

Village Capital, con el apoyo de PayPal, BlackRock y Citibanamex tiene el honor de presentar las 11 empresas que están proporcionando soluciones a los retos de inclusión financiera que Latinoamérica enfrenta. Las empresas seleccionadas participan en un programa que prepara a los emprendedores para levantar capital. Se enfoca en una curricula galardonada, mentoría de líderes en la industria y exposición a inversionistas experimentados. Al finalizar el programa, los emprendedores decidencuáles son las dos empresas que recibirán una oferta de inversión de \$75,000 dólares cada una por parte de VilCap Investments. El segundo taller se llevará a cabo en Centraal Coworking, Zamora 187, Colonia Condesa, Delegación Cuauhtémoc, Ciudad de México.

DÍA

8.00-9.00	Registro de Narrativas de Finanzas / Desayuno Las compañías se reunirán uno a uno con un Analista de Inversión durante 20 minutos, para revisar el unit economics e impulsores que presentarán durante la sesión de Narrativa de Finanzas.	1.15-3.00	Módulo flexible · Experiencia de usuario por Raidho · Capital-Deuda: ¿cómo funciona, con quién hablar de ello y cómo colocarse?
9.00-9.15	Introducción al Taller 2 Panorama General En este módulo, el facilitador da la bienvenida a las compañías y provee un panorama general de los objetivos para el Taller 2.	3.00-3.05	Receso
9.15-10.40	Práctica de Pitch y Actualizaciones de Descubrimiento de Clientes Las compañías presentan su Pitch de Negocios de tres minutos y actualizan al grupo del progreso de su compañía y de aprendizajes clave sobre el Descubrimiento de Clientes.	3.05-4.20	Planeando el levantamiento de capital Las compañías trabajarán en predecir y comprender los efectos a largo plazo de lo que han levantado y de lo que planean levantar.
10.40- 10.45	Receso	4.20-4.35	Receso
10.45-11.45	Planeación de Hitos de VIRAL En este módulo, las compañías revisan sus planes de Hitos de VIRAL del Taller 1	4.35-6.30	Reuniones de Asesorías con Inversionistas Los mentores se unen a este módulo para dar retroalimentación de los planes de levantamiento de las compañías
11.45-12.00	Receso	6.30-6.45	Reflexión y cierre de Día 1 Para cerrar el día, recapitulamos lo que hicimos, lo que haremos mañana e invitaremos a las compañías a que compartan sus reflexiones.
12-1.15	Almuerzo + Receso / Registro de Narrativas de Finanzas La compañías se reunirán uno a uno con un Analista de Inversión durante 20 minutos, para revisar el unit economics e impulsores que presentarán durante la sesión de Narrativa de Finanzas.	6.45-7.00	Receso/Registro de Narrativas de Finanzas / Arribo de inversionistas Las compañías se reunirán uno a uno con un Analista de Inversión durante 20 minutos, para revisar el unit economics e impulsores que presentarán durante la sesión de Narrativa de Finanzas.
		7.00-9.00	Cena con Inversionistas

Nota: No todas las compañías se reunirán con un Analista de Inversión al mismo tiempo. Habrá sesiones de "Registro de Narrativa de Finanzas" a lo largo del taller, para que al final todos se hayan reunido con un AI.

DÍA 2

8.00-9.00**Registro de Narrativas de Finanzas / Desayuno**

Las compañías se reunirán uno a uno con un Analista de Inversión durante 20 minutos, para revisar el unit economics e impulsores que presentarán durante la sesión de Narrativa de Finanzas.

9.00-9.05**Introducción al Día 2**

En este módulo, el facilitador recopila la retroalimentación del Día 1 y brinda un panorama general del Día 2

9.05-10.30**Due Diligence de pares 1:1s (#1)**

Las compañías se autoevalúan a través de categorías VIRAL, y posteriormente reciben retroalimentación acerca de sus fortalezas y debilidades en estas categorías por parte de sus compañeros. Esto brinda una oportunidad para que las compañías dirijan due diligence en parejas.

10.30-12.45**Midiendo su impacto: Hablemos de métricas**

Las compañías consideran detalladamente las métricas para medir el progreso hacia su visión a largo plazo.

12.45-1.45**Mapeo del modelo de negocios: ¿Cuáles son los móviles y suposiciones principales en su negocio?**

En este módulo, las compañías trazan sus modelos de negocios de una manera visual, e identifican los riesgos clave de estos.

1.45-3.00**Almuerzo / Receso / Registro de Narrativas de Finanzas**

Las compañías se reunirán uno a uno con un Analista de Inversión durante 20 minutos, para revisar el unit economics e impulsores que presentarán durante la sesión de Narrativa de Finanzas.

3.00-5.00**Articulando su modelo de negocios: ¿Cómo se traducen estos móviles en la generación de dinero?**

En este módulo, los mentores se unen para brindar retroalimentación acerca de los modelos de negocios de las compañías y si ya se identificaron los riesgos clave correctos.

5.00-5.15**Receso****5.15-6.45****Construyendo un Equipo para escalar, Parte I**

Este ejercicio introduce a los equipos al proceso de mirar y contratar desde la perspectiva de investabilidad.

6.45-7.00**Cierre Día 2 y Reflexión**

Para cerrar el día, recopilamos lo que hicimos, lo que haremos mañana e invitaremos a las compañías a que compartan sus reflexiones.

7.00-7.30**Transición / Happy Hour****7.30-10.00****Registro de Narrativas de Finanzas/ Actividad extra**

DÍA 3

Workshop 2 Agenda

8.00-9.00

Registro de Narrativas Financieras/ Práctica de demostración de producto / Receso/ Desayuno

Las compañías se reunirán uno a uno con un Analista de Inversión durante 20 minutos, para revisar el unit economics e impulsores que presentarán durante la sesión de Narrativa de Finanzas.

9.00-9.15

Intruducción al Día 3

En este módulo, el facilitador recopila la retroalimentación del Día 2 y brinda un panorama general del Día 3.

9.15-10.30

Due Diligence de Pares 1:1s (#2)

Las compañías se autoevalúan a través de categorías VIRAL, y posteriormente reciben retroalimentación acerca de sus fortalezas y debilidades en estas categorías por parte de sus compañeros. Esto brinda una oportunidad para que las compañías dirijan due diligence en pares.

10.30-10.45

Receso

10.45-1.15

Narrativas de Finanzas

En este módulo, las compañías presentan su unit economics básica y sus cuatro impulsores financieros clave.

1.15-2.45

Almuerzo + Receso

2.45-3.30

Sesiones de Accionistas y práctica de demostración de producto.

En este módulo, las compañías reciben un panorama de las sesiones de Accionistas que se llevarán a cabo en el día, y podrán practicar y recibir retroalimentación de su demostración de producto.

3.30-3.45

Receso

3.45-5.15

Estrategia: Clientes y Aliados

Este módulo ayuda a que las compañías tengan visión acerca de en qué etapa temprana deben trabajar con instituciones y les da la oportunidad de refinar sus agendas para el Foro de Clientes y Aliados.

5.15-5.30

Receso / Transición

5.30-7.00

Foro de Clientes y Aliados

Este módulo es el evento principal del Taller 2. Las compañías conducen foros con clientes potenciales reales y aliados estratégicos, y reciben retroalimentación sobre un reto estratégico que enfrentan, el cual está relacionado con ventas, asociaciones o adquisición de clientes.

7.00-9.30

Recepción

DÍA 4

9.30-10.00 **Desayuno**

10.00-10.15 **Introducción al Día 4**

En este módulo, el facilitador recopila la retroalimentación del grupo del Día 3 y brinda un panorama general del Día 4.

10.15-11.00 **Due Diligence de Pares 1:1s (#3)**

Las compañías se autoevalúan a través de categorías VIRAL, y posteriormente reciben retroalimentación acerca de sus fortalezas y debilidades en estas categorías por parte de sus compañeros. Esto brinda una oportunidad para que las compañías dirijan due diligence en pares.

11.00-12.30 **Fortalezas y Riesgos**

Este módulo prepara a los equipos para calificarse uno a otro en la segunda votación de prueba. Cada compañía identifica las principales fortalezas y riesgos que perciben de invertir en las otras compañías. Cada empresa tiene oportunidad de responder al grupo acerca de los principales riesgos que otros identificaron.

12.30-3.00

Etapas de votación y Almuerzo

El facilitador explica el proceso de votación y verifica que todos los equipos tengan acceso a la plataforma de calificación. Las compañías se califican unas a otras usando el proceso de Village Capital.

3.00-4.45

Revisión de votación

En este módulo, las compañías comentan los resultados de la votación en grupo, con ayuda del facilitador.

4.45-5.30

Metas previas al Taller 3 y Conclusión

Se constata las lecciones aprendidas en el Taller 2 y establece trabajo previo (y expectativas de éste) para el Taller 3.