

ANEXO No. 9

Anexo Metodológico Aceleración Internacional y Emprendimiento Femenino

I. APARTADO METODOLÓGICO ACELERACIÓN INTERNACIONAL

El **OPERADOR** deberá implementar metodologías de aceleración internacional, proporcionando al emprendedor herramientas, conocimientos, conexiones estratégicas, acompañamiento especializado e inmersión en el país destino priorizado para crecer y detectar oportunidades que les permitan potencializar su modelo de negocio a nivel internacional.

El **OPERADOR** deberá ejecutar las siguientes actividades:

a. Identificación de brechas y definición de KPI's por emprendimiento

Esta actividad busca la definición de brechas con el fin de identificar los aspectos más críticos de cada emprendimiento que deben cerrarse para poder lograr sostenibilidad y crecimiento en el corto, mediano y largo plazo. El establecer las brechas permitirá priorizar en las áreas de trabajo a profundizar con cada emprendimiento.

Luego de determinar las brechas, se debe definir una batería de KPI's basados en capacidad productora, tiempos de entrega, conversión de ventas y contactos, mapeo de riesgos, requerimientos y cumplimientos legales, entre otros, que permitirán realizar el acompañamiento al emprendedor

La identificación de brechas deberá tener como mínimo los siguientes componentes:

- Innovación en el modelo de negocio.
- Estado | Desarrollo de producto.
- Incorporación de tecnologías.
- Optimización, reinención o mejora de la operación de cara al escalamiento internacional.
- Posicionamiento y marketing (estándar internacional)
- Estructura financiera.
- Capacidades y competencias del equipo emprendedor para la internacionalización del emprendimiento.
- Necesidades de conexión internacionales.

b. Acercamiento con aceleradoras internacionales

De acuerdo con el resultado de la identificación de las brechas, se confirmará o se redefinirá el país con el cual se iniciará el proceso de alistamiento y aceleración internacional (procesos que se llevarán a cabo con aceleradora del país destino y la entidad nacional).

La entidad que ofrezca el servicio deberá realizar sesiones de acercamiento con representantes de aceleradoras internacionales que indicó como aliadas o las que se requieran para lograr el proceso



de aceleración internacional. En estos espacios se validarán los resultados obtenidos en el diagnóstico y se analizarán los elementos estratégicos para cada emprendimiento de cara al país destino de interés.

c. **Alistamiento para la aceleración internacional en el ecosistema internacional priorizado**

Se realizarán actividades de cierre de brechas con la aceleradora internacional (previamente a la inmersión). Además, la entidad nacional también acompañara metodológicamente el cierre de brechas.

La entidad nacional e internacional deberán desarrollar el alistamiento a la medida para el cierre de brechas a través de:

- **Sesiones individuales (consultoría y mentoría):** Con énfasis en Modelo de negocio abordando temáticas como: expansión a nivel global, estructura legal y derecho migratorio, constitución en el ecosistema internacional priorizado, derecho laboral, derecho tributario, conformación de equipos globales y pitch.
- **Informe de inteligencia de mercados (consultoría):** Como parte del proceso de alistamiento, el **OPERADOR** deberá entregar a cada emprendimiento un informe de inteligencia de mercados aplicado al ecosistema de emprendimiento priorizado (proveedores, aliados, nichos de mercado).

d. **Matchmaking y definición de agenda de la semana ejecutiva**

El OPERADOR, según las necesidades y oportunidades identificadas en las etapas previas, deberá mapear por lo menos diez (10) potenciales aliados estratégicos para concretar encuentros y citas previos a la inmersión en favor del emprendimiento. De este ejercicio, surgirá una agenda a la medida para el emprendimiento. Este literal junto al e están incluidos dentro del alcance de la Categoría de Capital Productivo.

e. **Inmersión internacional en el país destino:**

La inmersión presencial en el país destino será priorizada por INNPULSA COLOMBIA y EL OPERADOR. La agenda de la inmersión tendrá una duración de al menos (5) días. La inmersión internacional en el país destino deberá contemplar los siguientes beneficios para los emprendedores seleccionados dentro de la agenda:

- Citas uno a uno de acuerdo con la necesidad de conexión de cada emprendimiento.
- Espacios | eventos de networking para conectar con el ecosistema
- Visitas a corporativos | empresas de éxito global que sean referentes del ecosistema
- Encuentros de aprendizaje y feedback por parte de inversionistas | mentores experimentados.
- Sesión de pitch frente a inversionistas reales



II. Anexo Metodológico Emprendimiento Femenino

- Etapa 1: Valoración integral de emprendimientos beneficiarios.
- Etapa 2: Fortalecimiento de capacidades gerenciales y habilidades empresariales:
 - Acompañamiento 1 – Fortalecimiento de capacidades gerenciales:
 - Acompañamiento 2 – Desarrollo de habilidades empresariales
 - Acompañamiento 3 - Fortalecimiento de conocimientos financieros:

Etapa 1: Valoración integral de emprendimientos beneficiarios

Esta etapa será ejecutada por INNPULSA COLOMBIA de manera directa o a través de terceros. En el Reto ACTÍVATE, se realizará un diagnóstico integral, el cual debe permitir al menos:

- La identificación del estado de ingreso al programa de la empresa. Evidenciando su estado actual, para determinar su punto de partida respecto al crecimiento y el impacto generado en cada una de las etapas del acompañamiento
- Aportar claridad sobre el enfoque y plan a abordar con KPIs (Hoja de ruta de crecimiento). Conforme a los resultados de la Hoja de ruta definida para los emprendimientos a los equipos de trabajo de las empresas seleccionadas, se deberán indicar los temas a tratar en los entrenamientos especializados que permita fortalecer los conocimientos y habilidades requeridas para el fortalecimiento de las empresas, teniendo en cuenta los lineamientos de este anexo.
- Esta valoración integral abordará dimensiones como perfil directivo de la mujer, estado de madurez del equipo, estado del modelo de negocio integral, proyección de internacionalización, análisis de inversión o fuentes de financiación, entre otras.

Etapa 2: Fortalecimiento de capacidades gerenciales y habilidades empresariales.

Esta etapa será ejecutada a través de los consorcios seleccionados, en el marco del RETO CRECE y deberá fomentar en el equipo emprendedor la consciencia de la equidad de género basado en hábitos empresariales que permitan reducir las barreras de género para el desarrollo empresarial y por consiguiente definir acciones concretas que orienten al crecimiento de la empresa. Para lograr lo anterior se busca el empoderamiento de la mujer para ejercer un rol gerencial estratégico y un liderazgo inteligente que apalanque el crecimiento de su emprendimiento. Todo lo anterior, a través de las categorías Consultoría y Mentorías.

En esta etapa, el Operador contratado deberá incluir en su acompañamiento (Consultoría, Mentorías y Capital Productivo) las siguientes temáticas específicas:

- Fortalecimiento de capacidades gerenciales:

Este acompañamiento consiste en realizar el fortalecimiento del: Perfil Directivo de las emprendedoras participantes, desarrollando la capacidad de decisión estratégica y dirección de equipos de trabajo de alto desempeño en emprendimientos de alto impacto orientados al



crecimiento empresa y la generación de conexiones de valor que posibiliten el acercamiento a nuevas oportunidades de escalabilidad.

Aquí desarrollarán temáticas claves como: equipos ágiles, globales y dinámicos, cultura y habilidades de equipo, toma de decisiones, además de mapeo de stakeholders y creación de comunidad.

- Acompañamiento 2 – Desarrollo de habilidades empresariales:

En este acompañamiento se generan capacidades para identificar, promover y fortalecer la propuesta de valor del modelo de negocio de los emprendimientos participantes, desde el aprovechamiento de su potencial de innovación, cierre de brechas y ventajas competitivas.

Adicionalmente, en este acompañamiento la emprendedora será acelerada a través de la apropiación de conocimientos y herramientas enfocadas en: planeación comercial efectiva, identificación y caracterización de públicos - segmentación de mercado, prospección de clientes, presentaciones efectivas para incentivar ventas, técnicas de venta consultiva, capacidad de negociación, técnicas y canales para fidelización de clientes y proyecciones de ventas, entre otras temáticas que sean pertinentes.

- Acompañamiento 3 - Fortalecimiento de conocimientos financieros:

En este acompañamiento la emprendedora incrementará su capacidad de análisis financiero gerencial, mejorar habilidades relacionadas a la planeación financiera a corto y a largo plazo, adquiriendo la capacidad para tomar decisiones relacionadas con las finanzas empresariales y gestionar los riesgos financieros empresariales

