

# Deloitte.



¿Listos para llevar a su empresa al siguiente nivel?... **LetStartup!**

En entrevista con Mariella de Aurrecoechea, Socia Directora de Estrategia e Innovación en Deloitte Spanish Latin America

Para aquellas *startups* que están buscando llevar su producto o solución al siguiente nivel, esto es para ustedes.

¿Se imaginan poder ofrecer sus productos y soluciones a las empresas más importantes de Latinoamérica? Esta posibilidad puede convertirse en una realidad. Conozcan **LetStartup**, una iniciativa de Deloitte, en voz de Mariella de Aurrecoechea (MdA), Socia Directora de Estrategia e Innovación en Deloitte Spanish Latin America.



Mariella de Aurrecoechea, Socia Directora de Estrategia e Innovación en Deloitte Spanish Latin America



## Qué es LetStartup

**MdA:** Es un programa de innovación colaborativa en busca de sinergias con *startups* en etapa de crecimiento, pero ya en operación, que quieran escalar sus actividades e internacionalizarse. Al evaluar sus productos y servicios, para determinadas industrias y tecnologías, podremos generar alianzas para ir juntos al mercado y ofrecer sus productos a la cartera de clientes de Deloitte.

## La apuesta de Deloitte en esta iniciativa. Un futuro promisorio

**MdA:** A nivel global, en Deloitte, tenemos firmes objetivos de desarrollo de soluciones y de productos nuevos, lo cual estamos trasladando estratégicamente a la región de Latinoamérica, donde también tenemos objetivos muy importantes para llevar al mercado soluciones creativas, innovadoras y diferenciadas.

En ese sentido, creemos firmemente que, con nuestro programa, podemos crear una sinergia muy natural entre una *startup* y Deloitte; el objetivo es, esencialmente, poder complementar servicios e ir juntos al mercado, con una propuesta mucho más efectiva e integral para las necesidades de los clientes.





## Beneficios y atractivo del programa para las *startups*

**MdA: LetStartup** ofrece una red consolidada de 16 países a lo largo de Latinoamérica, la facilidad de acceso a la región, a clientes importantes, a multinacionales en los diferentes *marketplaces* o a compañías significativas en cada una de las geografías en las que tenemos presencia.

Deloitte es la firma número uno de servicios profesionales, lo que aporta un posicionamiento y un valor de marca importante. En las industrias en las que inicialmente estamos promoviendo retos –Servicios Financieros y Consumo–, tenemos un gran nivel de penetración y trabajamos con los principales actores del mercado, lo cual representa un acceso directo que queremos compartir con las *startups*.

Además, dentro de Deloitte, contamos con una vasta red de servicios profesionales, que permitirá a las *startups* nutrirse del conocimiento de nuestros profesionales. **LetStartup** es una buena combinación entre compañías emergentes y dinámicas que quieren escalar, crecer y con amplios conocimientos tecnológicos, y Deloitte, que aporta una red de experiencia consolidada en el mercado y con un importante portafolio de servicios profesionales diversificados.

En esta alianza, Deloitte asumirá muchas de las responsabilidades en la ejecución del proceso; como las de venta, acercamiento con los clientes o principales *targets*. Es nuestro compromiso. Los profesionales de Deloitte aportarán su tiempo y experiencia para lograr el acercamiento al mercado potencial. ¡Vamos juntos!



## El paso a paso de LetStartup

**MdA:** El programa ya fue lanzado y, actualmente, la convocatoria está abierta. En nuestra página web tenemos un sitio dedicado a esta iniciativa, que concentra toda la información pertinente (como las bases, términos y condiciones, y retos que esperamos que las *startups* puedan resolver, a través de alguna de sus soluciones). Hay un periodo de inscripción, que se extenderá hasta finales de agosto, en el que la *startup* tiene que enviar información mínima, que nos sirva para analizar si el producto o la solución es de interés para el programa.

Después del cierre de convocatoria, el 31 de agosto, empezaremos el análisis interno de todas las soluciones inscritas. Tenemos criterios de evaluación y revisaremos los proyectos para identificar si cumplen con las condiciones del programa. Asimismo, revisaremos la evidencia que proporcione la *startup* en cuestión y que confirme que está en condiciones de escalar y crecer en la región, un aspecto muy importante para Deloitte.

Habrà una etapa previa de calificación y las *startups* precalificadas pasarán a un proceso un poco más profundo, donde analizaremos qué tan robusto es su producto, para definir si puede formar parte de nuestra oferta. Al estar

hablando de soluciones tecnológicas, revisaremos, por ejemplo, si éstas cumplen con los requisitos mínimos de seguridad, conoceremos su nivel de desarrollo, y confirmaremos si cumplen con determinados criterios o estándares, así como con las mejores prácticas en materia de tecnología.

Las *startups* que superen esta etapa avanzarán a la evaluación que realizará un comité de expertos, conformado por los líderes de industria y los líderes de las áreas de negocio de Deloitte que estén más vinculadas con el desarrollo que vamos a ofrecer. Las *startups* tendrán que presentar su caso de negocio, su producto o solución.

Si el comité de expertos considera que la información proporcionada es suficiente y atractiva para Deloitte, el siguiente paso será elaborar un contrato detallado y formalizar la alianza en la práctica.

Estamos convencidos que la iniciativa ofrece ventajas y beneficios tangibles para ambas partes, por lo que confiamos que, hacia finales de 2021, tengamos contratos en firme con aquellas *startups* con características sobresalientes, para ir juntos en esta iniciativa ganadora.



# El paso a paso de LetStartup

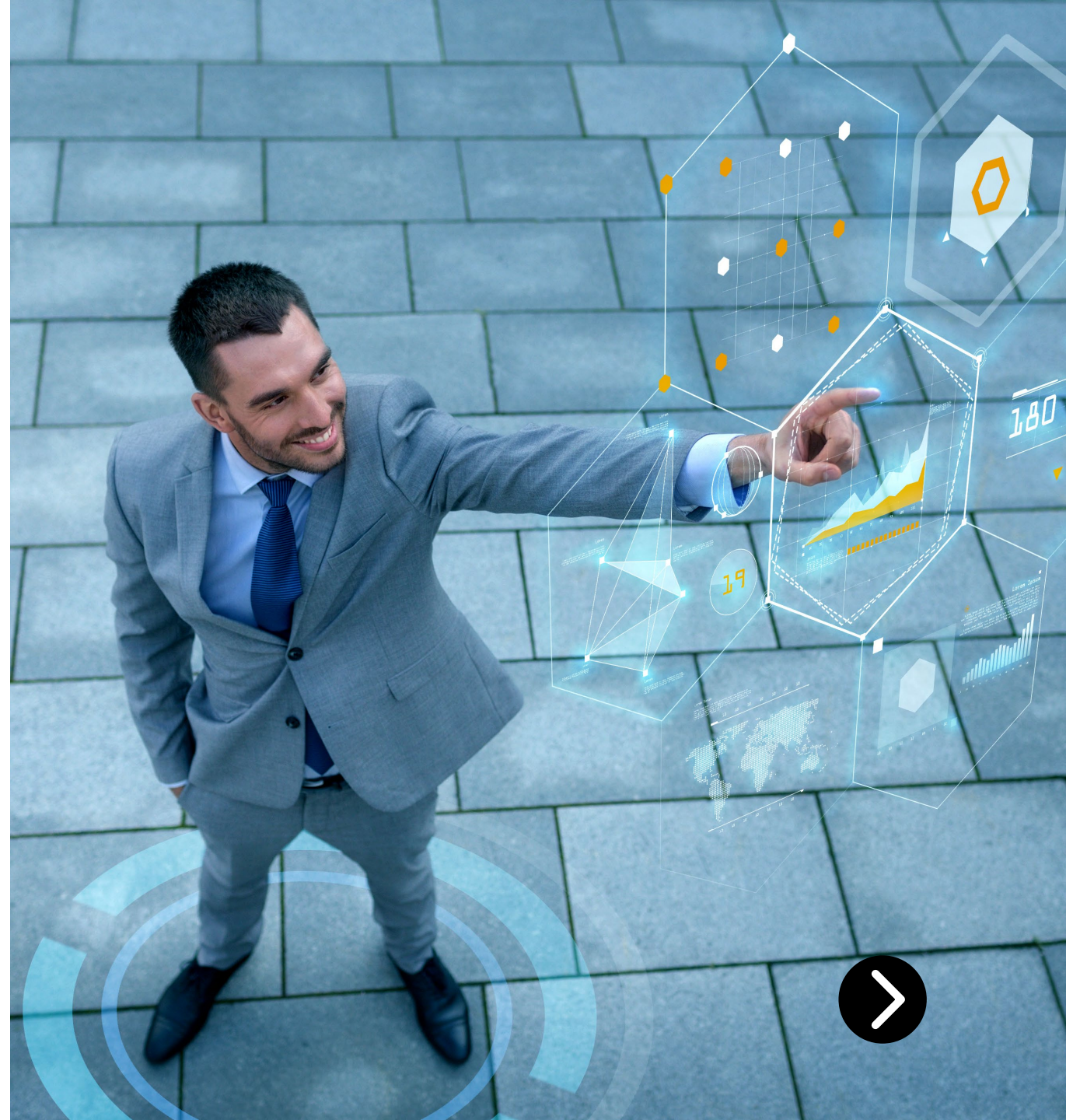




## Los retos del programa

**MdA:** En los retos, lo que planteamos son algunos de los problemas principales que hoy tienen las industrias seleccionadas. Lo que queremos y estamos buscando es que las *startups* digan “yo tengo una solución que apunta a este problema en específico”.

No queremos soluciones que abarquen todos los retos, sabemos que eso es imposible. Pero lo que sí buscamos es, quizás, encontrar una solución que directamente resuelva uno de los problemas o desafíos que estamos planteando. Por ello, nos interesa conocer las soluciones que proponen, para identificar el mercado idóneo.





## Un programa que propone posibles soluciones para retos de negocio, a través de una alianza entre *startups* y Deloitte

**MdA:** Tenemos confianza en que, de manera conjunta, a través de *LetStartup*, podremos aportar soluciones efectivas para retos de negocio a nivel regional. En Deloitte, contamos con un equipo de innovación centralizado, con profesionales dedicados 100% a esta iniciativa, y son precisamente quienes facilitarán todos los procesos de relación entre la *startup* y Deloitte, y ayudarán a superar todos los desafíos que ello implique (como negociar, llegar a un acuerdo para generar una alianza, definir cómo vamos a ir al mercado, analizar qué servicios se van a prestar, entre otros aspectos que seguramente surgirán durante la práctica). Este equipo, que participó en el diseño y continuará en el acompañamiento del proceso, facilitará el camino hacia el mercado, de manera efectiva.

Conecten con **LetStartup**  
y ¡vamos juntos!







Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sociedad privada de responsabilidad limitada en el Reino Unido, a su red de firmas miembro y sus entidades relacionadas, cada una de ellas como una entidad legal única e independiente. Consulte [www.deloitte.com](http://www.deloitte.com) para obtener más información sobre nuestra red global de firmas miembro.

Deloitte presta servicios profesionales de auditoría y assurance, consultoría, asesoría financiera, asesoría en riesgos, impuestos y servicios legales, relacionados con nuestros clientes públicos y privados de diversas industrias. Con una red global de firmas miembro en más de 150 países, Deloitte brinda capacidades de clase mundial y servicio de alta calidad a sus clientes, aportando la experiencia necesaria para hacer frente a los retos más complejos de los negocios. Los más de 330,000 profesionales de Deloitte están comprometidos a lograr impactos significativos.

Tal y como se usa en este documento, "Deloitte S-LATAM, S.C." es la firma miembro de Deloitte y comprende tres Marketplaces: México-Centroamérica, Cono Sur y Región Andina. Involucra varias entidades relacionadas, las cuales tienen el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limitan sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría, consultoría fiscal, asesoría legal, en riesgos y financiera respectivamente, así como otros servicios profesionales bajo el nombre de "Deloitte".

Esta publicación contiene solamente información general y Deloitte no está, por medio de este documento, prestando asesoramiento o servicios contables, comerciales, financieros, de inversión, legales, fiscales u otros.

Esta publicación no sustituye dichos consejos o servicios profesionales, ni debe usarse como base para cualquier decisión o acción que pueda afectar su negocio. Antes de tomar cualquier decisión o tomar cualquier medida que pueda afectar su negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado. No se proporciona ninguna representación, garantía o promesa (ni explícito ni implícito) sobre la veracidad ni la integridad de la información en esta comunicación y Deloitte no será responsable de ninguna pérdida sufrida por cualquier persona que confíe en esta presentación.

