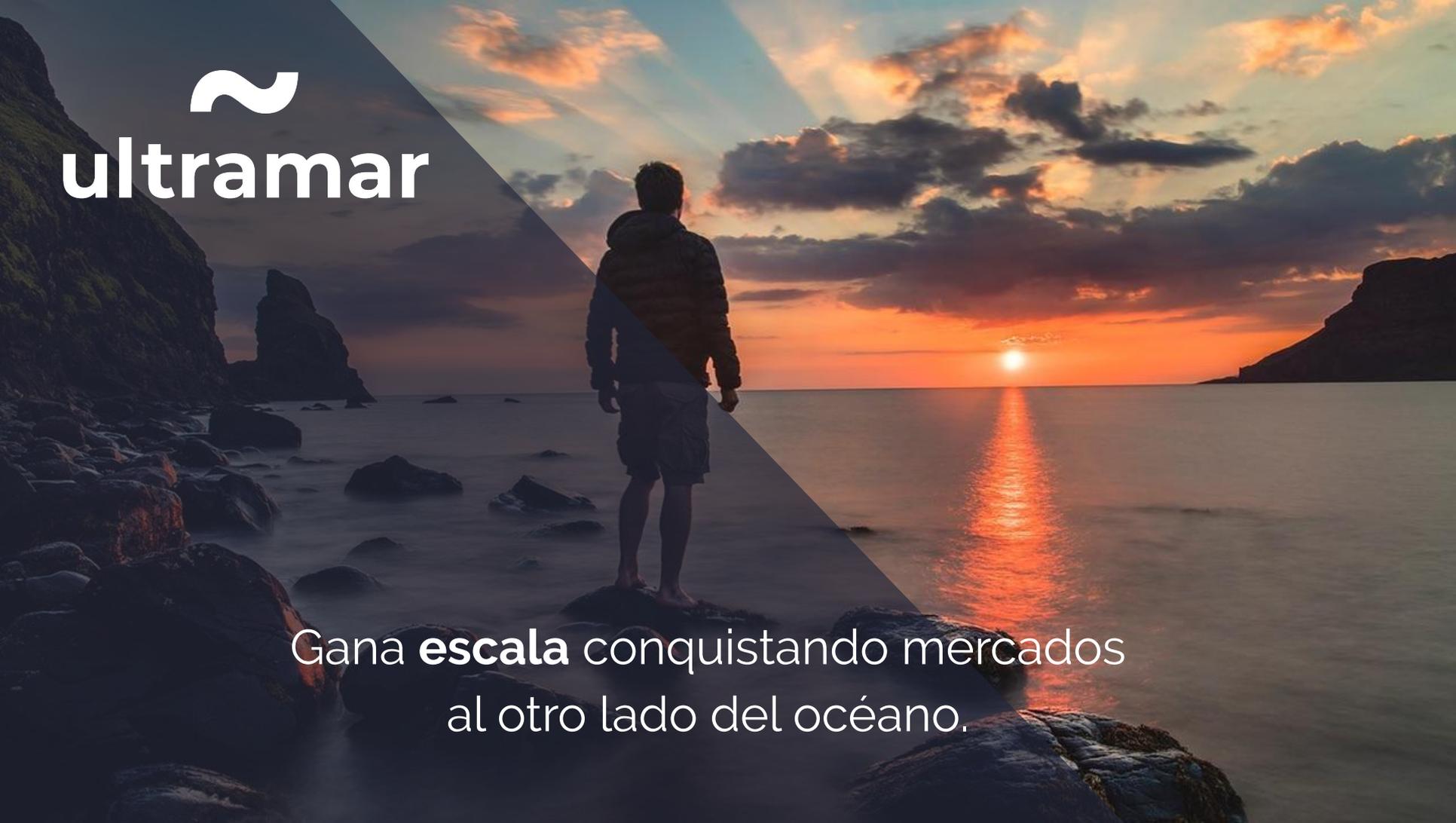




INTERNATIONALIZATION MADE EASY



~
ultramar

Gana **escala** conquistando mercados
al otro lado del océano.



Ultramar hace posible la internacionalización de **Startups**
desde **Europa a Latinoamérica.**

Nuestros consultores solucionan lo complejo y tú sólo te ocupes de tu negocio.



Desbloquea Latinoamérica e incrementa tu base de clientes

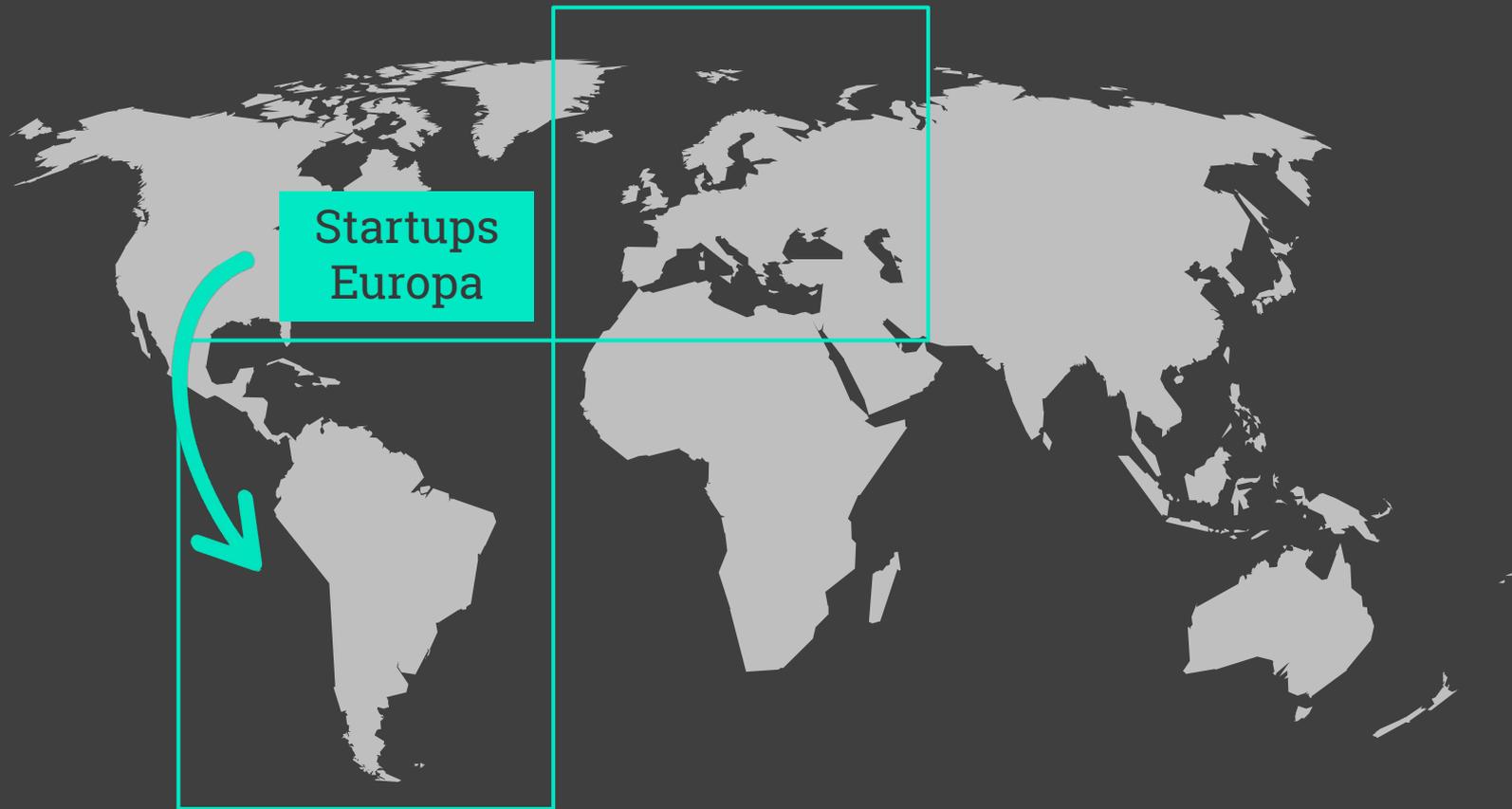


46 millones



626 millones





Startups
Europa

Consultas que debe realizarse la Empresa

1. Es una oportunidad para la Empresa comenzar el proceso de Internacionalización?

2. Los productos y servicios tienen potencial para ser comercializados fuera del mercado local?

3. Cuales son las fortalezas y debilidades de la Empresa?

4. Tiene la Empresa la madurez para comenzar el desafío internacional?

5. Cuenta con los recursos económicos y técnicos para avanzar en el proceso?

6. Cuales son las amenazas y oportunidades del mercado objetivo?

LA DISTANCIA MÁS CORTA DEL PLAN A LA PRIMERA FACTURA



RÁPIDO

Proceso optimizado para empezar a facturar en 12 semanas. Nos ocupamos de todo!



SEGURO

Nuestro equipo de expertos tiene total dominio de regulación, fiscalidad y negocios en cada país



EFICIENTE

Búsqueda y eficiencia para reducir gastos locales en operación, marketing y fiscalidad.



SOFTLANDING

Trabajamos para asegurarte un aterrizaje suave al nuevo mercado de tu negocio.



Método inteligente para poner energía solo en lo que importa



VENTAJAS ADICIONALES

- 1. Captación de inversión para expansión**
- 2. Diversificación de fuentes de ingreso**
- 3. Outsourcing**

VENTAJAS DE INTERNACIONALIZAR EL PROYECTO

Mercado

Se incrementará el número de potenciales clientes

Tecnología

Accederás a nuevas tecnologías que aportarán soluciones innovadoras a tu proyecto

Competencia

Tendrás una enorme ventaja sobre tus competidores locales si operas internacionalmente.

Moneda

Tomarás provecho de la moneda local y de las exenciones fiscales que algunos países tienen para las Startups.

Costos

Menores costos de operación y mano de obra

Recursos

Podrás contratar recursos más técnicos y valiosos que en su mercado local

Mercado Financiero

Evitarás las fluctuaciones y ciclos económicos propios del mercado local

Escala

Te beneficiarás de economías de escala que reducen los costos de producción y aumentan el rendimiento

Si has alcanzado esta fase, es hora de **internacionalizar**

¿ESTÁS
PREPARADO?

- ✓ PRODUCTO PROBADO
- ✓ MODELO DE NEGOCIO ESCALABLE
- ✓ PROCESO ESTANDARIZADO



BUSINESS



MARKETING



FISCAL



LEGAL

Cada proyecto es llevado a cabo por un equipo multidisciplinario *ad hoc* adecuado a los retos del negocio del cliente.

Partners complementarios intervienen para la asesoría legal y fiscal y campañas publicitarias.

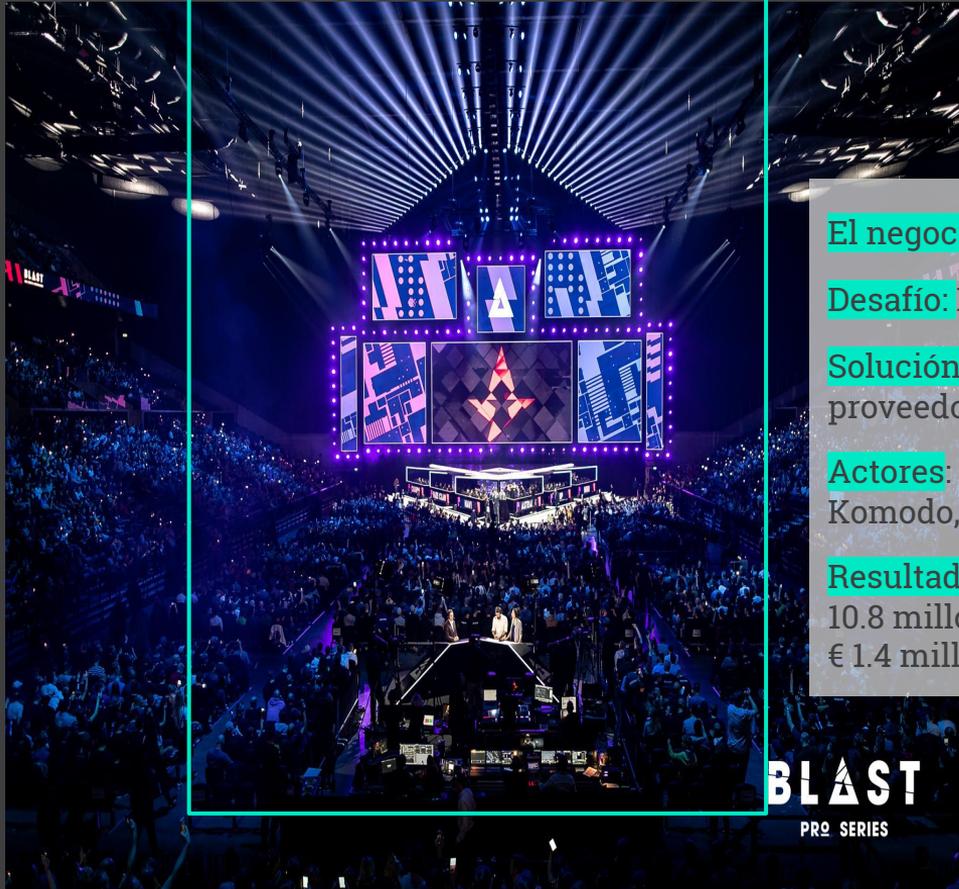




CASOS DE ÉXITO

BLAST Madrid y São Paulo

PRO SERIES



RETO: hacer de un torneo de e-sports danés líder en España y Brasil

El negocio: uno de los mayores torneos de e-sports del mundo.

Desafío: Desembarcar rápidamente en España y Brasil.

Solución: Gestión de proyecto, media partners, socios locales, proveedores, marketing, venta de tickets y patrocinios.

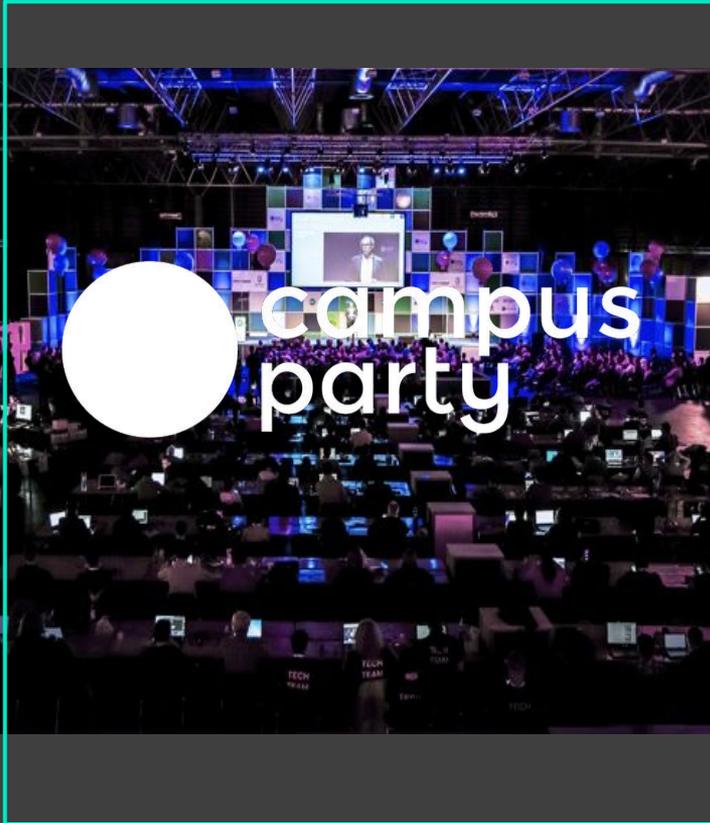
Actores: RFRSH Entertainment, Mediapro, Rede Globo, HP, LVP, Komodo, Telefónica/Movistar.

Resultados: 2 eventos realizados con éxito, sold-out en SP. 10.8 millones de visualizaciones streaming. € 1.4 millones en valor publicitario obtenido.



RETO: hacer global un negocio latino

MODELO DE LICENCIAS CAMPUS PARTY

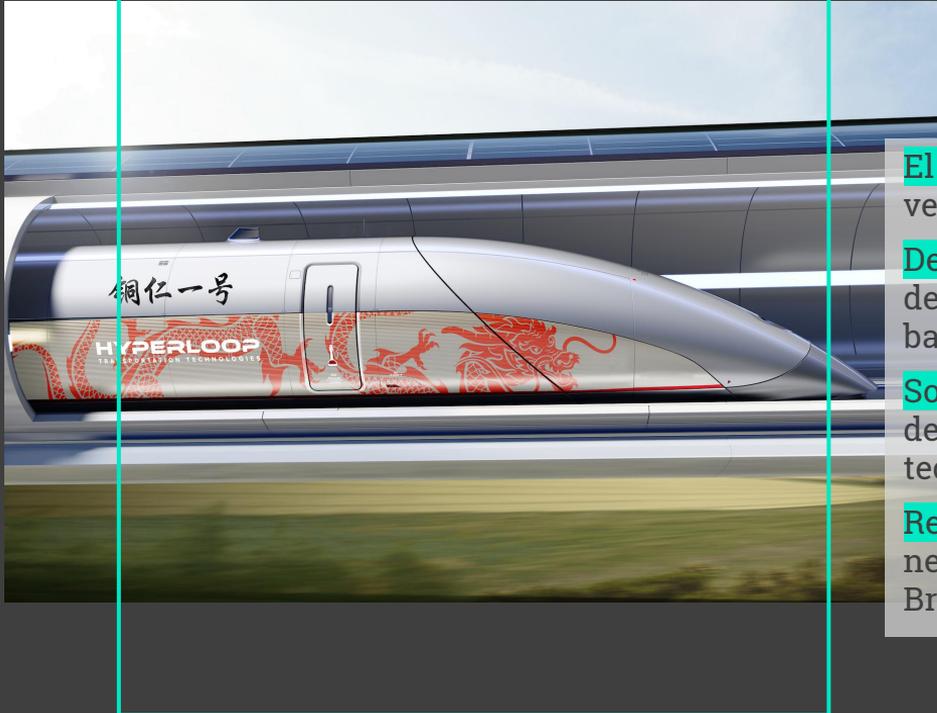


El negocio: Evento de tecnología con base en España.

Desafío: Expandir el negocio con baja inversión.

Solución: Creación de modelo de licencias. Manual de franquicias, brandbook, modelo de control de socios locales.

Resultados: Licencias vendidas en Holanda, Singapur, India, Argentina, Uruguay, Paraguay, Brasil y Colombia. Más de 100.000 participantes.



RETO: crear centros de innovación distribuídos por el mundo para una Empresa disruptiva.

HUBS DE INNOVACIÓN DESCENTRALIZADOS

El negocio: Sistema de transporte disruptivo de altísima velocidad.

Desafío: Formatear un producto para facilitar el desarrollo de negocio de Hyperloop en todo el mundo. Alto riesgo y bajo conocimiento.

Solución: Creación del modelo Hyperloop Campus, centros de excelencia para el desarrollo de especialidades de la tecnología en diferentes países.

Resultados: Implementación de hub en Brasil. Apertura de negociaciones con partners estratégicos en Argentina, Brasil y España.

PARTNERS



Fundador y CEO de Numerik, **Eduardo Lorea** es un empresario y marketer con más de 12 años de **actuación internacional en marketing, estrategia y desarrollo de negocio**.

Ha realizado proyectos en 3 continentes con clientes de todos los tamaños y sectores: startups, multinacionales, gobiernos, agencias de las Naciones Unidas. Master en administración con especializaciones en Marketing y Comunicación, actúa también como profesor en prestigiosas universidades.



Líder del Proyecto Ultramar, **Santiago Romero** es un profesional y emprendedor con más de 10 años de experiencia en el sector del **Comercio Exterior y el desarrollo de negocios B2B**.

Ha trabajado en proyectos de expansión en Argentina, Brasil y Uruguay.

Es Licenciado en Comercio Internacional y un apasionado por el Marketing y el trabajo en equipo.