

# MODELO CANVAS FENIX



## Socios Clave

¿Quién te puede ayudar?

- MS,PTY,CSS
- Socios locales (abogados, contadores) y agencias gubernamentales para facilitar la entrada y el cumplimiento en mercados emergentes.
- Inversionistas clave y fondos de inversión que financian los proyectos.
- Consultoras y proveedores (inmobiliarios, financieros, migratorios) para servicios complementarios.
- Red de actores clave (líderes de la industria, organismos internacionales) para acceso a oportunidades de inversión.
- Socios tecnológicos para herramientas y plataformas de gestión.



## Actividades Clave

¿Qué harás para cumplir la propuesta de valor?

- Coordinación y seguimiento de proyectos desde el inicio hasta la ejecución.
- Consultoría legal para joint ventures, alianzas estratégicas y contratos.
- Asesoría administrativa y fiscal conforme a las normativas locales e internacionales.
- Blindaje legal del proceso de consultoría con el cliente
- Captación de Inversionistas
- Facilitación de contactos clave en sectores de interés.
- Gestión de Alianzas Locales



## Recursos Clave

- Expertos para gestionar las diferentes etapas del proyecto.
- Departamento legal para fortalecer joint ventures, alianzas estratégicas y contratos.
- Personal de enlace con potenciales clientes.
- Red de contactos clave en puestos de toma de decisiones.
- Relaciones clave con actores de influencia y toma de decisiones



## Propuesta de Valor

¿Qué haces diferente de la competencia?

**Ofrecemos un acompañamiento integral y responsable para inversionistas internacionales en mercados emergentes, reduciendo riesgos mediante un enfoque ético y sostenible.** Priorizamos la rentabilidad a largo plazo en sectores clave como construcción, recursos naturales, educación, salud y alimentos, asegurando que cada proyecto respete principios sociales y ambientales. Nuestra credibilidad y experiencia respaldan un modelo de inversión que promueve el desarrollo responsable y sostenible, contribuyendo al crecimiento de las comunidades locales y a la protección del medio ambiente. Además, **facilitamos la adquisición de suministros, servicios inmobiliarios, financieros y migratorios, todo con una visión ética y sostenible a largo plazo.**



## Relación con Clientes

¿Cómo interactúas con

- Personalizadas y a largo plazo: La relación con los clientes es 1 a 1.
- Seguimiento continuo: Mantenemos una relación constante, desde la entrada al mercado hasta la ejecución de cada proyecto.
- **Soporte técnico (por definir):**
- **Fidelización (por definir): definir estrategias específicas para fidelizar a los clientes a largo plazo, como informes periódicos o programas de beneficios.**



## Canales

- Página web: Plataforma principal para información y contacto.
- Reuniones 1 a 1: Consultoría personalizada, tanto virtual como presencial.
- Socios y alianzas locales: Colaboraciones en mercados emergentes para facilitar la entrada y el acceso.
- Consultoría híbrida: Servicios entregados presencialmente, con apoyo en línea para ciertas etapas.



## Segmento de Clientes

¿A quién ayudarás?

- Inversionistas internacionales: Empresarios privados que buscan oportunidades de inversión en mercados emergentes con alto potencial de crecimiento.

### Sectores clave:

- Construcción: Proyectos de infraestructuras y desarrollos inmobiliarios.
- Explotación de recursos naturales: Inversiones en proyectos energéticos y de minería responsable.
- Educación: Oportunidades en la expansión y mejora del acceso a la educación.
- Salud: Proyectos enfocados en la mejora de la infraestructura sanitaria.
- Alimentos: Inversiones en producción y distribución alimentaria.



## Estructura de Costos

¿Cuánto te costará?

### Costos Fijos (solo cuando haya clientes):

Oficina, maquinaria, infraestructura: Asignados a los proyectos solo cuando haya clientes activos.

**Costos Variables:**Pago a aliados (abogados, contadores locales):20k fijo por proyecto.

**Comisiones a aliados y socios:**Comisiones ad hoc, basadas en el tipo de cliente o proyecto (tamaño, complejidad, rentabilidad, etc.).

**Gastos de viajes y reuniones con clientes:** Costos relacionados con viajes y reuniones para la captación de clientes o ejecución de proyectos.



## Fuente de Ingresos

¿Cuántos ingresos tendrás?

### • Ticket de Entrada:

Registros contables (fiscales y financieros), Registros administrativos y legales, Lobby inicial y pliegos Otros servicios

### • Porcentaje de la Utilidad Neta por Proyecto:

### • Comisiones por Servicios Adicionales: