

El viaje del emprendedor

RED ENDEAVOR

HECHO POR
endeavor

Queridos Emprendedores Endeavor;

En este playbook encontrarán el viaje del emprendedor en Endeavor; el constante movimiento que recorre en su camino y el detalle del acompañamiento de Endeavor en su crecimiento tanto empresarial como personal.

La razón de ser de Endeavor es inspirar, conectar y apoyar a emprendedores que tengan un perfil visionario, que lideren empresas escalables e innovadoras para que puedan generar un triple impacto: medioambiental, social y económico.

Junto con los emprendedores, los mentores también cumplen un rol fundamental ya que han visto el alto potencial que tiene el emprendimiento al momento de hacer transformaciones significativas en la economía y el bienestar social del país. Su apoyo incondicional para materializar ese impacto es fundamental para el desarrollo de Endeavor y les estamos eternamente agradecidos.

En Endeavor creemos en el poder transformador de los emprendedores. Queremos multiplicar ese poder acelerando su proceso de crecimiento y ofreciéndoles una plataforma de Give Forward de la que todos somos parte y contribuimos día a día.

¿Nuestro lema?

**DREAM BIGGER, SCALE
FASTER + GIVE FORWARD**

Valores Endeavor Global



ENTREPRENEUR FIRST

Somos una organización de, por y para emprendedores.



GIVE FORWARD

Multiplicamos nuestro impacto empoderando a las próximas generaciones de emprendedores.



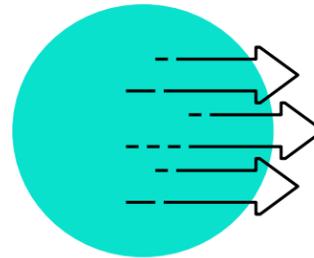
GO BIG

Vemos la locura como un cumplido, el riesgo como una oportunidad y nuestro impacto como algo ilimitado.



ONE ENDEAVOR

Somos sin fronteras - unidos por nuestra creencia en el poder del emprendimiento, innovación y la tecnología.



ALWAYS AGILE

Somos dinámicos, flexibles y nos adaptamos para cambiar las dinámicas de mercado y tener puntos de vista y datos frescos.



NETWORK OF TRUST

Somos una comunidad construida en el respeto mutuo y empatía, cuidando siempre los intereses de los fundadores.



ÍNDICE

01	CARTA DE BIENVENIDA	02
02	CRITERIO DE SELECCIÓN Perfiles de selección emprendedores	05 07
03	PROCESO DE SELECCIÓN Etapas	08 09
04	PROPUESTA DE VALOR Y CRECIMIENTO Categorías y Clasificación de Emprendedores Servicios Comunicación y Cambio de Categoría Activación y Nominación de Emprendedores	11 11 16 22 23
05	GIVE FORWARD	24
06	CIERRE	27
07	ANEXO	28



02

CRITERIOS DE SELECCIÓN

Buscamos emprendedores capaces de transformar industrias y generar empleo con un emprendimiento innovador en marcha, que esté creciendo y sea escalable.

LIDERAZGO Y VISIÓN

Potencial de modelo de rol, un emprendedor que inspira a otros a soñar grande, involucramiento con pasión en el día a día de la empresa. Emprendedores responsables, de integridad incuestionable y conducta ética y valórica intachable.

MODELO DE NEGOCIO

Debe contar con potencial de escalabilidad, innovación e impacto en su industria, potencial de crear empleo y buenos resultados y modelo validado ("track record").

TIMING

Punto de inflexión en su trayectoria de crecimiento. Fit con Endeavor: que esté abierto a escuchar, aprender y crecer con feedback y motivado a dar de Vuelta.



En Endeavor a nivel global estamos comprometidos con el "Raise the Bar", un momento donde aumentamos la exigencia del proceso de selección de nuevos emprendedores y servicios entregados, para que éstos sean los futuros referentes en sus ecosistemas.

Las variables que se correlacionan con que los emprendedores sean potenciales referentes son las siguientes, las cuales sirven de indicador, pero no es necesario que los candidatos cumplan con todas las variables:

Se puntualizan dos excepciones:

- Emprendimientos en etapa temprana pero con emprendedores seriales con una trayectoria destacada.
- Emprendimientos sin ventas en verticales Biotech, Pharma y Healthtech, que requieren una fuerte inversión en I+D y cumplir con procesos regulatorios largos antes de salir a vender (por ejemplo, la FDA).

FACTURACIÓN: LA MEDIANA DE LA FACTURACIÓN DE EMPRENDEDORES SELECCIONADOS

En los últimos años es de:

La proyección en facturación en 2 años

US\$ 7.8M | > US\$ 20M



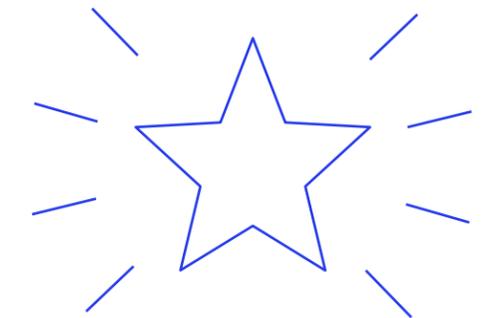
RENTABILIDAD:

EBITDA negativo pero con un fuerte crecimiento o EBITDA positivo (>US\$ 2M) en una industria tradicional, sumado a una fuerte facturación



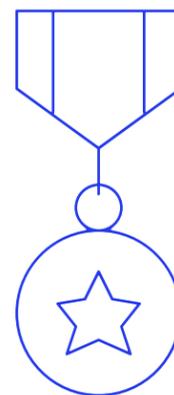
FINANCIAMIENTO:

Ya han tenido levantamiento de capital o apoyado por inversionistas destacados (local o global)



APROBACIONES:

Participación en incubadoras globales (YC, Techstars, 500 Startups)



NOMINACIÓN:

Reconocimiento de Endeavor staff local (MD o miembros del directorio)

CRECIMIENTO:

Histórico

CAGR 3 años > 150%

y proyectado

CAGR 3 años > 100%

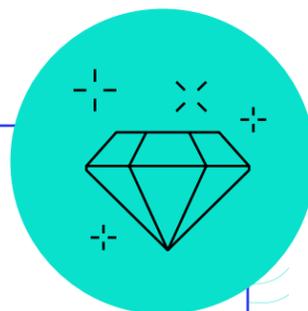
(usualmente combinado con EBITDA negativo con alto crecimiento e inversión)

2.1 PERFILES DE EMPREENDEDORES

Empresas en distintas etapas pueden tener un alto impacto: una empresa en una etapa temprana puede ser arriesgada pero también producir la mayor recompensa, mientras que una empresa exitosa de etapa posterior puede aparecer más allá de la necesidad de recursos Endeavor, pero proporcionar un modelo de éxito fuerte para el ecosistema. Endeavor se esfuerza por seleccionar negocios de Alto Impacto en cada etapa; los tipos de emprendedores describen cómo son las empresas de Alto Impacto en varias etapas de desarrollo, que son útiles cuando se considera un potencial de Alto Impacto:

DIAMOND

- Visionarios liderando negocios audaces y disruptivos.
- Soñadores concededores de la tecnología que inician empresas tecnológicas innovadoras y disruptivas, que crean una nueva forma de resolver problemas.
- Podrían ser game-changers. La trayectoria de crecimiento suele ser impredecible y muy inestable. Pueden cambiar las reglas del juego si tienen éxito, pero también puede fallar rápido.



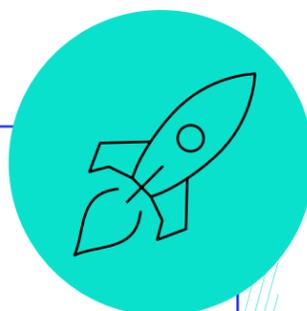
TRANSFORMER

- Líderes fuertes y ambiciosos dirigiendo compañías rentables y/o industrias más tradicionales.
- Líderes con visión de futuro que tienen como objetivo reinventar un negocio y/o industria tradicional, a través de innovación y diferenciación, a menudo habilitadas por la tecnología (digitalización)
- Generan empleo e impacto social.
- Quieren alcanzar el próximo nivel de crecimiento y estar adelante en su industria.



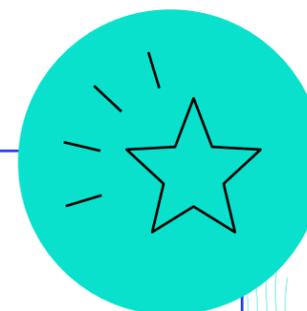
ROCKETSHIP

- Estrategias que construyen empresas que hacen todo más rápido, eficiente, mejor y económico.
- Pensadores estratégicos con experiencia gerencial que están implacablemente enfocados en la eficiencia y hacer las cosas más económicas, rápidas y mejores; a menudo modifican un modelo probado para abordar un brecha local de mercado.
- Las empresas están centradas en la tecnología, tienen un modelo de ingresos claro y están preparadas para un crecimiento exponencial. Tienen una fórmula de crecimiento definida y logran escalar regional o global con una alta aceleración de ingresos.



STAR

- Grandes personalidades con ideas creativas y marcas convincentes que inspiran una profunda lealtad del cliente.
- Grandes personalidades carismáticas que inician pequeñas empresas de marca, a menudo centradas en el consumidor y la experiencia del usuario.
- Las empresas suelen inspirar una profunda lealtad del cliente a través de un diseño diferenciado y / o experiencia del usuario y reconocimiento de marca.
- Embajadores de marca poderosos que agregan un sello en la experiencia del usuario.





03

PROCESO DE SELECCIÓN EMPRENDEDORES

El sello de aprobación de Endeavor tiene un peso significativo entre los inversionistas socios y otros líderes de la industria.

PROGRAMA ISP TRACK | 13 Empresas

Emprendedores que ya pasaron el panel nacional pero aún no han ido a ISP.

EMPRENDEDORES PIPELINE | 59 Empresas

emprendedores entre la etapa SOR (Second Opinion Review) y Panel Local.



CANDIDATOS

01

First opinion review (FOR)

02

Second opinion review (SOR)

03

MD Meeting

04

Panel de Selección Local

05

Panel de Selección Internacional

EMPRENDEDOR ENDEAVOR



BÚSQUEDA PROACTIVA

RECOMENDACIONES

POSTULACIONES

PROGRAMAS SCALE

ETAPA 1

FIRST OPINION REVIEW (FOR)

Entrevista realizada por el Staff Endeavor para conocer al candidato y su empresa, el objetivo es evaluar si cumple los criterios generales para ser Emprendedor Endeavor y así se invita a continuar con el proceso de selección. Si hay ciertos elementos que no se cumplen, se entrega retroalimentación y una vez trabajados los puntos se puede volver a tener una entrevista.

ETAPA 2

SECOND OPINION REVIEW (SOR)

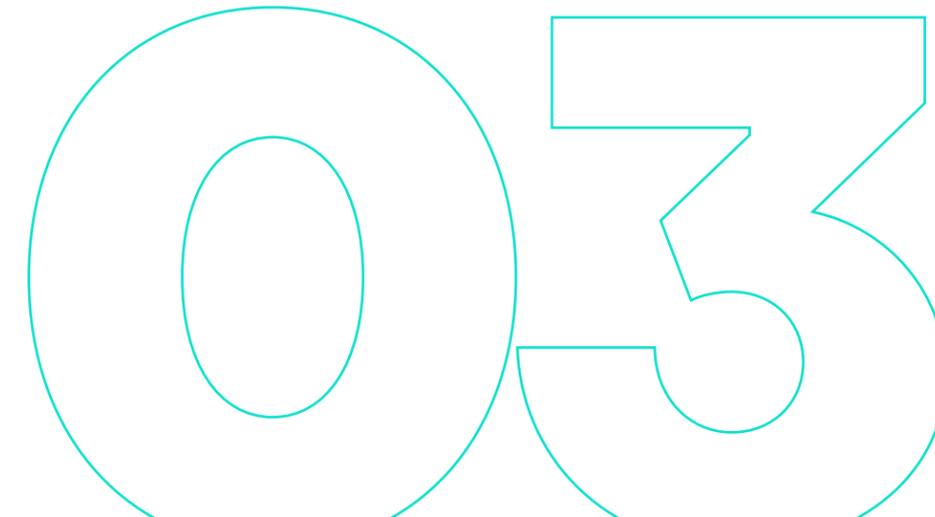
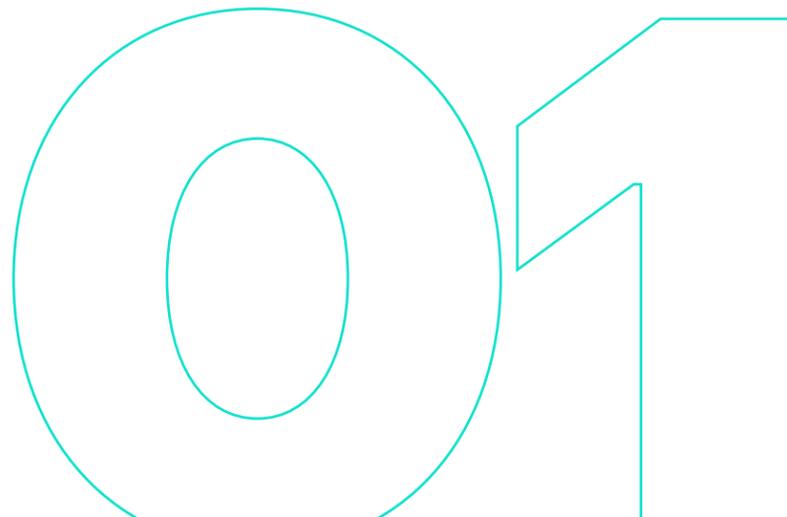
Las entrevistas SOR son una serie de entrevistas que se realizan después que el candidato pasa la primera entrevista con el staff Endeavor (FOR). Cada candidato debe pasar por al menos 5 reuniones de este tipo, donde en cada una se revisan diferentes aspectos tanto del emprendedor (fit con Endeavor, su red y su capacidad de recibir feedback) y su empresa (aspectos del negocio, estrategia, legales, financieros, relación entre socios, etc.). El formato de estas entrevistas por lo general son 15 min donde el candidato se presenta, luego 30 min de preguntas del entrevistador, y se termina con 15 minutos de feedback hacia el candidato. Después de esta sesión, el mentor debe calificar al candidato en base a nuestros criterios de selección, poniendo notas de 1 a 10 para el emprendedor, la empresa y su fit con Endeavor.

El tiempo que un candidato puede estar en esta sección de entrevistas es bien variado ya que depende mucho del estado de la empresa/ emprendedor y qué tan preparada está para seguir el proceso. En esta sección los entrevistadores pueden dejar hitos a cumplir para seguir avanzando, lo que implica que el proceso queda en espera hasta que los cumpla.

ETAPA 3

MD MEETING

Una vez que se realizan las entrevistas SOR y tiene buena evaluación de parte de los emprendedores y mentores que participaron, se realiza una entrevista con el MD de Endeavor Chile y los Gerentes de oficinas, para lo cual se debe preparar/ presentar previamente un perfil bien completo del candidato y su empresa (formato Endeavor Open). La instancia dura 1 hora, donde los primeros 5 minutos son para que el emprendedor presente su pitch, luego preguntas desde MD y Gerentes y se termina con feedback hacia el candidato.



ETAPA 4

LOCAL SELECTION PANEL (LSP)

Con la aprobación de la MD Meeting se coordina un panel compuesto por Directores y Mentores Endeavor, que llevan a cabo entrevistas en grupos a los candidatos. Cada entrevista dura 40 minutos, donde los candidatos presentan su pitch en 5 minutos, luego 30 minutos para preguntas y respuestas de los panelistas, y se termina con 5 minutos de feedback. Los panelistas deliberan al final de las entrevistas donde definen si tanto el emprendedor como su empresa están listos para ir a un panel internacional o les falta y deben volver con ciertos hitos a cumplir. La instancia dura 3 horas, tomando en cuenta las entrevistas y deliberación.

ETAPA 5

INTERNATIONAL SELECTION PANEL (ISP)

Es la última instancia del proceso de selección, donde cada trimestre las oficinas postulan a sus candidatos para poder llevarlos. El ISP consiste en 3 entrevistas realizadas por 6 panelistas (2 panelistas por panel). Los panelistas son mentores, emprendedores, inversionistas de la Red global de Endeavor. Cada entrevista dura 60 minutos, donde los candidatos presentan su pitch en 5 minutos, luego 45 minutos para preguntas y respuestas de los panelistas, y se termina con 10 minutos de feedback. Los panelistas deliberan al final de las entrevistas donde definen si tanto el emprendedor como su empresa están listos para ser Emprendedores Endeavor o les falta y podrían volver con ciertos hitos a cumplir.

Desde el 2020, debido a la pandemia, estos paneles se realizan de forma virtual y duran todo un día. Esto se debe a que la cantidad de compañías que revisa cada panel es mucho mayor y a que se realizan instancias de networking, para que tanto panelistas como emprendedores puedan conversar entre ellos. Previo al Covid, estos paneles de selección se realizaban de forma presencial en un país donde Endeavor está presente, y a contar del 2022 se espera se retomen algunos paneles físicos (2 por año aproximadamente).



04

PROPUESTA DE VALOR Y CRECIMIENTO

Desde el inicio del proceso de selección y luego cuando son seleccionados, los emprendedores acceden a una gran red de emprendedores y mentores quienes los apoyan para resolver los diferentes desafíos en que se encuentran. Este apoyo está estructurado en diferentes áreas y tipos de servicios, según etapa y clasificación en que se encuentre cada empresa/emprendedor.

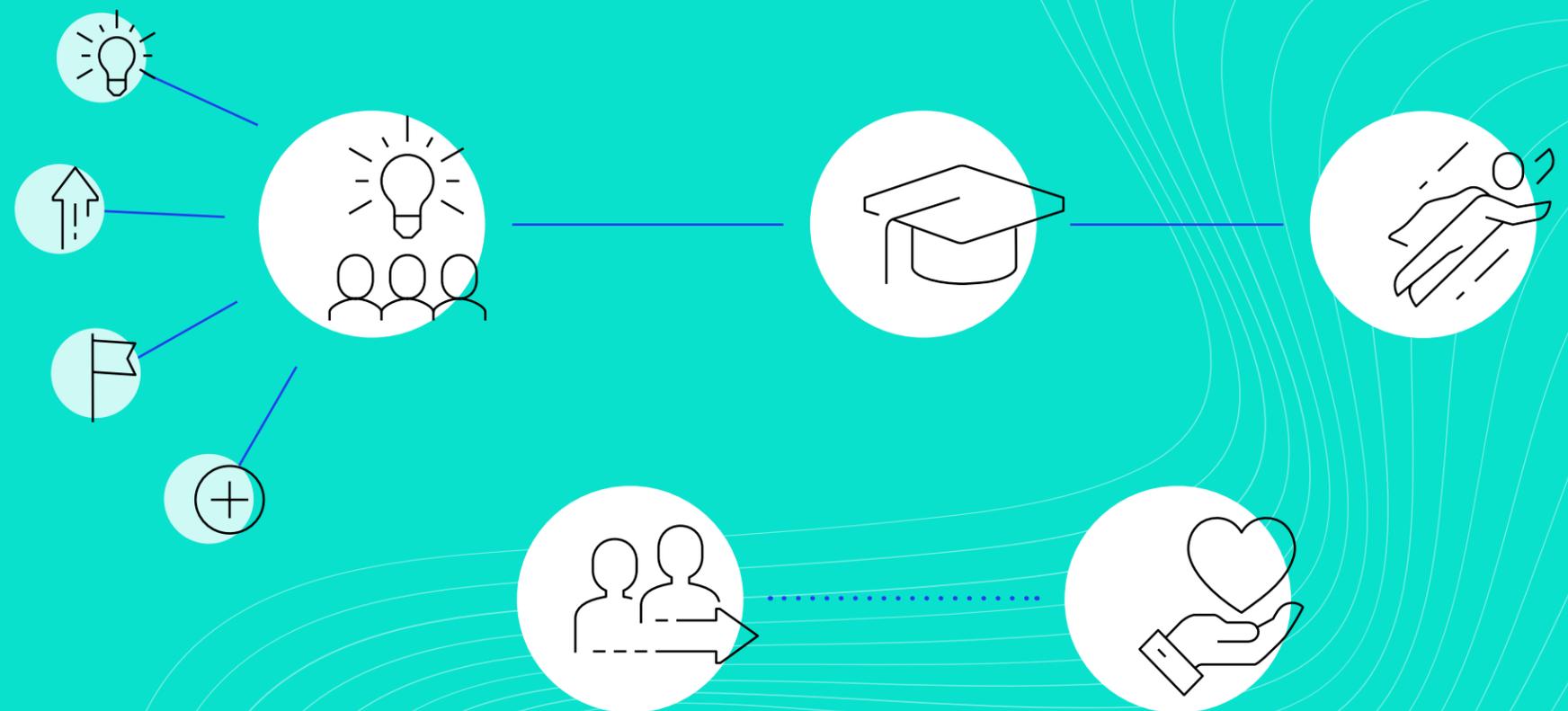
4.1 CATEGORÍAS Y CLASIFICACIÓN DE EMPRENDEDORES

El portafolio de Emprendedores Endeavor cambia, escala y se complejiza con el tiempo. A raíz de esto nace el proceso de segmentación que busca definir, en base a criterios cuantitativos y cualitativos, cuáles son los servicios que requiere cada emprendedor según la etapa de su empresa y su compromiso con Endeavor. Esto permite poder asignar de manera eficiente los recursos del staff.

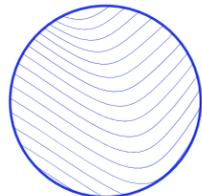
Este proceso es dinámico, y en términos formales se realiza una vez al año, donde se actualizan las

métricas y el estado del emprendedor y se renueva su membresía por el siguiente año. Cabe destacar que esta segmentación es independiente a la que realiza Endeavor Global.

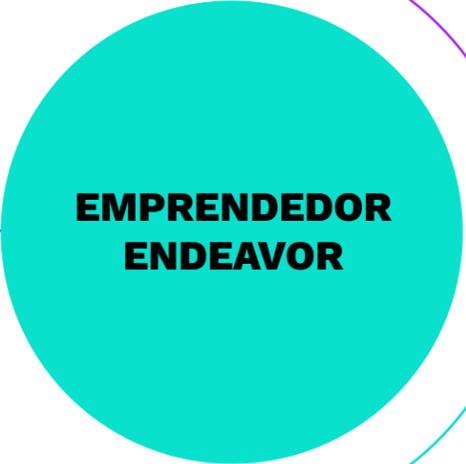
A continuación describimos las diferentes etapas en las que un Emprendedor Endeavor puede transitar al ser parte de esta experiencia.



EL VIAJE DEL EMPRENDEDOR



PROCESO DE SELECCIÓN



EMPRENDEDOR ENDEAVOR

GIVE FORWARD

- Inspiración
- Mentorías
- Datos
- Financiero

SERVICIOS

- Estratégicos
- Acceso Capital
- Acceso Mercado
- Acceso Talento
- Acceso Brand & Growth

COMUNIDAD & NETWORKING

EMPRENDEDORES ACTIVOS



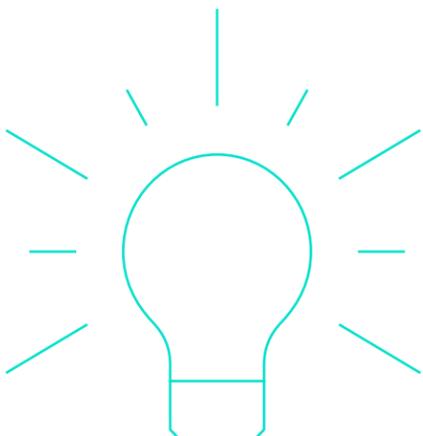
Llamamos Activos a aquellos emprendedores que reciben servicios de Endeavor, tienen un Key Account Manager asignado y realizan una retribución activa al ecosistema, tanto en tiempo como con una donación monetaria. Dependiendo de la etapa de su empresa, tiempo de antigüedad, tasa de crecimiento y otras condiciones se pueden categorizar de la siguiente manera:

BEGINNER

Emprendedores que comienzan su compromiso en devolver la mano al ecosistema que los formó. Se comprometen con la misión de ser un modelo de rol y apoyar a otros emprendedores a que se sumen al movimiento de catalizar el desarrollo sostenible de Chile y del mundo.

Criterios:

Foco en internacionalización y/o levantamiento de capital y tener al menos un 20% de CAGR. Tiene directorio, consejo asesor o mentor de cabecera. Han pasado menos de 5 años desde su selección de Emprendedor Endeavor.

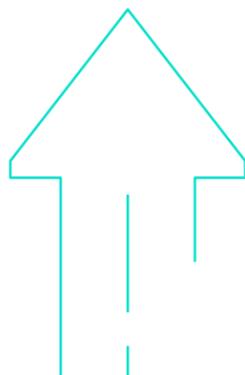


GROWTH

Emprendedores que siguen comprometidos con retribuir al ecosistema emprendedor e inspirar a otros a crecer y pensar en grande, siendo modelos de rol y ejemplos de emprendedor reconocido, su empresa ha demostrado crecimiento sostenido y tiene una larga trayectoria.

Criterios:

Foco en escalamiento e internacionalización, los que tienen una trayectoria de 5 a 9 años desde su selección de Emprendedor Endeavor cuentan con un crecimiento sobre el 10%, tiene directorio, consejo o mentor de cabecera y ven de fuera de Chile. Por otra parte si tiene más de 9 años de espera que tengan ventas sobre los US\$10M anuales y/o un crecimiento anual sobre 15%.

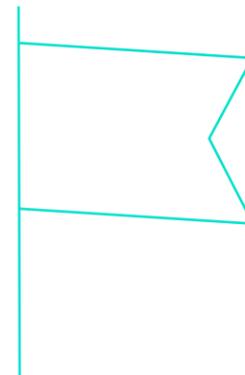


FLAGSHIP

Emprendedores cuyas compañías están a otra escala, gracias al esfuerzo de años de trabajo y crecimiento sostenido. Hoy siguen comprometidos con el ecosistema y la Red, y son modelos de rol para el resto de los emprendedores, además de ser parte clave en Endeavor. Sus compañías cuentan con la estructura necesaria para soportar el crecimiento y ya están internacionalizadas. Los emprendedores enfrentan desafíos estratégicos y tienen equipos que los apoyan en su ejecución.

Criterios:

Nivel de ventas mayor a US\$20M anuales, haber levantado capital por USD\$10M o más en los últimos dos años o bien haber sido seleccionado como Outlier por Endeavor Global.



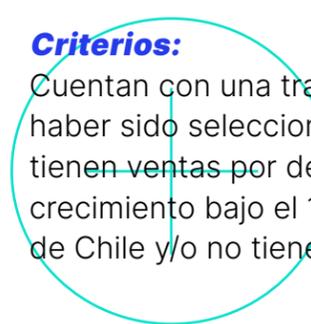
ON DEMAND

Son emprendedores con una gran trayectoria, que retribuyen al ecosistema, compartiendo sus conocimientos y experiencias. Los emprendedores que se encuentran en esta categoría, ya no necesitan un servicio proactivo sino que los reciben en base a solicitudes y requerimientos que ellos hagan. Estos emprendedores siguen siendo modelo de rol para el ecosistema y continúan participando activamente en actividades de la Red.

También se considera "Activo - On demand" a aquellos emprendedores que no continúan activamente en la empresa que fue seleccionada por Endeavor, ya sea porque su empresa fue adquirida, el fundador salió de la participación en la compañía o porque dejó de existir. El emprendedor sigue involucrado en la Red y contribuyendo al ecosistema emprendedor.

Criterios:

Cuentan con una trayectoria de 5 años o más de haber sido seleccionado Emprendedor Endeavor, tienen ventas por debajo de US\$9M anuales y un crecimiento bajo el 15% y/o exit. Sin ventas fuera de Chile y/o no tiene directorio.



EMPRENDEDORES ALUMNI



Llamamos Alumni a aquellos emprendedores que han sido seleccionados Emprendedores Endeavor por su alto impacto y potencial, y que ya han cumplido su etapa de recibir activamente de los servicios de Endeavor. Un Alumni puede estar o no vinculado activamente con la empresa que fue seleccionada por Endeavor. Los Alumni no cuentan con un Key Account Manager asignado y no realizan donaciones monetarias a la fundación.

Endeavor y el ecosistema emprendedor agradece por siempre su apoyo y desempeño durante el tiempo que mantuvieron su dedicación activa al desarrollo del mismo. Invitamos a los Emprendedores Alumni a que continúen siendo parte del programa de Give Forward, entregando mentorías y apoyo activo a otros emprendedores del ecosistema que los formó. En caso de tener eventos y encuentros Endeavor con disponibilidad de espacios para los Emprendedores Alumni, estos serán priorizados por el nivel de dedicación al programa de Give Forward.

OUTLIERS



Endeavor Global nombra cada año a aquellos emprendedores que se destacan entre todas las compañías del portafolio a nivel Global y los denomina "Outliers". Los emprendedores Outlier pueden ser emprendedores en todas las etapas del viaje del emprendedor y la categoría es renovada cada año.



EMPRENDEDOR ENDEAVOR IN MEMORIAM

Hacemos un homenaje a aquellos Emprendedores Endeavor que dejaron su legado en vida. Son recordados con mucho cariño por la red de Endeavor y el ecosistema emprendedor, y serán destacados siempre por su disposición a devolver la mano y esforzarse por construir un mejor futuro para todos.



EMPRENDEDORES *DISENGAGED*

Si bien creemos que ser un Emprendedor Endeavor es una travesía de por vida, hay situaciones extraordinarias donde algún Emprendedor deja de pertenecer a la comunidad de Endeavor. Esta condición puede darse por voluntad del Emprendedor o porque Endeavor no tenga otra alternativa que determinarlo de esa manera.

4.2 SERVICIOS

Entendemos que cada uno de los emprendedores tiene necesidades individuales, por eso hemos graficado a continuación los tipos de apoyo que ocupa generalmente cada categoría de emprendedores.



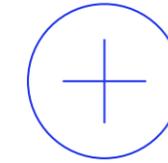
BEGINNER



GROWTH



FLAGSHIP



ON DEMAND



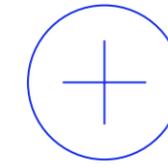
ALUMNI

Strategic Services

	BEGINNER	GROWTH	FLAGSHIP	ON DEMAND	ALUMNI
Needs Assessment	✓	✗	✗	✗	✗
Advisory Board	✓	✗	✗	✗	✗
Mentor Lead	✓	✓	✓	✗	✗
Comités temas específicos	✓	✓	✓	✗	✗
Mentorías spot locales y globales	✓	✓	✓	✓	✗
Servicios para los C-Level	✗	✗	✓	✗	✗
Servicios de alianzas para emprendedores	✓	✓	✓	✓	✗

Access to Talent

	BEGINNER	GROWTH	FLAGSHIP	ON DEMAND	ALUMNI
Programas de fellowship	✓	✓	✓	✓	✗
Programas formación	✓	✓	✓	✓	✗
Apoyo estructurado en Talento	✓	✓	✓	✓	✗



Access to Markets

Cross border: exploración	✓	✓	✓	✓	✗
Cross border: integración	✓	✓	✓	✓	✗
Giras y tours internacionales	✓	✓	✓	✓	✓ <i>(sujeto a espacio)</i>
Asesoría del comité de internacionalización	✓	✓	✓	✓	✗

Access to Capital

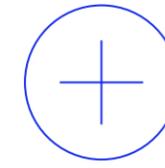
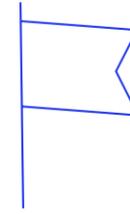
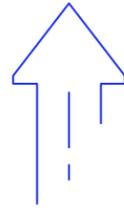
Mentor Capital Program	✓	✓	✓	✓	✗
Intros con inversionistas	✓	✓	✓	✓	✗
Investor Network / Match VC	✓	✓	✓	✓	✓ <i>(sujeto a espacio)</i>
Endeavor Catalyst	✓	✓	✓	✓	✗

Access to Brand & Growth

Metodología y estructura	✓	✓	✓	✓	✗
Estrategia de growth	✓	✓	✓	✓	✗
Tácticas e implementación	✓	✓	✓	✓	✗

Community & Content

Eventos de Networking	✓	✓	✓	✓	✓ <i>(sujeto a espacio)</i>
Eventos Externos	✓	✓	✓	✓	✓ <i>(sujeto a espacio)</i>



Webinars globales




(sujeto a espacio)

Webinars o talleres locales




(sujeto a espacio)

Internal Resources

Global Account Manager



Local Account Manager



Endeavor Open



Comunicaciones

Posicionamiento



Apoyo estratégico de comunicaciones



Difusión en redes y medios



Comunicaciones informativas



Reconocimiento público como EE



Página Web de Endeavor



Los servicios que entregamos a nuestros emprendedores, se pueden clasificar en las siguientes áreas, las cuales tienen sus particularidades y características que se detallan a continuación.

SERVICIOS ESTRATÉGICOS

Son aquellos servicios que vienen a apoyar estratégicamente a la etapa de crecimiento del emprendedor. Estos pueden constituir una relación a largo plazo o bien, servicios específicos por temática.

NEEDS ASSESSMENT

Evaluación que se realiza al momento de ser seleccionado como Emprendedor Endeavor, y que lidera nuestra alianza Matrix Consulting. Consiste en la revisión y autoevaluación de la compañía por ambas partes, para luego, en base a estos resultados, definir un plan de acción para el primer año de apoyo de Endeavor.

ADVISORY BOARD

Se compone de un equipo personalizado de mentores que brindan asesoramiento estratégico y continua retroalimentación a Emprendedores Endeavor, sobre sus desafíos comerciales y de crecimiento.

MENTOR LEAD

Mentoría periódica con un mentor específico para abordar y superar un desafío concreto.

COMITÉS DE TEMAS ESPECÍFICOS

Grupo de 3-4 mentores que entregan apoyo en un tema específico. Se realizan 2-3 reuniones con staff presente.

MENTORÍAS SPOT LOCALES Y GLOBALES

Mentoría según necesidades puntuales de la empresa. Permite al emprendedor recibir consejos en base a la experiencia de Directores, Consejeros, Voluntarios o Emprendedores Endeavor tanto de Chile como de otros países.

SERVICIOS PARA LOS C-LEVEL

Mentorías para ejecutivos definidos por el emprendedor de categoría Flagship.

SERVICIOS DE ALIANZAS PARA EMPRENDEDORES

Servicios prestados por empresas de los aliados estratégicos de Endeavor que apoyan a los emprendedores con servicios transversales y específicos de acceso a talento, mercado, capital, etc.

ACCESS TO TALENT

Son aquellos servicios enfocados en contribuir con la gestión del talento humano de los Emprendedores Endeavor y apoyarlos en su crecimiento.

PROGRAMAS DE FELLOWSHIP

Acceso a fellows de universidades estadounidenses o bien ejecutivos y consultores de EY o BCG. Estos fellows trabajan en proyectos de horizonte acotado, de manera remota o presencial, en un desafío que los emprendedores postulan.

PROGRAMAS DE FORMACIÓN

Programas diseñados exclusivamente para Emprendedores Endeavor y senior managers. Los programas de educación están diseñados para Emprendedores Endeavor en asociación con Harvard Business School, Stanford Graduate School of Business, INSEAD y Columbia Business School.

APOYO ESTRUCTURADO EN TALENTO

Apoyo tanto del Comité de Talento en los desafíos que tengan los emprendedores en las diferentes temáticas, como también apoyo en reclutamiento, gestión y desarrollo de talento y definición de gobierno corporativo y directorios.

ACCESS TO MARKETS

La expansión internacional de los emprendedores requiere servicios específicos para llegar más rápido a otros mercados

CROSS BORDER-EXPLORACIÓN

Serie de 3 reuniones con mentores del país que se está explorando, para evaluar posibles pasos de expansión. Abarca temas de mercado, tributarios y legales

CROSS BORDER-INTEGRACIÓN

Paso siguiente a la exploración, donde el emprendedor puede afiliarse a la oficina del país de destino, pasando a ser parte de su portafolio. Depende de las condiciones que esa oficina tenga para las integraciones.

GIRAS Y TOURS INTERNACIONALES

Giras por tema o industria que son organizadas por Endeavor, para los emprendedores y el ecosistema. Comprenden temas de explicación, conocimiento del ecosistema y conexiones comerciales.

ASESORÍA DEL COMITÉ DE INTERNACIONALIZACIÓN

Apoyo del Comité de Internacionalización sobre temas de expansión internacional.

ACCESS TO CAPITAL

Los siguientes servicios se enfocan facilitar el acceso al levantamiento de capital a los Emprendedores Endeavor.

MENTOR CAPITAL PROGRAM (MCP)

Programa diseñado para preparar emprendedores para su ronda de financiamiento, incluye reuniones con hasta 3 mentores en aspecto de levantamiento de capital, planificación de la ronda, definiciones legales, diseño pitch/deck y apoyo en cerrar la ronda.

INTRODUCCIÓN CON INVERSIONISTAS

Una vez completado con éxito el MCP, Endeavor realizará introducciones directas entre inversionistas y el emprendedor con el objetivo de entrar a la etapa de negociación.

INVESTOR NETWORK / MATCH VC

A nivel Latam, Endeavor realiza hasta 4 eventos de curated speed-datings con inversionistas destacados de la región e internacionales. En estas instancias, los emprendedores tienen la oportunidad de reunirse 1:1 con inversionistas.

ENDEAVOR CATALYST

Posibilidad de que el fondo de Endeavor (Endeavor Catalyst) pueda participar en la ronda de financiamiento de los emprendedores. Aplicables para levantamientos de sobre US \$5M con fondos reconocidos por Endeavor. Catalyst participa con hasta el 10% del monto de la ronda.

ACCESS TO BRAND & GROWTH

APOYO EN METODOLOGÍA Y ESTRUCTURA

¿Cuándo elegir un gerente, director o jefe de marketing? son algunas de las preguntas que surgen al estructurar los equipos. Con este servicio podrás resolver estas dudas, armar un plan, gestión de presupuesto, nivelar conocimientos sobre marketing diferenciando lo que es estratégico de táctico. Definición y uso de métricas válidas para el seguimiento del para y aplicación de estrategias.

ESTRATEGIA Y GROWTH

Busca potenciar la estrategia pasando desde la arquitectura de marca para construcción del valor de la marca madre, al branding donde se definen la personalidad, valores y posicionamiento de esta. Se revisan oportunidades de negocio y CRMS disponibles, concepto de growth hacking y estrategia de data. Se trabaja en el storytelling como relato corporativo alineado al propósito estratégico y cómo éste se alinea y trabaja para el softlanding de marca en otros mercados. Finalmente, apoya en la relación de marketing y ventas a través del trade marketing y customer journey.

TÁCTICAS E IMPLEMENTACIÓN

Estrategia digital (paid media v/s posicionamiento de SEO), métricas digitales. Se revisan las plataformas, logística, tecnología y recomendaciones técnicas para todo lo que es ecommerce y payflow, junto a sus métricas asociadas para evaluar desempeño de la estrategia.

COMMUNITY & CONTENT

La comunidad es un activo muy importante de Endeavor, por esa razón necesitamos un trabajo constante con eventos presenciales y/o virtuales para mantener el espíritu de Endeavor vigente en todos los miembros de la red.

EVENTOS DE NETWORKING

Instancias de reunión y conversación con la Red local, incluye cenas, kick off anual, cierre de año, etc.

EVENTOS EXTERNOS

Instancias organizadas por otros actores del ecosistema, donde la Red Endeavor es invitada a participar ya sea como speaker o como asistente.

WEBINARS GLOBALES

Eventos organizados por Endeavor a nivel global o por otros actores del ecosistema, donde la Red es invitada a participar.

WEBINARS O TALLERES LOCALES

Eventos de contenido organizados por Endeavor Chile, donde la Red es invitada a participar como asistente o bien como speaker.

MARKETING Y COMUNICACIONES

POSICIONAMIENTO

Buscamos posicionar a los emprendedores y los hitos alcanzados con sus empresas a través de la generación de contenido para nuestro sitio web, difusión en plataformas digitales, medios de comunicación, entre otros. También los invitamos a participar como voceros y speakers en notas, entrevistas y eventos, dependiendo de su expertise, para darles visibilidad y que sirva esto como una plataforma para contribuir al ecosistema emprendedor y generar un efecto multiplicador.

APOYO ESTRATÉGICO DE COMUNICACIONES

Podrán contar con todo el equipo de Marcomm para recibir feedback en cuanto a su estrategia de marketing o comunicaciones, apoyo en redes, entre otros que requieran.

DIFUSIÓN EN REDES Y MEDIOS

Endeavor es un complemento y amplificador de mensajes de los mismos emprendedores. Apoyaremos las iniciativas que cada empresa difunda para ayudarlos a llegar a sus públicos de interés y así logren tener un mayor alcance.

COMUNICACIONES INFORMATIVAS

La Red debe estar bien informada de lo que ocurre tanto en Endeavor como en el ecosistema, por lo que cada dos semanas recibirán un boletín informativo con las novedades que están ocurriendo tanto en la comunidad como en los alrededores.

RECONOCIMIENTO PÚBLICO COMO EE

Cada emprendedor contará con un sello de "Emprendedor Endeavor" que podrán publicarlo en sus propios sitios web, pie de firma de mails, LinkedIn, entre otros.

PÁGINA WEB DE ENDEAVOR

Todo emprendedor Endeavor estará dentro del portafolio de emprendedores publicado en el sitio web, junto a una biografía del fundador, una descripción de su compañía activa y sus rrrs para mayor información.

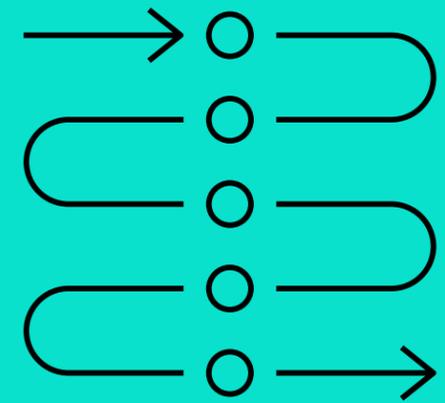
4.3

COMUNICACIÓN Y CAMBIO DE CATEGORÍA

El camino del emprendedor es dinámico, sabemos que tiene sus altos y bajos y hemos visto un crecimiento muy significativo en muchos de nuestros emprendedores. Por esta razón las etapas deben ser también dinámicas y necesitamos poner especial atención a las necesidades de cada emprendedor y al avance en el desarrollo de sus empresas. Cada año revisaremos y confirmaremos la etapa de cada emprendedor. Si detectamos que algún emprendedor debe cambiar su etapa por crecimiento, antigüedad o necesidad puntual, será comunicado y conversado de forma oportuna con cada uno de los Emprendedores Endeavor.

Si bien este camino propone una estructura de etapas, creemos que ningún viaje es exactamente igual al de otro emprendedor, cada uno está lleno de matices y siempre estaremos atentos a incorporar mejoras y consideraciones individuales.

Endeavor se compromete seguir fomentando el espíritu emprendedor, seleccionando, apoyando e invirtiendo en los principales emprendedores del mundo, y ser una plataforma que contribuya a un país de igualdad de oportunidades para los emprendedores.



4.4 ACTIVACIÓN Y NOMINACIÓN DE EMPRENDEDORES

Sabemos que la vida de un emprendedor es cambiante y que su proactividad a veces los lleva a generar más de un emprendimiento o seguir pasando etapas con cada uno de ellos, y queremos seguir apoyándolos con sus nuevos negocios y seguir teniendo un efecto multiplicador en este ecosistema! Para realizar **la activación de una nueva empresa** es necesario contar con los siguientes criterios:

- El Emprendedor Endeavor ya seleccionado debe estar activamente involucrado en su nueva compañía, pasar el mayor tiempo en ella, y contar con al menos el 10% de la propiedad.
- El proceso de reactivación debe pasar por la segmentación de cuentas del portafolio de Endeavor Chile, donde la empresa debe compartir las métricas y puede quedar en la categoría "Activa" o "On demand".
- La compañía es evaluada por los mismos criterios de selección del portafolio.

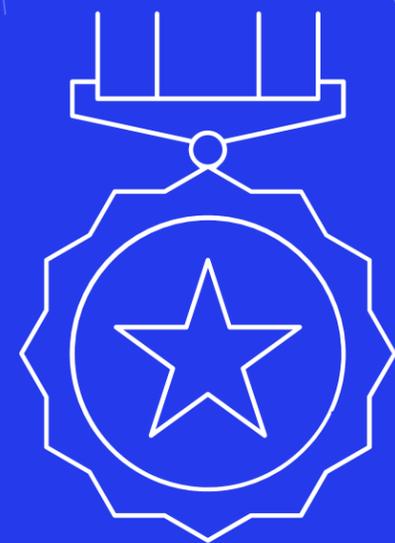
Además de las nuevas empresas, nos encanta que todos los socios puedan ser parte de la familia y comunidad Endeavor. Si un Emprendedor Endeavor tiene un socio que por alguna razón aún no fue seleccionado por Endeavor, pueden postularlo para que sean parte también de la red y amplificar de esa manera el efecto multiplicador. La política para **activar un nuevo socio de un emprendedor Endeavor** es la siguiente:

El Postulante a Emprendedor Endeavor es:

- Nominado por un Emprendedor Endeavor (carta a MD solicitando la incorporación y justificación)
- Ser fuente de inspiración para otros en el ecosistema emprendedor
- Ser socio activo en la Empresa Endeavor desde hace al menos 2 años, que tenga al menos el 10% de la propiedad, con algún cargo en la primera línea de la organización.

El Emprendedor Endeavor que nomina debe:

- Haber sido seleccionado hace 2 años o más
- Tener una empresa activa en el portafolio Endeavor Chile, entregando Give Forward en todos sus aspectos.





05

GIVE FORWARD

Los ecosistemas de alto impacto son contruidos por y para emprendedores que están comprometidos a devolver la mano al ecosistema emprendedor. Llamamos “Entregar de vuelta” precisamente al concepto de apoyar y contribuir con el desarrollo del entorno emprendedor. Si bien existen muchas formas de contribución, en Endeavor son agrupadas en 3 principales categorías de apoyar al ecosistema emprendedor.

TIEMPO

Un emprendedor comprometido pone a disposición su tiempo y conocimiento para ser mentor y consejero de otros emprendedores.

DONACIÓN FINANCIERA

Uno de los principales motores financieros de Endeavor es la donación que realiza cada Emprendedor Endeavor. De esta forma garantizan el apoyo de Endeavor a las próximas generaciones de emprendedores.

DATOS

Información del desempeño de la empresa e insights del mercado es indispensable para medir el efecto de Endeavor en cada emprendedor y poder ser una fuente de información y opinión en beneficio del ecosistema emprendedor de Chile.

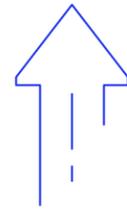
FONDO CATALYST

Aporte al o los fondos de Endeavor Catalyst, el cual es el vehículo de co-inversión propio de Endeavor, creado exclusivamente para invertir en emprendedores Endeavor de cualquier parte del mundo cuando levantan una ronda calificada de más de US\$ 5MM liderada por un inversionista profesional, y que además de devolver a sus aportantes, sustenta operaciones a largo plazo de Endeavor.

Entendemos que cada uno de los emprendedores tiene necesidades individuales, por eso hemos graficado a continuación los tipos de apoyo que ocupa generalmente cada categoría de emprendedores.



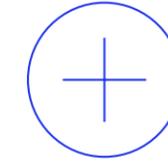
BEGINNER



GROWTH



FLAGSHIP



ON DEMAND



ALUMNI

Tiempo

Mentorías y entrevistas a emprendedores	✓	✓	✓	✓	✓
Advisory Board para emprendedores	✓	✓	✓	✓	✓
Feedback en proyectos locales	✓	✓	✓	✓	✓
Charlas o actividades de inspiración	✓	✓	✓	✓	✓
Directorio Endeavor	✓	✓	✓	✓	✗

Donación

Donación financiera por empresa	✓ (\$US 10.000)	✓ (\$US 10.000)	✓ (\$US 15.000)	✓ (\$US 5.000)	✗
Donación financiera por persona (en caso de no tener empresa activa en portafolio Endeavor)	✗	✗	✗	✓ (\$US 3.000)	✗
Cash out 2%	✓	✓	✓	✓	✓

Datos

NPS	✓	✓	✓	✓	✗
Benchmarks	✓	✓	✓	✓	✗
Métricas de la empresa	✓	✓	✓	✓	✓
Data para investigación y estudios	✓	✓	✓	✓	✓

Fondo Catalyst

	✓	✓	✓	✓	✓
--	---	---	---	---	---

TIEMPO

Mentorías y entrevistas a emprendedores: Invitamos a los emprendedores a ser parte del proceso de crecimiento y selección tanto para los Emprendedores Endeavor ya seleccionados como a aquellos que están en el proceso de selección de Endeavor, a través de mentorías o bien con reuniones de evaluación del fit del emprendedor candidato con Endeavor.

ADVISORY BOARD PARA EMPRENDEDORES

Consiste en formar parte de un Advisory Board de un Emprendedor Endeavor, que tiene por objetivo apoyar estratégicamente el proceso de crecimiento de la empresa.

FEEDBACK EN PROYECTOS LOCALES

El Emprendedor Endeavor puede apoyar al staff en la definición y ejecución de diferentes proyectos que desarrolle Endeavor tanto para sus emprendedores y Red como también para el Ecosistema.

CHARLAS O ACTIVIDADES DE INSPIRACIÓN

El Emprendedor Endeavor puede participar en instancias tanto de Endeavor como de otras entidades, contando su experiencia como emprendedor o bien representando a Endeavor.

DIRECTORIO ENDEAVOR

Los Emprendedores Endeavor pueden formar parte del Directorio de la Corporación. Los requisitos para postular y ser electo como Director están contenidos en los Estatutos de la Corporación Endeavor Chile.



DONACIÓN

DONACIÓN FINANCIERA POR EMPRESA

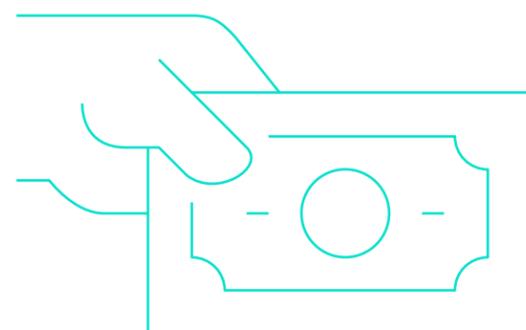
- \$US 15.000 (flagship)
- \$US 10.000 (activa)
- \$US 5.000 (On demand)

DONACIÓN FINANCIERA POR PERSONA

- \$US 3.000 (On demand en caso que la empresa no continúe).

CASH OUT 2%

Aporte que hace el Emprendedor a Endeavor cuando vende el total o parte de su empresa.



DATOS

NPS

El Emprendedor Endeavor anualmente evaluará la operación y servicios que Endeavor Chile les ha entregado mediante la metodología NPS. Esta evaluación se realiza a nivel global, donde con posterioridad cada oficina puede evaluar su desempeño y aplicar planes de mejora para cerrar brechas, siempre en base al feedback entregado por los emprendedores.

BENCHMARKS

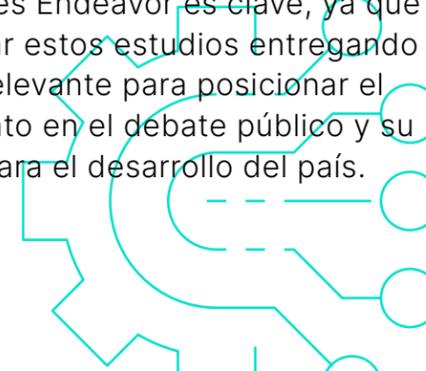
Los Emprendedores Endeavor podrán participar en estudios sectoriales donde, entregando su información, podrán acceder a resultados (locales o globales) para poder posicionarse y compararse con el resto de los Emprendedores.

MÉTRICAS DE LA EMPRESA

Anualmente, Endeavor le solicitará a sus emprendedores las principales métricas de sus empresas del año anterior. Estas métricas comprenden ventas, empleos, EBITDA, entre otros. Esta información es clave para poder realizar el proceso de segmentación de los emprendedores y definir el portafolio para el año siguiente.

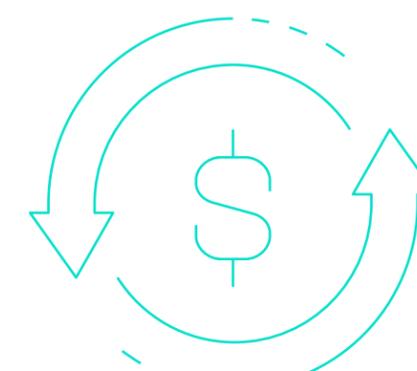
DATA PARA INVESTIGACIÓN Y ESTUDIOS

El área de Research continuamente genera estudios sectoriales y sobre el ecosistema, por lo que la participación de los Emprendedores Endeavor es clave, ya que pueden apoyar estos estudios entregando información relevante para posicionar el emprendimiento en el debate público y su importancia para el desarrollo del país.



FONDO CATALYST

Aporte al o los fondos de Endeavor Catalyst, el cual es el vehículo de co-inversión propio de Endeavor, creado exclusivamente para invertir en emprendedores Endeavor de cualquier parte del mundo cuando levantan una ronda calificada de más de US\$ 5MM liderada por un inversionista profesional, y que además de devolver a sus aportantes, sustenta operaciones a largo plazo de Endeavor.





06

CIERRE

Esperamos que este documento haya sido bien claro y los haya ayudado a entender mejor el propósito que tenemos en Endeavor, los servicios que entregamos y la importancia que tienen todos ustedes en lo que somos como organización.

Nuestra misión es fomentar y potenciar el espíritu emprendedor, seleccionando, apoyando e invirtiendo en los principales fundadores del mundo y brindándoles una plataforma para seguir contribuyendo al ecosistema. Nos tomamos en serio lo que hacemos, porque sabemos que podemos marcar una gran diferencia y para marcarla, todos debemos remar en la misma dirección.

Te recordamos que todo lo que hoy existe en cuanto a procesos, formas, categorías, etc. ha sido fruto de un trabajo de años y que también se ha ido modificando con el tiempo según las necesidades que ustedes mismos nos han ido manifestando, y también la importancia de contar con cada vez más emprendedores que generen Alto Impacto.

Esperamos que este documento les haya servido para entender mejor el propósito y el momento que estamos viviendo. En Endeavor somos ágiles y como todo emprendimiento estamos en constante búsqueda de mejoras. Los invitamos a proponer siempre nuevas iniciativas que puedan contribuir a una mejora constante para esta gran organización de la que todos y todas somos parte.

STAFF ENDEAVOR.

ANEXO

PASIÓN Y COMPROMISO CON EL PROPÓSITO

Formamos parte de una organización de personas a quienes nos mueve el propósito de Endeavor, porque estamos conscientes del impacto que generamos en el desarrollo sostenible del país, logrando con esto nuestro objetivo último: un futuro más próspero y equitativo para todos.

Nos comprometemos alegremente día a día a poner todo lo necesario de nuestra parte, a construir un equipo que con pasión vive estos valores de manera coherente y consistente, los cuales, nos llevan a ser cada vez mejores personas y excelentes profesionales.

Buscamos generar una experiencia enriquecedora a nuestros emprendedores, para que así ellos puedan servir de mejor forma a Chile.

¿QUÉ DEBEMOS EVITAR?

- El fin no justifica los medios. Nunca.
- Enfocarse tanto en cumplir los objetivos que descuidamos el principal recurso: Las personas.
- Enamorarnos de la solución y no del problema. Ya sea por tozudez o ego, no podemos olvidar que los procesos, programas y herramientas son medios para lograr el propósito.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Buscamos tener una comunicación clara, constructiva y pertinente dentro del equipo y con los miembros de la Red, valorando a la otra persona y dejando de lado los egos individuales.

Nuestra comunicación está basada en la confianza, honestidad y transparencia. Escuchamos activamente y sin prejuicios, lo que nos permite ver las cosas abiertamente desde distintas perspectivas, y lograr así un resultado muchísimo mejor. Generamos las instancias necesarias para comunicarnos de manera contingente y siempre enfocada en construir, con el fin de hacer la operación más eficiente y de excelencia.

Desarrollamos constantemente capacidades para entregar y recibir un feedback sincero, efectivo y continuo. Generamos espacios de confianza donde se puedan tener conversaciones honestas y en un entorno contenido sobre momentos donde alguien se haya sentido menoscabado o incómodo por comentarios o actitudes de otros miembros del equipo.

¿QUÉ DEBEMOS EVITAR?

- Ineficiencia por exceso de comunicación (Ej: preguntar la opinión de todos para tomar una decisión urgente)
- Hablar “por decir algo”, repitiendo ideas ya dichas respondiendo a motivaciones personales.
- Cuestionar en todo momento, debemos saber cerrar temas y tomar decisiones. Fomentamos la discusión, pero en las instancias fijadas para ello y así no afectar la ejecución.
- Dejar de proponer por el miedo al “qué dirán”
- Dar feedback de mala manera.
- Bullying o hacer sentir mal a la otra persona con bromas y comentarios.



COLABORACIÓN CON SENTIDO

Somos colaboradores radicales. Nuestra misión es tan grande, que no queremos ni podemos hacerla solos. La colaboración está al centro de nuestro trabajo diario: es necesaria, virtuosa y esencial para el funcionamiento de la organización. Valoramos el trabajo colectivo sobre el individual, posicionando los objetivos grupales sobre los individuales.

Somos generosos y trabajamos como un engranaje, abrazando los talentos y virtudes que el otro nos aporta y con disposición de sumar para que el otro logre alcanzar sus metas.

Estamos comprometidos responsablemente con nuestro equipo, compartimos lo que hacemos, buscamos y valoramos la opinión del resto, aprendiendo de nuestra experiencia colectiva. Confiamos en nuestros compañeros, en sus capacidades de tomar decisiones y ejecutarlas.

Además, agradecemos con humildad la voluntad y disposición tanto del resto del staff como de la Red. Por lo mismo, respetamos los tiempos, espacios y límites del resto, ya que sabemos que todos entregamos nuestro 100%, colaborando para lograr el mismo objetivo.

Somos teamplayers, con actitud positiva y resilientes. Somos empáticos, capaces de ver, entender y necesitar al otro, nos alegra que a nuestros compañeros les vaya bien.

¿QUÉ DEBEMOS EVITAR?

- Comprometerse con el resto por no saber decir que no y luego ser incapaz de dar el 100% de mis capacidades al resto del equipo o dejar mis propias responsabilidades de lado.
- Juzgar a alguien por poner límites (eso es no respetar ni confiar en sus capacidades y decisiones).

DIVERSIDAD E INCLUSIÓN

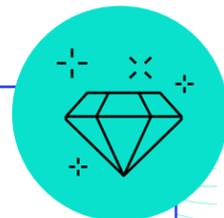
Tenemos una disposición real de valorar a todas las personas y atesorar la riqueza que nos dan las diferencias. Nuestro mayor "activo" son las personas, y su principal sinergia es gracias a la diversidad tanto del equipo como de la Red a nivel local y global. Aquí buscamos generar espacios para mostrarnos ante los demás tal cual somos, porque estamos convencidos que desde esa posición podremos aportar al bien mayor. Con esto, generamos discusiones ricas desde las diferencias, pero siempre con respeto y apertura, logrando un resultado mejor.

Uno de los pilares sobre los que basamos nuestra cultura organizacional es la meritocracia, porque promovemos a las personas según sus méritos, la cual nos permite garantizar aún más el cuidado de la diversidad e inclusión en toda la Red Endeavor.

¿QUÉ DEBEMOS EVITAR?

- Aferrarnos tanto a la diversidad, que perdemos la esencia del alto impacto.
- Creer tener la verdad absoluta (en especial cuando se fundamenta en posiciones políticas o doctrinarias). Todos tenemos opiniones y experiencias, y nuestro trabajo es saber administrarlas y respetarlas para lograr un resultado mejor.

7.2 PREGUNTAS CLAVES POR PERFIL EMPRENDEDOR



DIAMOND

- Visionarios liderando negocios audaces y disruptivos.
- ¿La compañía trae una innovación disruptiva a nivel local?
- ¿Atraerán inversionistas y avanzarán un éxito? ¿Es un potencial "home-run" que nos arrepentiríamos de perder?
- Si el modelo de negocios es inmaduro/ no-probado ¿Hay evidencia de tracción? (e.g. inversionistas, usuarios y/o clientes)



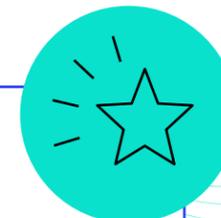
ROCKETSHIP

- Estrategias que construyen empresas que hacen todo más eficiente y económico.
- ¿Puede esta compañía aumentar el orden del millón de dólares su facturación en el corto plazo?
- ¿Hay un modelo de negocios bien definido y con una clara fórmula de crecimiento?
- ¿Puede la empresa ser líder de la industria en cuanto a costos, ejecución y rentabilidad, además de innovación tecnológica?



TRANSFORMER

- Líderes fuertes y ambiciosos dirigiendo compañías rentables en industrias más tradicionales.
- ¿Puede esta compañía generar cientos/miles de trabajos en el corto plazo?
- ¿Está el emprendedor alineado con una visión de crecer aceleradamente?
- Si la empresa es un negocio familiar, ¿tiene el emprendedor el control y toma de decisiones de la empresa?



STAR

- Grandes personalidades con ideas creativas que inspiran clientes leales.
- ¿Puede la compañía crecer en el orden de 50% anual en los próximos 3 años?
- ¿El emprendedor tiene lo necesario para construir una gran marca y una gran organización?
- ¿Qué tanto depende el crecimiento de la empresa del fundador?



7.3 TIPOS DE CANDIDATOS ERRÓNEOS

TIPO 1

“UN FALSO POSITIVO”

Aceptar incorrectamente un candidato débil por las siguientes razones:

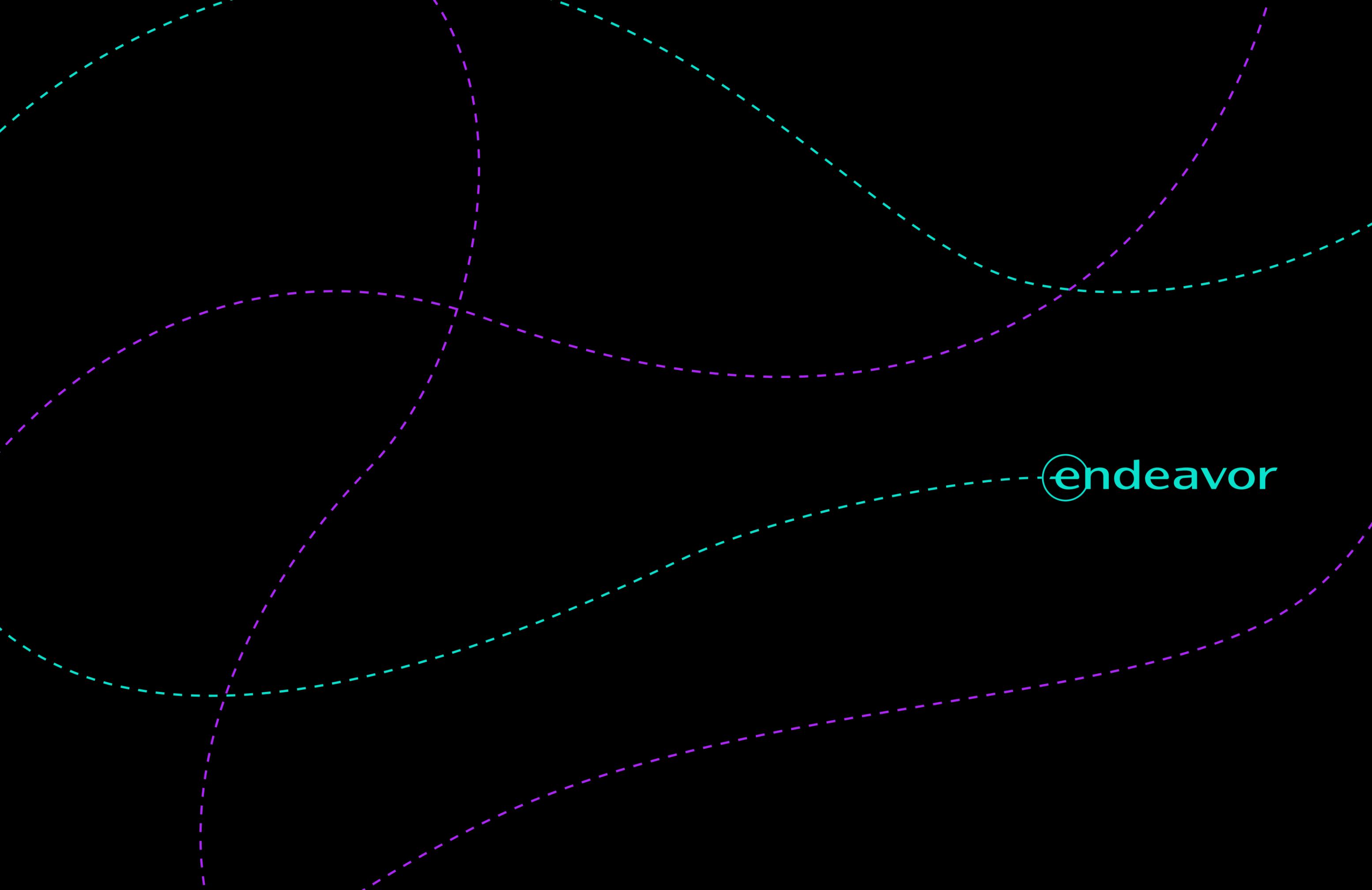
- Guiarse por la pasión del emprendedor o su historia cuando no hay indicadores de crecimiento claros.
- Impacto social sin “alto impacto”.
- Necesidad urgente de recursos y servicios, es decir fallarían sin Endeavor.
- No querer “abandonarlo”. Los emprendedores no seleccionados no son abandonados, sólo necesitan apoyo local, no global.
- La visión del panelista para la compañía vs la del candidato.
- Endeavor no es un premio a los logros de toda una vida. El crecimiento es una señal clave en todo los tipos de perfiles y etapas.

TIPO 2

“UN FALSO NEGATIVO”

Rechazar incorrectamente un candidato fuerte por las siguientes razones:

- Las dudas del candidato sobre su interés en Endeavor o percepción de arrogancia (la mayoría pueden ser “Endevorizados”).
- Porque el emprendedor no vive en Chile. Los expatriados exitosos pueden ser grandes emprendedores siempre que exista un compromiso con el mercado local.
- Demasiado riesgoso (alto riesgo puede ser alto retorno, especialmente para Diamonds).
- Ser vistos como muy grandes o “más allá de Endeavor” (si están acá, ven valor en la red).
- Cap table “complicada” y dilución del emprendedor (es común en los mercados Endeavor y podemos ayudar a reestructurar la tabla de accionistas).



endeavor