



**INNPULSA COLOMBIA**

**SOLICITUD DE INFORMACIÓN (RFI) PARA UN OPERADOR METODOLÓGICO QUE DISEÑE Y EJECUTE A NIVEL TÉCNICO, ADMINISTRATIVO, FINANCIERO Y LOGÍSTICO UN PROGRAMA PARA CONECTAR EMPRENDIMIENTOS INNOVADORES Y DE ALTO IMPACTO COLOMBIANOS CON EL ENTORNO DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN DE BRASIL EN EL MARCO DE UN PROCESO DE ACELERACIÓN INTERNACIONAL**

**RFI**

**Bogotá D.C.**

**Marzo de 2022**

## TABLA DE CONTENIDO:

1. ANTECEDENTES:
2. OBJETO DEL REQUEST FOR INFORMATION (RFI)
3. DESCRIPCIÓN DEL ALCANCE
4. INFORMACIÓN PARA ENVIAR.
5. DURACIÓN
6. FECHA DE ENTREGA DE LA INFORMACIÓN.
7. CONSIDERACIONES FINALES.
8. CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN.

## 1. ANTECEDENTES:

INNPULSA COLOMBIA es un fideicomiso de régimen administrativo de carácter privado, creado por la unión del Fondo de Modernización e Innovación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ley 590 de 2000) y de la Unidad de Desarrollo Empresarial (Ley 1450 de 2011) en la Ley 1753 de 2015 - Artículo 13 del Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018, fideicomiso que promueve el emprendimiento, la innovación y el fortalecimiento empresarial como instrumentos para el desarrollo económico y social, la competitividad y la generación de un alto impacto en términos de crecimiento, prosperidad y empleo de calidad.

De conformidad con lo ordenado en el artículo 13 de la Ley 1753 de 2015, el 15 de julio de 2015 se celebró entre el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y el Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. – Bancóldex, el Convenio Interadministrativo 375, estableciendo las directrices para el cumplimiento de dicha administración por parte de BANCÓLDEX.

El artículo 126 de la Ley 1815 del 7 de diciembre del año 2016 por medio de la cual “se decreta el Presupuesto de Rentas y Recursos de Capital y Ley de Apropriaciones para la vigencia fiscal del 1o de enero al 31 de diciembre de 2017”, estableció que “Los patrimonios autónomos cuya administración haya sido asignada por ley al Banco de Comercio de Colombia S.A. – Bancóldex, podrán administrarse directamente por este o a través de sus filiales”.

En razón a la autorización legal impartida y por definición de política por parte del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Bancóldex, Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A., sociedad de servicios financieros de economía mixta indirecta del orden nacional, filial de Bancóldex, y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, suscribieron el 24 de marzo de 2017 el contrato de cesión del Convenio 375 de 2015, con efectos a partir del 1º de abril de 2017.

Una vez celebrado el contrato de cesión de posición contractual, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. Fiducóldex S.A. celebraron el contrato de fiducia mercantil de administración número 006-2017 cuyo objeto es la administración del patrimonio autónomo INNPULSA COLOMBIA, por parte de Fiducóldex, quien actúa como vocera de este.

Para cumplir con la misión determinada por la Ley, INNPULSA COLOMBIA materializa y opera diferentes programas, alianzas y convocatorias de recursos financieros y no financieros (no reembolsables), los cuales han sido diseñados y dirigidos a diferentes tipos de empresas, sectores e instituciones regionales y nacionales.

En consecuencia, la gestión de **INNPULSA COLOMBIA** se enfoca en:

- Transformar la mentalidad y cultura de los colombianos: fomentar el ambiente propicio para que los colombianos asuman el reto de emprender, innovar y mejorar la productividad de sus empresas, trabajando en la eliminación de barreras mentales que frenan su desarrollo creativo y activando pensamientos constructivos que potencien sus capacidades.
- Crear comunidad: promover el acercamiento de los empresarios colombianos para que trabajen en equipo y se sientan parte de un propósito común capaz de generar crecimiento económico y prosperidad para el país. Facilitar la articulación de sus capacidades creativas, técnicas y financieras con los demás actores del ecosistema.
- Favorecer el emprendimiento y la innovación empresarial: diseñar y ejecutar instrumentos, programas, servicios especializados y estrategias de financiación para acompañar a las empresas en todo su proceso de creación y crecimiento, desde la superación de obstáculos que lo impiden, hasta la gestión de recursos y apoyo técnico para que no dejen de avanzar y conquistar nuevos mercados como empresas de alto impacto.
- Trabajar por el crecimiento rentable y sostenido de las empresas: promover que todas las empresas del país incrementen su productividad, que logren su máximo potencial para acceder y prosperar en nuevos mercados, incentivando la sofisticación y diversificación de sus productos y servicios, la adopción de nuevas tecnologías y la inclusión productiva.

## 2. OBJETO DEL REQUEST FOR INFORMATION (RFI)

Con el presente RFI, iNNpulsas Colombia busca conocer ofertas técnicas y económicas de posibles aliados metodológicos que estén interesados en apoyar el diseño e implementación de una metodología que permita potenciar la aceleración internacional de emprendimientos innovadores colombianos en el ecosistema de Brasil, para conectarlos estratégicamente con el entorno de emprendimiento e innovación de dicho país, a través de dos líneas: a) la primera, una preparación (alistamiento) de los emprendimientos para incursionar en el ecosistema de Brasil, y, b) la segunda, consiste en realizar una inmersión presencial denominada “Semana Ejecutiva” donde los emprendedores puedan poner en práctica lo aprendido durante el alistamiento y logren conectarse a nivel internacional con potenciales aliados estratégicos tales como: potenciales inversionistas, mentores, aceleradoras, proveedores de servicios, socios, entre otros, con el propósito de impulsar su crecimiento a través de la aceleración con alcance internacional.

## 3. DESCRIPCIÓN DEL ALCANCE:

Para el desarrollo del RFI se contempla la realización de las siguientes actividades:

- **Apoyo en la selección de emprendimientos:** Esta fase consiste en apoyar a iNNpulsas Colombia en la selección de hasta 10 emprendimientos colombianos de alto impacto que tengan el perfil idóneo para conectar con el ecosistema de Brasil.
- **Alistamiento pre – semana ejecutiva:** Este componente deberá realizarse con hasta 10 emprendimientos colombianos de alto impacto y contemplará como mínimo las actividades que se describen a continuación:

**Actividad No. 1 - Diagnóstico:** Antes de iniciar el proceso de alistamiento, el aliado operador metodológico deberá aplicar un diagnóstico a los emprendimientos que 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)
- Financiamiento con énfasis en fund raising.
- Capacidades y competencias del equipo emprendedor para la internacionalización del emprendimiento.
- Necesidades de conexión internacionales.

**Actividad No. 2- Alistamiento previo a semana ejecutiva:** El alistamiento se realizará teniendo en cuenta las siguientes sesiones y actividades:

- Kick off:** Introducción al ecosistema de Brasil. Identificación de barreras culturales, mapeo de oportunidades relacionadas a la expansión del modelo de negocio, benchmark de programas y oportunidades de aceleración en Brasil, potenciales alianzas a la medida en el ecosistema y mapeo previo de aliados / stakeholders por emprendimiento.
- Contenido asincrónico en plataforma tecnológica:** Material de apoyo disponible de manera permanente para la preparación de los emprendedores, en relación con el contenido del alistamiento pre semana ejecutiva. En la plataforma deberá subirse el contenido de preparación para los emprendedores previo a la inmersión. En la plataforma podrá integrarse, además, contenido inspirador de casos de éxito de emprendimientos latinoamericanos que hayan logrado acelerarse en Brasil, tips, recomendaciones, herramientas descargables para el desarrollo de presentaciones efectivas con el estándar que requiere la semana ejecutiva, entre otros contenidos y temáticas que se propongan por el aliado metodológico y sean debidamente aprobadas por iNNpulsas Colombia.

- c) **Matchmaking y encuentros previos con aliados de interés (a la medida):** Durante el alistamiento pre semana ejecutiva, el aliado metodológico junto al emprendedor, deberá mapear potenciales aliados estratégicos para concretar encuentros y citas previos a la inmersión. Lo anterior, para mapear oportunidades de colaboración y avanzar en las conversaciones, aumentando la efectividad del encuentro presencial. En esta actividad se establece la agenda a ejecutarse durante la semana ejecutiva.
- d) **Sesión de pitch:** Se realizará un entrenamiento para el desarrollo y mejora del pitch de cada emprendimiento, haciendo énfasis en el levantamiento de capital. El contenido de esta sesión podrá complementarse de manera sincrónica y asincrónica, haciendo uso de la plataforma de contenido del alistamiento pre – semana ejecutiva, contando con la participación de expertos en el tema.
- e) **Mapeo de conexiones a la medida:** Cada uno de los emprendimientos que participará de la semana ejecutiva, deberá contar con una agenda de reuniones | encuentros a la medida en el ecosistema de Brasil, los cuales, realizará durante los días en que se encuentre en el país. Esta agenda será el resultado del proceso de *matchmaking*. Estas agendas deberán ser aprobadas por iNNpulsas Colombia.
- f) **Bolsa de horas con el equipo consultor | aliado metodológico y acompañamiento permanente durante la semana ejecutiva:** Cada emprendimiento contará con hasta 5 horas para validar y complementar su proceso de aprendizaje previo a la inmersión. El emprendedor metodológico, podrá elegir en qué temática específica utilizará las horas disponibles. Adicionalmente, los emprendedores que realicen la inmersión contarán con el acompañamiento permanente del aliado metodológico, garantizando la pertinencia y efectividad de las actividades que se realicen durante la visita a Brasil.

**Actividad 3: Semana Ejecutiva:** La semana ejecutiva presencial, se realizará con hasta diez (10) emprendimientos colombianos de alto impacto. La agenda de la inmersión tendrá una duración de hasta siete (7) días, se realizará en el ecosistema de Brasil y deberá contar como mínimo con los siguientes componentes:

- a) Citas uno a uno de acuerdo con la necesidad de conexión de cada emprendimiento.
- b) Espacios | eventos de networking para conectar con el ecosistema de Brasil.
- c) Visitas a corporativos | empresas de éxito global que sean referentes del ecosistema de Brasil.
- d) Encuentros de aprendizaje y feedback por parte de inversionistas | mentores experimentados.
- e) Sesión de pitch frente a inversionistas reales.
- f) plataforma de comunicación para desarrollo de la inmersión (aliados | compañeros | equipo operador | iNNpulsas)
- g) Alineación y acompañamiento constante a los emprendedores por parte del operador.

**Nota:** Todas las actividades de ejecución del programa nombradas anteriormente estarían a cargo del aliado metodológico.

### Población Objetivo:

Emprendimientos colombianos de alto impacto, con alto nivel de innovación y escalabilidad. Los requisitos mínimos para participar son:

- **Perfil del equipo emprendedor:** Equipo diverso y complementario en competencias, formación, habilidades y roles dentro del emprendimiento. El equipo deberá estar conformado por al menos dos (2) personas y estas deberán contar con un respaldo corporativo que les permita concentrarse al máximo en el programa sin afectar la operación del emprendimiento.
- **Tiempo de operación:** Hasta diez (10) años de operación comercial.
- **Valor mínimo de ventas:** Mínimo USD 130.000 al cierre del último año de operación.
- **Nivel de innovación:** El producto | servicio deberá contar con un diferencial claro, así como con ventajas competitivas y barreras de entrada, garantizando la pertinencia del mismo para incursionar en procesos de aceleración internacional en el ecosistema de Brasil.
- **Potencial de crecimiento:** El modelo de negocio deberá evidenciar un potencial de crecimiento rápido y rentable.
- **Potencial de escalabilidad:** El modelo de negocio del emprendimiento deberá estar configurado con la capacidad de expandir su alcance a nuevos mercados globales. Esto es, un modelo de negocio fácilmente replicable, que resuelva una necesidad de mercado a nivel internacional, preferiblemente incorporando soluciones tecnológicas de vanguardia en su solución.

- **Participación en procesos previos de aceleración de iNNpuls Colombia:** Preferiblemente serán tenidos en cuenta los emprendimientos que ya hayan participado de procesos previos de aceleración en el marco de la oferta de iNNpuls Colombia, aumentando las posibilidades de que el emprendimiento cumpla con el perfil deseado y logre extraer el máximo valor de la experiencia internacional en Brasil.

Entre otros que podrán ser establecidos por iNNpuls Colombia.

#### 4. INFORMACIÓN PARA ENVIAR:

La información contenida en este RFI es tentativa, aun no se ha definido y resulta ser un primer acercamiento, de manera que iNNpuls Colombia podrá ajustar el modelo según recomendaciones técnicas que puedan surgir de esta solicitud. En virtud de lo anterior consideramos importante que el potencial aliado metodológico tenga en cuenta lo siguiente:

- Conforme a su conocimiento, experiencia y teniendo en cuenta el objetivo del programa a diseñar, requerimos información que permita definir el perfil de los emprendimientos a beneficiar, por ejemplo: años de operación, sectores y actividades económicas, tecnologías, nivel de ventas, tipo y estado del emprendimiento; equipo de trabajo, potencial de internacionalización, entre otras características que considere relevantes para el éxito del programa en Brasil.
- Mencionar las fases y actividades principales que se deben contemplar para el acompañamiento de los emprendimientos, teniendo en cuenta el propósito principal del programa.
- Mencionar la duración total y por fases que considera óptima para el desarrollo del programa y obtención de los resultados esperados.
- Cuál considera que debería ser el elemento ganador | hitos | resultados esperados que permitirían fortalecer a los emprendimientos beneficiarios del programa.
- Indique los sub-ecosistemas en Brasil (regiones, ciudades, focos de innovación al interior de Brasil) que considere de mayor valor para la ejecución de la agenda de la “Semana Ejecutiva” y por qué.
- De acuerdo con las actividades estimadas en este documento y las que el potencial aliado metodológico considere de manera puntual, mencione el número óptimo de emprendimientos a beneficiar.
- Mencione el monto mínimo y máximo de que usted considera deberían destinarse para la experiencia completa por cada emprendimiento en el programa.
- Teniendo en cuenta las actividades a cargo del aliado metodológico y otras que considere relevantes para el desarrollo del programa, indique una oferta económica en pesos colombianos que incluya todos los gastos e impuestos para desarrollar el programa para hasta 10 emprendimientos colombianos.

#### 5. DURACIÓN:

Se espera que el programa tenga una duración de hasta siete (7) meses incluyendo el proceso de selección, contratación del operador metodológico, ejecución del programa, así como el seguimiento y cierre técnico, legal y financiero correspondiente.

#### 6. FECHA DE ENTREGA DE LA INFORMACIÓN:

La fecha para la entrega de la información solicitada en el RFI es el día **31 de marzo de 2022**, vía correo electrónico

La información podrá ser enviada por correo electrónico a [aura.medina@innpulsacolombia.com](mailto:aura.medina@innpulsacolombia.com).

Toda intención para participar en este RFI debe dirigirse a la dirección de correo mencionada anteriormente con el asunto: **Respuesta RFI (OPERADOR)**.

## 7. CONSIDERACIONES FINALES:

La presente solicitud de información (RFI) se realiza únicamente para propósitos de planificación y no constituye una Solicitud de Propuestas ni una invitación pública.

Es pertinente precisar que el presente RFI no constituye un compromiso de **INNPULSA COLOMBIA**, no genera entre las partes ningún vínculo contractual o extracontractual, no constituye oferta comercial alguna, razón por la cual **INNPULSA COLOMBIA** no será responsable por los costos de información o administrativos en los que las diferentes empresas incurran por responder este RFI. Todos los costos asociados a responder este RFI serán asumidos por la parte interesada.

Las empresas que respondan a este RFI no asegurarán retroalimentación respecto a su presentación. No responder este RFI no limita la participación de ningún proponente en cualquier futuro, en caso de que **INNPULSA COLOMBIA** decida publicar una solicitud de propuestas. La información suministrada en este RFI está sujeta a cambios y no es vinculante para **INNPULSA COLOMBIA**.

## 8. CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN:

Toda la información que entrega y solicita **INNPULSA COLOMBIA** y la que suministran los proveedores se considera confidencial y no podrá ponerse a disposición de terceros para su uso. Los proveedores deberán mantener la confidencialidad sobre toda la información que suministra **INNPULSA COLOMBIA** en el presente RFI, no la utilizarán para la presentación de sus servicios en otras organizaciones ni la utilizarán para cualquier otro fin distinto al que acá se pretende. El potencial consultor de los servicios e **INNPULSA COLOMBIA** se comprometen a mantener en secreto esta información confidencial y deberán adoptar todas las medidas razonablemente necesarias para garantizar que ella no sea revelada o divulgada por sus empleados o agentes en cumplimiento del compromiso acá establecido.