

## **Arranca Access2Europe, un programa para apoyar a startups europeas en escalabilidad e internacionalización**

**Los hubs de startups europeos CUBE (Alemania), Península (España), AHK France (Francia) y Tehnopol (Estonia) promueven este programa que tiene por objetivo ayudar a las startups en la fase de internacionalización. La iniciativa, que se dará a conocer en el 4YFN, cuenta con el apoyo del programa Horizon 2020 de la Unión Europea para investigación e innovación**

El 4YFN (4 Years from Now), la feria internacional de startups organizada por la Mobile World Capital en Barcelona, será el escenario elegido para la puesta en marcha de Access2Europe, un programa en el que participan cuatro entidades representando a los principales hubs de startups europeos: Berlín, París, Barcelona y Tallin. Access2Europe nace con el objetivo de ayudar a startups de todos los sectores en fase de internacionalización, concretamente en su entrada y escalabilidad en otros mercados de la Unión Europea. La iniciativa está subvencionada por la Comisión Europea a programas de investigación e innovación en la Unión Europea dentro del programa marco Horizon 2020.

En septiembre de 2017, la propuesta de Access2Europe fue ganada por los cuatro socios que forman el consorcio europeo: CUBE (Alemania), Península (España), AHK France (Francia) y Tehnopol (Estonia). De esta manera, el proyecto está deslocalizado entre las 4 sedes: Barcelona, Berlín, París y Tallin y la esencia de la iniciativa reside en que las startups pueden ir a cualquiera de las 4 ciudades.

"Access2Europe es un proyecto de un año de duración que tiene la misión de multiplicar las posibilidades de escalabilidad de las startups europeas. Para ello es necesario cortar el laberinto de información disponible on-line y reunir a los actores adecuados", comenta Alberto Ordieres, COO de Península.

Access2Europe se inspira en el principio del prestigioso economista Ricardo Hausmann: "la desigualdad -entre las startups estadounidenses y europeas- proviene de la conectividad diferencial". Por ello el proyecto tiene como objetivo volver al principio básico de los negocios: "conocer a las personas adecuadas, estrechar la mano". Access2Europe quiere crear un sistema de apoyo unificado para ayudar a las startups a optimizar su entrada en los mercados de otros países de la UE e impulsar así el enfoque de ventanilla única.

Los socios que conforman Access2Europe cuentan con una sólida experiencia en el apoyo a startups y corporaciones a nivel nacional para desarrollar el concepto de este proyecto, basado en crear las relaciones adecuadas con las partes interesadas en cada país de la UE. Con ello, las startups podrían evitar algunos de los obstáculos en su expansiones de mercado, acceder a nuevos clientes en una etapa anterior y desarrollar productos innovadores y modelos comerciales.

"Los principales obstáculos con los que se encuentran las startups a la hora de internacionalizarse tienen que ver con el desconocimiento del mercado, la cultura, los requerimientos legales para formar la empresa o encontrar proveedores e inversión y Access2Europe puede facilitar todo este proceso", explica Ordieres.

Los socios de Access2Europe se muestran convencidos de que "al facilitar las conexiones correctas y el acceso a las principales startups realmente se creará un ecosistema paneuropeo". Para ello han diseñado programas personalizados para que las compañías puedan acelerar su ingreso en mercados internacionales.

#### Servicios de Access2Europe

El programa facilita esta internacionalización mediante tres servicios que ayudan en diferente grado a las startups a conocer el mercado en que se quieren expandirse:

**Incubación:** en todas las sedes de Access2 Europe (Alemania, Estonia, España o Francia), se dará alojamiento a las startups en espacios de coworking, durante 3 meses, tiempo en el que las compañías contarán con la ayuda necesaria durante los cruciales primeros meses al acceder a un nuevo mercado, beneficiándose del coaching y el acceso tutelado a empresas, capital de riesgo y otros agentes de inversión. La parte de soporte incluye espacios de trabajo para la compañía; interacciones diarias con otras startups y sesiones de coaching sobre las diferencias culturales de los diferentes ecosistemas locales.

**Market Discovery Tours:** visitas de tres días en cada uno de los ecosistemas de Barcelona, Berlín, Tallin y París, con reuniones con diferentes actores relevantes como las administraciones públicas o inversores de capital de riesgo entre otros, así como visitas a incubadoras, aceleradoras y centros de innovación de cada ciudad.

**Programa de sesiones virtuales:** Webinars de una hora de duración que permitirán a las startups participar en directo en diferentes eventos con invitados expertos en diferentes ámbitos de interés. En estos seminarios se tratarán cuestiones como los beneficios sociales que se deben otorgar en el país de destino y cómo armonizar los informes en diferentes estados o qué tipos de acuerdos de trabajo deben firmarse con un trabajador no residente entre otras.

Todos los servicios ofrecidos por Access2Europe son totalmente gratuitos para las startups participantes que a su vez contribuirán a enriquecer el ecosistema local y fortalecer al conjunto de las startups europeas. En total, se internacionalizarán entre 20 y 80 startups en el año de duración del proyecto.

Para formar parte del proyecto, las startups deben cumplir 3 requisitos: contar con un prototipo o producto listo, al menos en su fase MVP (minimum viable product), el proyecto debe tener posibilidades de un despliegue global, dirigiéndose a un mercado grande en crecimiento, o a un nicho de alto valor, con clientes o socios ya definidos o existentes y el proyecto debe tener un modelo de ingresos escalable y claro y la empresa estar lista para el próximo paso ofrecido por una inyección de dinero

como serie A.

Los socios de Access2Europe están entre los jugadores más importantes de sus respectivos países: CUBE en Alemania cuenta con partners como Bayer AG, Volkswagen AG y Dell / EMC y acerca corporaciones con startups; la Cámara de Industria franco-alemana con sede en París ayuda a las empresas francesas a establecer relaciones comerciales con grandes empresas ??alemanas como Siemens, Telekom y Lufthansa; Península en Barcelona, es una consultora de innovación abierta para corporaciones e instituciones que ofrece servicios de innovación corporativa a través de programas con startups facilitando la ejecución de proyectos piloto.

Algunos ejemplos de este modelo son Síty con Agbar o GameBCN promovido por Generalitat de Catalunya y el Ayuntamiento de Barcelona; cuenta entre sus clientes a Seat y Forcadell y gestiona el Canòdrom Parque de Investigación Creativa. Finalmente Tallinn Science Park Tehnopol Foundation (Tehnopol) es el mayor parque científico y de negocios del Báltico situado en Estonia, da soporte a más de 200 compañías tecnológicas y cuenta con partners como Glaxo Smith Kline, Climate-KIC y Samsung.

"Los socios han aprovechado su experiencia para desarrollar el concepto de este proyecto: han detectado que, a través de relaciones seleccionadas con las partes interesadas adecuadas en cada país de la UE, las startups pueden evitar algunos de los obstáculos de la expansión del mercado, acceder a clientes globales en una etapa más cercana y desarrollar productos y modelos comerciales líderes a nivel mundial", destaca Alberto Ordieres.

#### **Datos de contacto:**

Comboca

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Telecomunicaciones](#) [Emprendedores](#) [Eventos](#) [E-Commerce](#) [Software](#) [Recursos humanos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>