

CARACTERIZACIÓN THE S FACTORY 2018

YOU LEAD YOU EMPOWER

EL PROGRAMA THE S
FACTORY BUSCA
MUJERES LÍDERES QUE
CONVIERTAN IDEAS
INNOVADORAS EN
PROTOTIPOS
FUNCIONALES, SE
BUSCAN PROYECTOS
CON ORIENTACIÓN
TECNOLÓGICA QUE
TENGAN POTENCIAL
PARA UN ALTO
IMPACTO.



Contenido

ANTECEDENTES	
Brechas - Mujeres en el emprendimiento	4
THE S FACTORY 2018	12
Nacionalidad	
Rango etario emprendedoras del programa	18
The s Factory	
Nivel educacional de las lideres	
CAracteristicas de los proyectos de las emprendedoras the S factory	24
Sectores económicos	25
Nivel de desarrollo del producto o servicio	
Tipo de producto o servicio	30
Modelo de negocios	32
ANÁLISIS CUALITATIVO DE BARRERAS Y PROPULSORES EN MUJERES PARTICIPANTES DEL	
PROGRAMA THE S FACTORY	37
Barreras estructurales que enfrentan las mujeres participantes del Programa	37
Dificultad para el acceso al financiamiento	37
Dificultad para el acceso a Redes	38
Manejo de Metodologías	39
Principales propulsores	40
CONCLUSIONES	43
Casos de emprendimientos	46
COMOQUIERO	47
CoFood	48
Therapsy	49
Proyecto Moms	50
ONHelp	51
Mercado Circular	52
ZappyJaw	
Bellas Shop	
Apadrinapp	55
DILL – Digital Intelligent legal language	56
AccesOn	57
Escribe mejor	58
Guará	59
Genia	60
Canduit	61
Givin	62
SiTienda	63



Este busca documentar la experiencia que han tenido emprendedoras el programa The S Factory de Start up Chile de Corfo el año 2018, conocer quiénes son las emprendedoras que hoy **acceden**¹ a dicho programa, como son sus proyectos, así como analizar y sintetizar su visión en cuanto a la disminución de brechas de acceso, de oportunidad y estructurales en relación al tipo de productos/mercados en los que desarrollan sus emprendimientos.

Con este fin, se establece como metodología de investigación realizar un focus group con beneficiarias de la línea de The s Factory del año 2018.

Es así como en octubre de 2019, se realiza un focus group en Start up Chile, donde asisten emprendedoras con interés en expresar su experiencia y hacer visibles temáticas vinculadas con el instrumento y con el emprendimiento de mujeres.

Esta caracterización permitió visualizar la positiva valoración de The S Factory por las mujeres que participaron en los programas correspondientes a la generación 7 y generación 8 del año 2018.

Esta caracterización tiene como objetivo documentar la experiencia foco en emprendimientos liderados por mujeres, entender quiénes son las empresarias que hoy acceden, como son sus proyectos, así como poder analizar y sintetizar la experiencia en cuanto a la disminución de brechas de acceso, de oportunidad y estructurales en relación al tipo de productos/mercados en los que se desarrollan estas mujeres.

-

¹ Corresponde a emprendedoras que entran al Programa TSF el año 2018. (Proyectos Formalizados)



ANTECEDENTES

El Gender Gap del World Economic Forum monitorea anualmente indicadores de paridad de género y compara a 144 países en su progreso hacia la paridad de género en cuatro dimensiones temáticas, participación y oportunidad económica, educación, salud y supervivencia y empoderamiento político. Subir en este ranking es un factor de crecimiento clave para el país.

Se señala que la paridad de género es fundamental para saber si las economías y las sociedades prosperan y cómo. "Garantizar el desarrollo completo y el despliegue adecuado de la mitad del conjunto de talentos del mundo tiene una gran influencia en el crecimiento, la competitividad y la preparación para el futuro de las economías y las empresas de todo el mundo".

Para el año 2017 chile se ubica en el lugar 63 de los 144 países, siendo la participación y oportunidad económica nuestra mayor brecha, ocupando chile el lugar 117 de 144 países.

A nivel global sigue siendo el empoderamiento económico uno de los grandes y más importantes desafíos en materias de equidad, de acceso y de participación. Empoderar a las mujeres y niñas tiene un efecto multiplicador y ayuda a promover el crecimiento económico y el desarrollo a nivel mundial.

La participación laboral femenina en Chile, es baja, solo alcanza a un 48 % en comparación con un 55% en Latinoamérica y muy por debajo de los países miembros de la OCDE que alcanzan el promedio una tasa de 61%, liderando el ranking los países nórdicos con un 65% de PLF e Islandia se destaca con un 79%. En Chile según un estudio realizado por la economista Karin Berlien el año 2016, calcula que por cada cien mil mujeres adicionales que se incorporen al mercado laboral, el PIB se incrementaría en promedio 0,65 puntos porcentuales, mientas que la incorporación de 900.000 mujeres más incrementaría el PIB hasta el 6%.

Es así como uno de los grandes pilares de del mandato presidencial del Presidente Sebastian Piñera en la Agenda de la mujer es "Generar condiciones que contribuyan a incrementar la autonomía de la mujer", en particular en el punto de Autonomía e integración laboral, podemos generar medidas de acción para las barreras estructurales de mujer y economía que dificulta la participación y acceso de las mujeres a los productos estratégicos de innovación, emprendimiento y acceso a financiamiento.

Chile ha avanzado notoriamente en materia de igualdad de género, sin embargo, persisten importantes diferencias entre hombres y mujeres, desigualdades que se evidencian en las brechas de participación laboral e ingresos, en la menor



participación de mujeres en emprendimientos y al hacerlo centrarse en sectores tradicionales y de más baja rentabilidad, principalmente microempresas que son características de la prolongación de actividades domésticas, así como barreras asociadas al difícil acceso al crédito y la baja representación femenina en espacios de poder.

En CORFO podemos señalar que en términos de la participación de mujeres en emprendimiento e innovación está por debajo del 25% y en acceso a financiamiento las barreras son históricas, alcanzando en promedio un 25% de mujeres que acceden a los productos de financiamiento intermediados por el sistema financiero. Desde el 2008 CORFO ha incorporado iniciativas y medidas con perspectiva de género, promoviendo de esta forma la participación y acceso de mujeres a desarrollar emprendimientos de alto impacto, innovación, i+d y acceso a financiamiento, a través de acciones e iniciativas específicas para afrontar materias claves relacionadas con el ámbito del fomento productivo, así como también el seguimiento y evaluación de las estrategias ya implementadas.

Impulsar la igualdad entre hombres y mujeres promueve la eficiencia económica e incide positivamente sobre otros ámbitos del desarrollo (Banco Mundial, 2012). Efectivamente, remover brechas de género en cuanto a acceso a las oportunidades económicas y a factores e insumos productivos puede contribuir a elevar la productividad del país.

BRECHAS - MUJERES EN EL EMPRENDIMIENTO

La génesis de las desigualdades de género y/o discriminaciones hacia la mujer en el campo laboral y empresarial, reside en el rol histórico de la división del trabajo: hombre proveedor y mujer cuidadora. La división sexual del trabajo.

Si bien existen avances en la participación de la mujer en el mundo laboral, esta participación sigue siendo menor a nivel Latinoamericano y en relación con países OCDE, 49% el 2015 versus 56% en países OCDE, con una brecha de 32% con respecto a la participación de hombres que el 2015 fue de 71%. Asimismo, las mujeres ganan en promedio un 30% menos que los hombres y participan en menor medida del emprendimiento. La mujer sigue siendo la principal responsable del cuidado de hijos, de familiares dependientes y del hogar, con las implicaciones que esta dedicación genera en el acceso y en las oportunidades a la hora de participar del mercado laboral, así como al momento de emprender.



Las brechas asociadas al emprendimiento muestran que más hombres que mujeres son dueños de empresas y que la participación de las mujeres está más concentrada en micro emprendimientos, en sectores de menor valor agregado, menos Tech y por lo tanto con menor rentabilidad. La encuesta longitudinal de empresas ELE 3 presenta la distribución de dueños y dueñas de empresas, las cifras estudiadas corresponden a los gerentes generales que a su vez son propietarios mayoritarios o propietarios únicos (condición que se cumple para el 74,9% del total de gerentes). Así se presenta una brecha cercana al 50% entre la participación de hombres y mujeres como dueño/as de empresas, vale decir un 74,6% de hombres propietarios de empresas versus un 25,4% de mujeres, esta brecha se hace más pronunciada a medida que crece el tamaño de empresa. En la misma línea, resultados preliminares de la cuarta encuesta longitudinal de empresas, ELE42, muestran que la participación de mujeres en empresas constituidas como personas naturales y EIRL alcanzó un 39,2% y 22,9%, respectivamente, versus la de hombres 60,7% y 77,1%, respectivamente. Igualmente, la participación más alta de mujeres se alcanza en las microempresas, la que disminuye a medida que las empresas se hacen más grandes.

Con respecto a la participación de mujeres en emprendimientos del programa capital semilla últimos 5 años, podemos observar que la participación de mujeres aumenta, pero no en forma continua y aumenta considerablemente el año 2015 con la creación del programa The S Factory de Start up Chile. "The S Factory": Luego de cuatro años de experiencia apoyando proyectos globales extranjeros y también chilenos, Start Up Chile crea en el año 2015 el programa de pre-aceleración "The S Factory" para apoyar la generación de Start Up de proyectos en etapas más tempranas y que a su vez sean liderados por mujeres, con la finalidad de potenciar la creación de emprendimientos de alto impacto bajo liderazgos femeninos. Esto luego de evidenciar que el porcentaje de proyectos liderados por mujeres en su programa original "Start Up Seed" mostraba muy baja participación. Uno de los impactos que persigue Start-Up Chile con The S Factory es aumentar la representación de las mujeres-fundadoras en las filas de las empresas que participan en sus programas de aceleración (Start-Up Seed/Scale), mostrando a mediados de 2016 - luego de la tercera generación de The S Factory – que un 18% de la cartera de Start-Up Chile son empresas lideradas por mujeres, modificando el patrón histórico de un 6%. Desde al año 2015 a la fecha se han realizado 8 concursos, con un total de 185 proyectos de mujeres formalizados con emprendedoras que realizan el programa The S Factory y una inversión pública de 1.850.000.000.

² http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2017/03/Bolet%C3%ADn-empresas-en-Chile-ELE4.pdf



THE S FACTORY

The S Factory es un programa de *pre-aceleración* para emprendimientos y/o startup liderados por mujeres, nace el 2015 bajo el sello de StartUp Chile, y busca entregar herramientas a sus líderes orientadas a la validación de sus ideas y segmentación de mercado, convirtiendo de esta forma ideas innovadoras e idealmente con base tecnológica en prototipos funcionales con primeros clientes, todo esto en un periodo de cuatro meses, con un apoyo de 10 millones de pesos chilenos. (Ver ilustración 1: Propuesta de valor de The S Factory)

Ilustración 1. Propuesta de Valor The S Factory

¿Qué estamos buscando?

El programa The S Factory busca mujeres líderes que conviertan ideas innovadoras en prototipos funcionales. Estamos buscando proyectos con orientación tecnológica que tengan potencial para un alto impacto. Únete a nosotros por una experiencia de aprendizaje vital en emprendimiento durante 4 meses.

¿Qué ofrecemos?



Entrenamiento de startup

Te tenemos cubierto. En estos 4 meses hay workshops y entrenamiento por parte de emprendedores y mentores experimentados.



\$10.000.000 de subsidio sin comisión

Proveemos un subsidio de \$10.000.000 CLP (cerca de \$15.000 USD) para ayudar a levantar emprendedores emergentes. Estos fondos son sin comisión de ningún tipo.



4 meses de experiencia

Estos 4 meses, de convertir una idea en un negocio viable, son intensos. Este tiempo es perfecto para convertir una idea en realidad. Las startups puede esperar tener su idea validada, construir su MVP y prepararse para la siguiente fase de inversión.

Fuente: https://www.startupchile.org/es/programs/the-s-factory-2/



Las bases de Start-Up Chile son generar un cambio de mentalidad hacia uno más abierto al mundo y más global, donde la **diversidad** juega un rol fundamental al proponer sinergias y distintos puntos de vista, sin embargo, en su programa central "Seed" cerca del 85% de los emprendimientos eran liderados por hombres y solo un 15% por mujeres. La génesis del programa The S Factory, según relata Patricia Hansen directora de TSF, fue cuando el equipo de Start-Up Chile observa esta brecha, es ahí cuando se decide potenciar la participación de mujeres, y la mejor propuesta para acercarse a este objetivo fue realizar un programa que apoye la generación de StartUp liderados por mujeres en una etapa anterior, bajar las barreras de entrada (en relación al "seed") y así potenciar que luego estos proyectos liderados por mujeres escalen a etapas posteriores. El programa Seed tiene entre 80 y 90 startup por generación. "Hace 2 años teníamos un 15% de emprendimientos eran liderados por mujeres, hoy en día un 25%, que es un aumento significativo y sin imponer una cuota, simplemente apoyando a las emprendedoras desde una preparación previa".

OBJETIVO DE THE S FACTORY

El objetivo del Programa es atraer, potenciar y crear nuevos emprendimientos de alto impacto, bajo el alero de liderazgos femeninos con visión global; fomentando, además, el entorno del emprendimiento femenino y apoyando el fortalecimiento de habilidades para el desarrollo de nuevos negocios.

Objetivos Específicos

- La creación y pre aceleración de emprendimientos de alto potencial de crecimiento global liderados por mujeres.
- Desarrollar y potenciar habilidades de liderazgo y desarrollo de negocios.
- Fortalecer las redes nacionales e internacionales de emprendimientos de alto potencial de crecimiento global liderados por mujeres.

Resultados Esperados

- Se desarrollen proyectos de alto potencial global con dedicación exclusiva.
- Se fortalezcan las redes de emprendimientos internacionales con liderazgo femenino desde Chile.
- Se desarrollen claras habilidades de liderazgo y técnicas relacionadas con el desarrollo de negocios.
- Se creen potenciales de negocios exitosos, para tener acceso a fuentes de financiamiento en forma posterior a la participación en el Programa.

POBLACIÓN OBJETIVO THE S FACTORY

Los participantes que postulen deberán ser personas naturales, chilenas o extranjeras, mayores de dieciocho años, que sean fundadoras o titulares en la ejecución de un proyecto global que utilice a Chile como plataforma. En ningún caso podrán ser participantes del Proyecto más de dos personas naturales.

Se considerarán las siguientes categorías de participación:

1. Beneficiaria (sólo una).

Es aquella persona natural de sexo femenino debidamente especificada durante el proceso de postulación, que deberá actuar en su nombre y en



representación del ejecutor, como responsable ante Corfo. La persona designada como beneficiaria deberá participar del Programa en Chile, durante todo el período de ejecución del Proyecto, y con dedicación exclusiva al desarrollo de éste; asimismo, será sujeto activo y pasivo de todos los derechos y obligaciones que se establezcan en el convenio de subsidio, incluyendo informes detallados de los gastos y actividades, realizadas por éste o terceros.

2. Ejecutor (sólo uno).

Se podrá considerar la participación de una persona natural, que integre el equipo fundador, y que se encuentre debidamente especificado durante el proceso de postulación.

COFINANCIAMIENTO THE S FACTORY

Corfo otorgará un subsidio, es decir, una transferencia de dinero no reembolsable, de hasta el 90% del costo total del Proyecto, con un tope de hasta \$10.000.000. - (diez millones de pesos chilenos).

Adicionalmente, en caso de extensión del proyecto, se aumentará el subsidio en hasta \$5.000.000. - (cinco millones de pesos chilenos).

Los participantes deberán aportar al menos el 10% restante en efectivo, durante la ejecución del Proyecto.



CARACTERIZACIÓN DE GANADORAS DE THE S FACTORY

Hasta el año 2018, Start-Up Chile, ha realizado ocho convocatorias de su programa The S Factory, correspondientes a los años 2015, 2016, 2017 y 2018, en que participan emprendimientos en etapas tempranas liderados por mujeres, beneficiándose - según criterios de evaluación referentes a las características del equipo emprendedor y de los proyectos³ - a aproximadamente 184 emprendedoras nacionales e internacionales.

³ Criterios de evaluación:

CRITERIO PONDERACIÓN COMPOSICIÓN, CALIFICACIÓN Y EXPERIENCIA DEL EQUIPO: SE EVALUARÁN LOS LOGROS DEMOSTRABLES, LAS CAPACIDADES 15% EN RELACIÓN AL PROYECTO, FORMACIÓN DEL EQUIPO, EXPERIENCIA RELEVANTE EN LA INDUSTRIA DEL PROYECTO. **PARTICIPANTES** COMPETENCIA Y LIDERAZGO DE LA BENEFICIARIA: EN CUANTO A TOMA DE DECISIONES, COMUNIDADES EN QUE HAYAN O 35% ESTÉN PARTICIPANDO/LIDERANDO Y SU ROL, LAS REDES DE CONTACTO, Y EL IMPACTO QUE PUEDAN PRODUCIR EN EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR EN CHILE, CÓMO SE FORMA EL EQUIPO Y SURGIMIENTO DEL PROYECTO. VALOR DEL PROYECTO MERCADO Y POSICIÓN COMPETITIVA: SE EVALUARÁ EL POTENCIAL DEL SEGMENTO OBJETIVO, EL TAMAÑO DEL MERCADO, LA VALIDACIÓN DE CONCEPTO, LOS FUTUROS COMPETIDORES Y OPORTUNIDADES DE VALOR DEL **PROYECTO** PRODUCTO O SERVICIO: VISIÓN Y POTENCIAL DE IMPACTO GLOBAL, ATRACTIVO PARA FUTURAS OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN, RELEVANCIA DEL PROBLEMA PARA MERCADO OBJETIVO Y LAS POTENCIALIDADES REALES DE INICIAR 30% OPERACIONES DESDE CHILE.



En la siguiente tabla se muestran los proyectos seleccionados y formalizados, de estos últimos proyectos son las emprendedoras que finalmente participan en el programa The S Factory desde el año 2018.

Generación	Seleccionadas	Formalizadas	Año
1	15	15	2015
2	23	23	2015
3	30	24	2016
4	30	24	2016
5	31	26	2017
6	28	23	2017
7	35	33	2018
8	20	16	2018
TOTAL	212	184	2015-2018

Con respecto al financiamiento aprobado para las mujeres, este corresponde a un 100% del total, con un monto de \$490.000.000 para el año 2018.

Al año 2018 se han formalizado 184 proyectos liderados por mujeres con una inversión pública aproximada de \$184.000.000.000.







THE S FACTORY 2018

El programa The S Factory busca mujeres líderes que conviertan ideas innovadoras en prototipos funcionales, se buscan proyectos con orientación tecnológica que tengan potencial para un alto impacto.

El objetivo del programa es atraer, potenciar y crear nuevos emprendimientos tecnológicos de alto impacto bajo el alero de liderazgos femeninos con visión global fomentando además el entorno del emprendimiento femenino y apoyando el fortalecimiento de habilidades para el desarrollo de nuevos negocios, tiene una duración de 4 meses, extendible a 3 meses adicionales.

No podrá otorgarse recursos a aquellas Beneficiarias que actualmente se encuentren ejecutando el proyecto, a través de un instrumento de Corfo y/o de alguno de sus Comités, así mismo, no podrán recibir cofinanciamiento aquellos proyectos que hayan recibido recursos anteriormente a través de otros instrumentos de Corfo, se financian \$10.000.000, la beneficiaria debe aportar en efectivo al menos un 10% del costo total del proyecto, aquellos proyectos que demuestren altas posibilidades de viabilidad en el mercado y de obtención de financiamiento durante los primeros 3 meses de ejecución, se contempla la asignación de \$5.000.000 adicionales de subsidio y una extensión de hasta 3 meses adicionales de ejecución del proyecto.

Las postulantes deberán ser personas naturales, chilenas o extranjeras, mayores de 18 años, que sean fundadoras o titulares en la ejecución de un proyecto global que utilice a Chile como plataforma.

El programa entrega financiamiento para aquellas actividades que permitan iniciar proyectos de alto potencial de crecimiento global que utilicen a Chile como plataforma, durante su participación en el Programa y durante el plazo de ejecución del proyecto, al menos el Líder de Equipo deberá participar, obligatoriamente, en las siguientes actividades; ejecución de los proyectos en Chile, realización de actividades necesarias para el cumplimiento de las metas propuestas en los proyectos, presentación del proyecto siguiendo los requerimientos informados oportunamente por Corfo con el objeto de identificar la etapa de desarrollo específica en la que se encuentra éste. Esta presentación se efectuará al inicio del plazo de ejecución del proyecto, en la fecha debidamente informada a la beneficiaria (intro day), presentación del proyecto, siguiendo los requerimientos informados oportunamente por Corfo, con el objeto de determinar el progreso en el desarrollo del mismo. Esta presentación se efectuará ante los participantes del Programa y representantes de Corfo, aproximadamente, a la mitad del plazo de ejecución del proyecto, en la fecha debidamente informada a la beneficiaria (pitch day), asistencia a la presentación de inducción sobre el Programa TSF (Orientation Day), en la cual se presentará y se expondrá sobre el equipo, la aceleración y talleres sobre rendiciones de cuentas, en



la fecha debidamente informada a la beneficiaria y otras actividades del Programa Start-Up Chile que sean catalogadas como obligatorias por Corfo, circunstancia que será comunicada con la debida antelación a la beneficiaria.

El programa no financia; la adquisición de vehículos o de inmuebles, construcción de obras civiles y edificios, publicaciones académicas, pago de deudas, dividendos o recuperaciones de capital, adquisición de acciones, derechos de sociedades, bonos y otros valores mobiliarios, tributos, tasas portuarias, aranceles o equivalentes e impuestos recuperables durante la ejecución del proyecto, ni asesorías para la administración del proyecto con Corfo.

Para la generación 7 se aprobaron 35 proyectos, de estas beneficiarias seleccionadas o aprobadas por Corfo se formalizaron 33 emprendedoras las que ingresaron al programa The S Factory de dicha generación, para esta convocatoria el monto total de subsidio Corfo corresponde a \$330.000.000 CPL, (\$10.000.000 por cada beneficiaria).

Para la Generación 8 se aprobaron 20 proyectos, de estas beneficiarias aprobadas o seleccionadas se formalizaron 16 emprendedoras quienes ingresaran al programa en agosto del mismo año, el monto total adjudicado corresponde a \$160.000.000 CLP, (\$10.000.000 por beneficiaria).

La siguiente tabla muestra la participación de beneficiarias de la línea de financiamiento de The S Factory para el año 2018, que corresponden a las generaciones 7 y 8.

Generación	Seleccionadas	Formalizadas
7	35	33
8	20	16
Total 2018	55	49



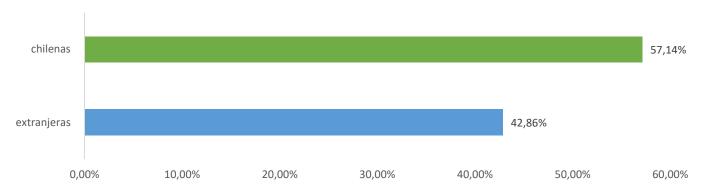




CARACTERIZACIÓN DE LAS LÍDERES DE PROYECTOS THE S FACTORY

El año 2018 se realizaron dos concursos, correspondientes tal como lo señala la tabla a la generación 7 y generación 8, en adelante G7 y G8, analizaremos estas generaciones en función de los *proyectos formalizados*, que cabe destacar son las emprendedoras que cursan el programa TSF.

Quiénes son seleccionadas para el programa.



Fuente: Gerencia de emprendimiento de CORFO.

El número de emprendedoras que entran al programa de The S Factory el año 2018 son las siguientes:

Generación	Formalizadas	Emprendedoras chilenas	Emprendedoras Extranjeras
G7	33	20	13
G8	16	8	8
Total	49	28	21



NACIONALIDAD





NACIONALIDAD DE LAS LÍDERES DE PROYECTOS

De ideas innovadoras que participan de The S Factory 2018 son 57.1% proyectos liderados por mujeres chilenas, le siguen en orden de importancia mujeres las venezolanas con un 6%, seguido de USA, Colombia, México, Canadá y Argentina con un 4% de participación por país.

La siguiente tabla muestra el país de residencia de las mujeres que participan de este programa el año 2018.

PAIS	NUMERO DE STARUP	%
CHILE	28	57,1%
VENEZUELA	3	6,1%
UNITED STATES	2	4,1%
COLOMBIA	2	4,1%
MEXICO	2	4,1%
CANADA	2	4,1%
ARGENTINA	2	4,1%
POLAND	1	2,0%
UNITED KINGDOM	1	2,0%
SPAIN	1	2,0%
BOLIVIA	1	2,0%
BRAZIL	1	2,0%
PERU	1	2,0%
IRELAND	1	2,0%
JAMAICA	1	2,0%
TOTAL GENERAL	49	100,0%

Fuente: Gerencia de emprendimiento de CORFO.



RANGO ETARIO EMPRENDEDORAS DEL PROGRAMA THE S FACTORY



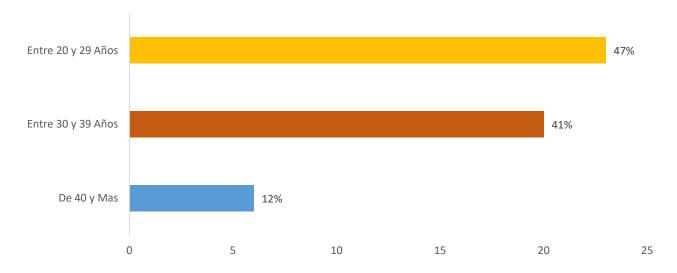


RANGO ETARIO

La edad de las líderes de proyectos que participan del programa The S Factory el año 2018 son en su mayoría jóvenes entre 20 y 29 años las que representan el 47% del total seguido de las emprendedora que tienen entre 30y 39 años que llegan al 41%.

En el gráfico que se presenta a continuación se pueden observar los rangos de edad de las participantes del programa, estos se dividen en:

- Emprendedoras que tienen entre 20 y 29 años.
- Emprendedoras que tienen entre 30 y 39 años.
- Emprendedoras que tienen entre 40 años o más.



Fuente: Gerencia de emprendimiento de CORFO.

La siguiente tabla muestra el número de mujeres por rango de edad que participan en el programa The S Factory en año 2018.

Rango edad	Número de	%
	emprendedoras	
De 40 y Mas	6	12%
Entre 30 y 39 Años	20	41%
Entre 20 y 29 Años	23	47%
Total general	49	100%



NIVEL EDUCACIONAL DE LAS LIDERES





Nivel educacional de las emprendedoras líderes de los proyectos de The S Factory el año 2018.

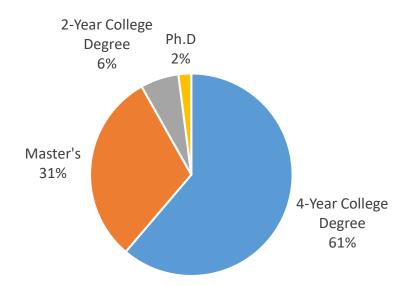
A las líderes de proyecto del programa The S Factory se les preguntó, ¿cuál es el nivel más alto de educación que has completado?, con respecto a esta variable podemos concluir que no existe una brecha significativa del nivel educacional entre emprendedoras chilenas o extranjeras que participan en el programa The S Factory, en general del total de participantes del programa tienen estudios superiores en condición de terminado y grado de magister.

Cabe destacar que el programa The S Factory se realiza en el idioma inglés por lo que las emprendedoras y líderes del proyecto deben ser bilingües.

En general las líderes del proyecto de The S Factory poseen estudios superiores y poseen un grado universitario.

Las variables que observamos en el gráfico que se muestra a continuación son:

- 2-Year College Degree
- 4-Year College Degree
- Master's
- Ph.D

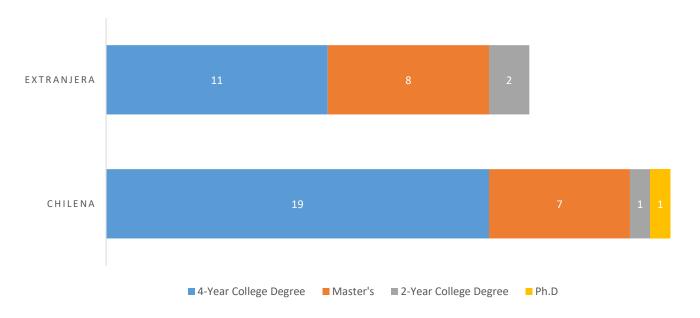


Fuente: Genrecia de emprendimiento.



La siguiente tabla el siguiente gráfico muestran el grado académico de las mujeres chilenas y extranjeras que participan en el programa.

ETIQUETAS DE FILA	4-YEAR COLLEGE DEGREE	MASTER'S	2-YEAR COLLEGE DEGREE	PH.D	TOTAL GENERAL
CHILENA	19	7	1	1	28
EXTRANJERA	11	8	2		21
TOTAL GENERAL	30	15	3	1	49

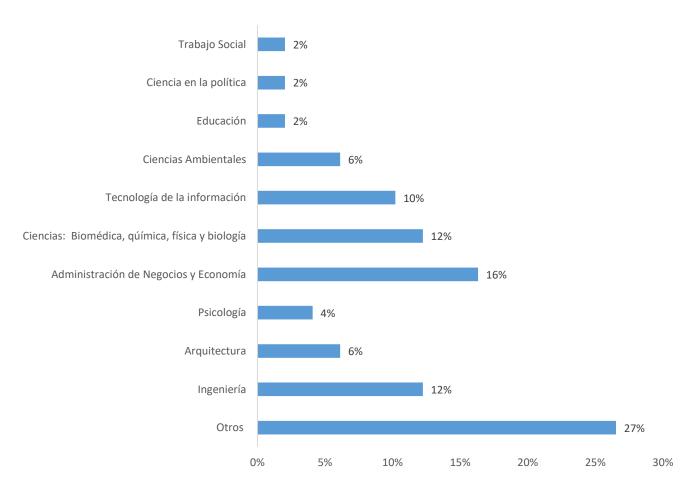


Fuente: Gerencia de Emprendimiento de Corfo.



ÁREA DE ESTUDIOS

La siguiente tabla muestra las áreas de estudios de las emprendedoras que participan en el programa de The S Factory de Start up Chile de Corfo el año 2018, estas líderes de proyectos se concentran en áreas STEM, sigla en inglés que agrupa sectores de ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas, sectores en los que la mujer a nivel mundial tiene muy baja participación.



Fuente: Gerencia de Emprendimiento de Corfo







SECTORES ECONÓMICOS

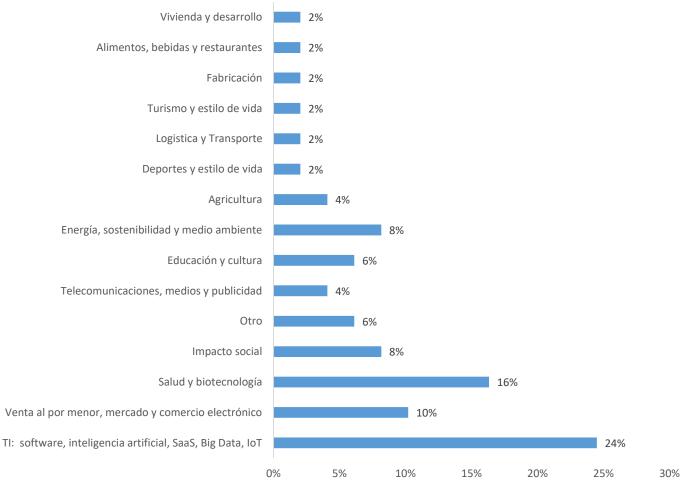




Sectores económicos que impactan los proyectos de las emprendedoras de The S Factory

Al analizar por sectores se observa el predominio de proyectos asociados *a TI*, *Software, Inteligencia Artificial, SaaS, Big data, IOT* concentrando un 24% del total, también destacan en importancia los sectores de *Salud & Biotecnología* con un 16%,

Estos proyectos muestran una fuerte concentración en las áreas STEM, tal como lo muestra el siguiente gráfico.



Fuente: Gerencia de Emprendimiento de Corfo.



La siguiente tabla muestra el número de proyectos por sector económico de las participantes del programa The S Factory 2018.

SECTOR ECONÓMICO

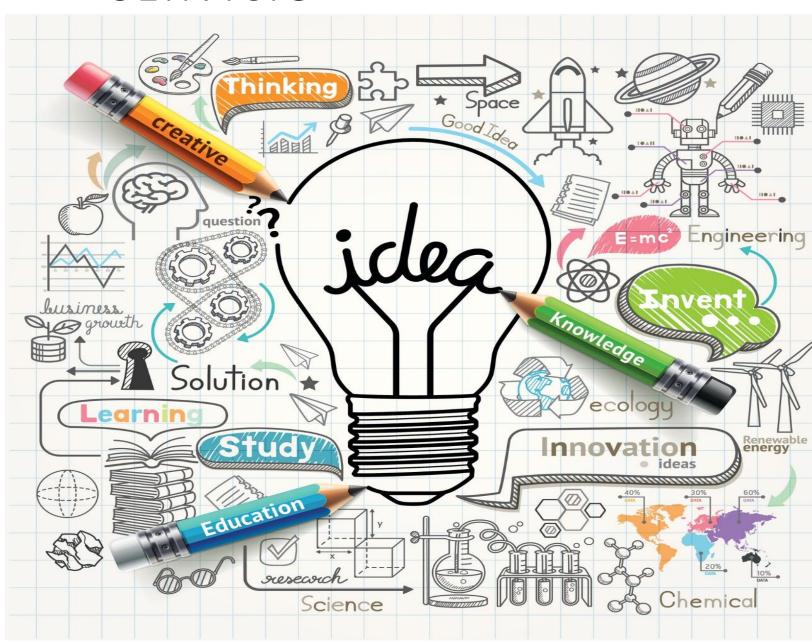
PROYECTOS LIDERADOS POR MUJERES

TI: SOFTWARE, INTELIGENCIA ARTIFICIAL, SAAS, BIG DATA, IOT	12
VENTA AL POR MENOR, MERCADO Y COMERCIO ELECTRÓNICO	5
SALUD Y BIOTECNOLOGÍA	8
IMPACTO SOCIAL	4
OTRO	3
TELECOMUNICACIONES, MEDIOS Y PUBLICIDAD	2
EDUCACIÓN Y CULTURA	3
ENERGÍA, SOSTENIBILIDAD Y MEDIO AMBIENTE	4
AGRICULTURA	2
DEPORTES Y ESTILO DE VIDA	1
LOGISTICA Y TRANSPORTE	1
TURISMO Y ESTILO DE VIDA	1
FABRICACIÓN	1
ALIMENTOS, BEBIDAS Y RESTAURANTES	1
VIVIENDA Y DESARROLLO	1
TOTAL GENERAL	49

Fuente: Gerencia de Emprendimiento de Corfo.



NIVEL DE DESARROLLO DEL PRODUCTO O SERVICIO

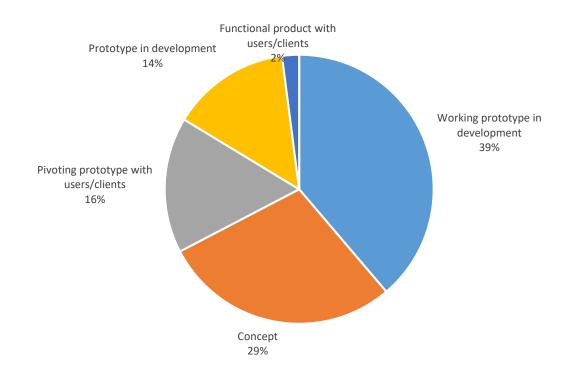




Nivel de desarrollo del producto o servicio.

Al clasificar los proyectos presentados a The S Factory por nivel de desarrollo del producto o servicio, un 39% de esta en etapa de desarrollo del prototipo seguido del 29% de los proyectos que están en etapa conceptual.

El siguiente gráfico muestra la etapa de desarrollo de los proyectos de The S Factory del año 2018.



Estado de desarrollo del producto o servicio	N° de	%
	proyectos	
Prototipo de trabajo en desarrollo	19	39%
Concepto	14	29%
Prototipo pivotante con usuarios / clientes	8	16%
Prototipo en desarrollo	7	14%
Producto funcional con usuarios / clientes.	1	2%
Total general	49	100%

Fuente: Gerencia de Emprendimiento de Corfo.



TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO



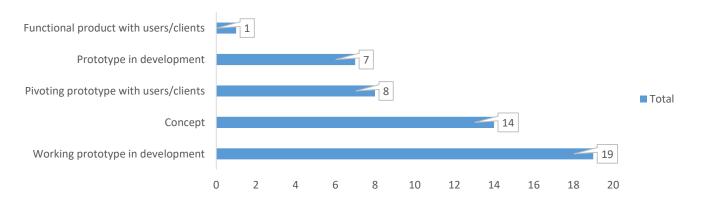


Tipo de producto o servicio

A continuación, se muestra la clasificación de los proyectos por tipo de producto o servicio, estos son:

- Software
- Physical Product (Hardware)
- Physical Product (non Hardware)
- Servicios

Al clasificar los proyectos que participan en el programa The S Factory por tipo de producto/servicio, en relación a si son productos tangibles o intangibles, y entre ellos si están asociados al mundo de las TIC/Informática/Electrónica o no (Software/hardware), se puede observar que la mayoría de los proyectos ganadores pertenecen a la categoría intangibles 82% (Services + Software) y entre estos, 47% (del total) son de la categoría software, principalmente plataformas virtuales/aplicaciones Apps que otorgan alguna solución global, así solo un 18% son productos tangibles, y dentro de estos 8% (del total) son de la categoría Hardware, esto se muestra en el siguiente gráfico.



Fuente: Gerencia de Emprendimiento de Corfo.

La siguiente tabla muestra el detalle de los proyectos por desarrollo de producto o servicio:

Desarrollo del producto o servicio	Número de Proyectos	%
Physical Produt (Hardware)	4	8%
Physical Produt (Non Hardware)	5	10%
Service		35%
Software		47%
Total	49	100%

Fuente: Gerencia de Emprendimiento de Corfo.



MODELO DE NEGOCIOS

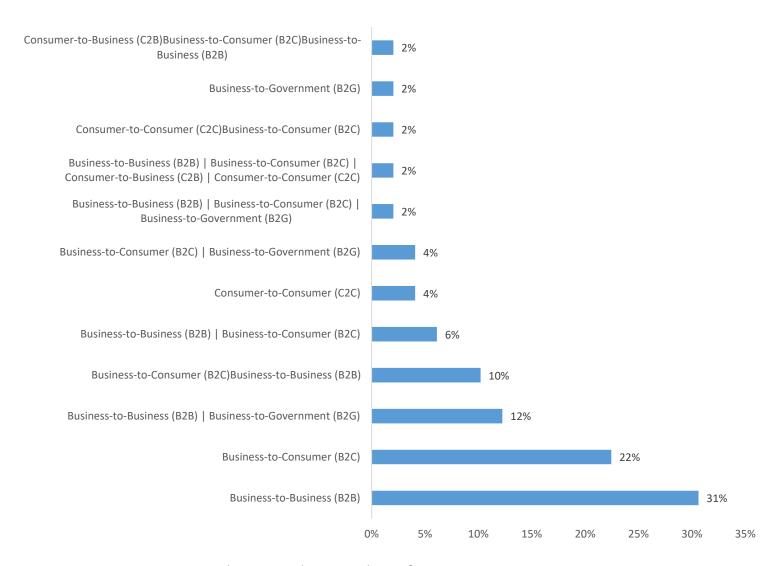




Modelo de Negocios

Al clasificar los proyectos que participan del programa de The S Factory podemos observar que el modelo de negocios B2B prevalece por sobre los otros modelos de negocios llegando a un 31% del total.

El siguiente gráfico muestra la concentración de los tipos de modelos de negocios que presentan en sus proyectos las emprendedoras al momento de iniciar el programa TSF.



Fuente: Gerencia de Emprendimiento de Corfo.



Para entender más este punto a continuación definiremos los modelos de negocios electrónicos o también llamados offline.

Las empresas en sus actividades tradicionales contactan o se contactan personas o entidades ya sean públicas o privadas, la actividad digital de las empresas orienta de nuevo ese intercambio utilizando tecnología para facilitarlo. Algunos modelos de negocios son los siguientes:

B2B (Business-To-Business)

Podríamos traducirlo como negocios entre empresas. En este caso, el cliente es otra empresa, pero es habitual que deba prestar mucha atención al cliente final. Por ejemplo, una empresa que se dedique al diseño de centros comerciales tendrá como cliente a otras empresas como las cadenas del sector, un promotor o un constructor, pero nunca debe perder de vista la experiencia del consumidor dentro de ellos.

B2C (Business-To-Consumer)

Se trata de negocios que tienen al consumidor como cliente. Ejemplo de ello pueden ser las tiendas online de productos de consumo. Aquí también se incluyen muchos tipos de servicios. Entre ellos encontramos, por poner solamente algunos ejemplos, la banca digital, e-learning o los contenidos audiovisuales dirigidos a particulares.

B2G (Business-To-Government)

Aquí encontramos un elemento más de la tipología de las empresas: las que enfocan su actividad a tener a los gobiernos como clientes. Pero, además, estamos hablando de un tipo de intercambio electrónico de información en el que las empresas se relacionan con la Administración. Por ejemplo, hablamos de la presentación de modelos, solicitudes, certificados, etc.

C2C (Consumer-To-Consumer)

En la tipología de las empresas puede parecer raro encontrar las relaciones entre consumidores. Sin embargo, son uno de los fenómenos empresariales que más ha crecido en los últimos años. Fundamentalmente, se trata de plataformas que facilitan transacciones e intercambio de información entre particulares. Aquí encontramos, por ejemplo, a la mayoría de redes sociales y negocios de la economía colaborativa.

Otros modelos de negocios on-line:

C2B (Consumer-To-Business)

Este modelo de negocio electrónico da la vuelta al B2C. En el C2B es el particular el que crea valor para la empresa, pero no en condición de empleado o proveedor, sino como consumidor. Un ejemplo de ello son las empresas dirigidas a prosumidores (productores-consumidores).



Son solamente algunos de los ejemplos más representativos de la tipología de empresas que sirven de testimonio del papel trascendental de la configuración de marcos de relación comercial en el mundo de los negocios del siglo XXI.

B2B2C (Business-To-Business-To-Consumer)

Se emplea principalmente para referirse a empresas que integran de forma coherente las ofertas de otras empresas dentro de la suya propia. Por ejemplo, ese puede ser el caso de un marketplace o de la creación conjunta de catálogos.

En algunos casos también se usa para designar a los negocios que dirigen sus ofertas tanto a empresas como a consumidores, aunque algunas condiciones o el precio puedan ser diferentes en función de si el cliente es un particular o una empresa.

B2I (Business-To-Investor)

Son compañías que dirigen su actividad a la prestación de servicios para inversores. Se basa, fundamentalmente, en un intercambio electrónico de datos e información dirigido al análisis, estandarización, mejora y selección de proyectos de inversión.

B2E (Business-To-Employee)

Más que un tipo de empresas, representa una clase de relación: la que tienen las empresas con sus empleados. En su formato electrónico puede incluir, por ejemplo, oferta de sus propios productos, programas de beneficios para empleados, formación digital, etc. Lo que sí existen son diferentes tipos de empresas que se orientan a facilitar este tipo de relaciones a través de mecanismos como la puesta en marcha o el mantenimiento de portales para que sus clientes (las empresas) se relacionen con sus trabajadores.



ANÁLISIS CUALITATIVO
DE BARRERAS Y
PROPULSORES EN
MUJERES PARTICIPANTES
DEL PROGRAMA THE S
FACTORY



ANÁLISIS CUALITATIVO DE BARRERAS Y PROPULSORES EN MUJERES PARTICIPANTES DEL PROGRAMA THE S FACTORY

Durante el mes de octubre, se realizó una instancia cualitativa grupal con mujeres usuarias de The S Factory, con el objetivo de poder profundizar y analizar su experiencia en cuanto a la reducción de barreras estructurales de género y en cuáles han sido, a su juicio, los principales propulsores para sus proyectos.

A continuación, se presentan los principales resultados de esta instancia, los cuales permiten complementar, desde la mirada cualitativa, los resultados cuantitativos que permitieron caracterizar a las mujeres participantes de TSF y a sus proyectos.

Barreras estructurales que enfrentan las mujeres participantes del Programa

Dificultad para el acceso al financiamiento

Tal como ya se ha señalado, la dificultad para acceder a financiamiento para sus proyectos es una de las principales barreras estructurales de género que enfrentan las emprendedoras. A este respecto, el BID (2019)⁴ es categórico al señalar que las mujeres emprendedoras con empresas innovadoras, escalables y con alto potencial de crecimiento, no están obteniendo suficiente financiamiento. A lo cual agrega:

"A pesar de que las mujeres en ALC son altamente emprendedoras (a menudo, por necesidad), luchan por obtener el suficiente apoyo y financiación para sus empresas. La falta de acceso a capital se percibe como la razón principal por la que fallan las empresas dirigidas por mujeres (...). La brecha de crédito en ALC es significativa y se halla en US\$5.000 millones para microempresas de mujeres y US\$93.000 millones para PYME lideradas por mujeres" (BID, 2019, p:12)

Esta situación se ve constatada por las mujeres participantes del focus group, puesto que la mayoría de ellas, a la hora de valorar las distintas áreas del Programa, destacaron el apoyo para el acceso al financiamiento.

⁴ BID-Invest (2009). Inversión con un enfoque de género: cómo las finanzas pueden acelerar la igualdad de género para América Latina y el Caribe.



Para muchas de las participantes fue el primer ámbito seleccionado (por orden de importancia para ellas), dado que existe entre ellas un reconocimiento de que las mujeres tienen una mayor dificultad para acceder a las distintas formas de financiamiento para sus proyectos. A este respecto ellas señalan:

"...primero el acceso a financiamiento, que fue en verdad crucial eso para dar el sí a dejar todo lo demás como... de mis otros proyectos y enfocarme full al proyecto del emprendimiento, después también el acceso a redes"

Dificultad para el acceso a Redes

En segundo lugar, también se reconoce como muy importante el apoyo del Programa TSF para la generación de redes. Al igual que con el financiamiento, las participantes reconocen mayores dificultades para acceder a redes, sobre todo en ciertas áreas específicas en las cuales los círculos son bastante cerrados y masculinizados.

"después el acceso a redes que considero súper difícil si uno no está en ese círculo súper cerrado... mi startup es de logística es un mundo mucho más cerrado, al menos para mí era importante"

En lo que respecta a las redes, las participantes destacan el rol y la ayuda que recibieron por parte de los/as mentores, tanto en los casos que fue un apoyo sostenido en el tiempo como en los casos en que se trató de una asesoría puntual. Es importante señalar que un elemento que se reconoce como muy relevante es la pertinencia y el conocimiento de los/as profesionales de CORFO que sugieren a los mentores para cada proyecto.

"como decía anteriormente los mentores, por ejemplo, acá hubo dos mentores en particular que me asignaron, que me ayudaron muchísimo...en ese tiempo XX fue el que asignaba como que tuvo mucho tino para decirme esta persona te puede ayudar y fue muy preciso, conocía bien mi producto, mi realidad, y designó bastante bien con las personas"

Resulta interesante que además de los contactos directos que las emprendedoras puedan lograr gracias al Programa, ellas señalan que el solo hecho de ser parte de Startup Chile ya les da mayores posibilidades para entrar a nuevos espacios y generar nuevas redes. En este sentido, haber sido seleccionadas y acompañadas por startup Chile sería una especie de garantía respecto a su valor y al de sus proyectos, lo que les abre puertas.



"algo que quería decir con respecto a las redes que hay acá, para mi más que redes te diría que el respaldo que me da Start-Up Chile para ir a hablar con cualquier empresa que yo quiera, me da como un aproach distinto, o sea que yo diga "hola soy emprendedora" o que diga "hola soy una emprendedora que estoy, que ya tuve financiamiento de Start-Up Chile" te da una entrada distinta"

Manejo de Metodologías

En lo que respecta a las metodologías que ofrece el Programa, ya sea para el desarrollo del prototipo o para la "aceleración" del emprendimiento, los resultados son bastante interesantes, ya que se relacionan directamente con los ámbitos de formación de las emprendedoras. En este sentido, las participantes que señalan provenir de las áreas de la ingeniería o afines, posicionan esta área de apoyo como la menos relevante, dando mayor importancia al acceso al financiamiento y al acceso a redes, mientras que aquellas participantes que provienen de otras áreas, como por ejemplo las humanidades, sitúan a las metodologías como el área más importante, en tanto les permitió adquirir herramientas nuevas que son imprescindibles para el desarrollo del negocio.

"En mi caso a diferencia de ellas lo primero que puse fue la metodología de aceleración, más que nada porque yo soy lingüista entonces vengo de un mundo que no tiene nada que ver con los negocios, yo llegué aquí sin saber nada ni siquiera lo que era el b2b o b2c, no tenía idea de nada"

"en mi caso lo que consideré más importante fue el acceso a financiamiento, derechamente fue lo que tuvo más importancia para hacer crecer el negocio, quizás eso tiene que ver con mi experiencia personal, porque yo soy ingeniero comercial y tenía más herramientas al menos para llevar adelante el negocio"

Lo anterior resulta interesante en tanto es conocida la brecha de género existente en las carreras de las áreas STEM, por tanto, la formación en áreas que han sido históricamente menos cercanas a las mujeres implica un aporte fundamental para la disminución de las brechas y la superación de las barreras que enfrentan las empresas lideradas por mujeres.

Es importante destacar nuevamente que las participantes reconocen que su condición de mujeres implica tener que enfrentar más barreras a la hora de emprender y desarrollar sus negocios. Y en este sentido, valoran The S Factory por ser un espacio pensado específicamente para mujeres, donde pueden compartir experiencias, apoyarse mutuamente, y desarrollar una mayor confianza en sí mismas. Las participantes que forman parte de otros programas



o iniciativas resaltan que en los espacios mixtos no sucede este mismo grado de acompañamiento y complicidad entre participantes. Esto reafirma el acierto de haber desarrollado un Startup específico para mujeres.

"Después puse aspectos personales sentí que el TSF, yo estoy en SEED ahora, que es mixto, siento que se generaba un espacio de sororidad quizás, apoyo entre mujeres, que ahora no existe o al menos yo no lo siento así, siento que de todas maneras emprender para las mujeres es distinto hay más barreras, así que en realidad lo sentí más como un apoyo entre mujeres no como más confianza sí que siempre existió escuchar la experiencia de otros para saber que uno está en la misma, para animarse..."

"me parecía discriminatorio tener que postular a un fondo que fuese solo para mujeres, tu decís cómo? o sea no puedo competir en un fondo que es como hombres y mujeres? pero la verdad es que la brecha... o sea tienen que existir instancias que acorten la brecha entre hombres y mujeres...yo lo valoré cuando quedamos, yo al principio decía que discriminación pero la verdad muy errado de mi parte, muy por el contrario se necesitan instancias que ayuden y que apoyen específicamente a la mujer pa' emprender"

Principales propulsores

Otro aspecto interesante en el cual indagar respecto a las mujeres líderes participantes de TSF, es sobre los propulsores, tanto de ellas como de sus proyectos, que les han facilitado tanto su paso por el Programa como el desarrollo y éxito de sus negocios.

Al consultarles acerca de los propulsores de sus proyectos, todas las participantes identificaron como una fortaleza a sus equipos. Es decir, el contar con un equipo afiatado, con confianza mutua, pero sobre todo que sea complementario en cuanto a formación y experiencia, es a juicio de ellas un elemento clave para el éxito. Y en esta misma línea, es también importante el compromiso y la motivación que las personas que integran el equipo tengan en el proyecto.

"estoy de acuerdo en que el equipo es algo muy fuerte para que el proyecto sea exitoso, un mal equipo no lleva a nada, y también siento que una buena propuesta o nuestra motivación por la propuesta que nos hace como pelear para que salga al mercado, como la fortaleza"



fortaleza bueno yo creo que al principio lo mejor es que el equipo que somos, hasta el momento somos dos no más el informático que tengo yo, fuimos como perfectos... fue muy bueno tener las dos partes que hacían falta, fue muy fundamental porque hasta el día de hoy seguimos los dos"

Llama mucho la atención que varias de las participantes reconocen que en un principio sentían que podían ellas solas cumplir con muchos de los roles que se requerían para el desarrollo del proyecto, pero poco a poco, y gracias también a los consejos recibidos por los mentores, se dieron cuenta que había áreas específicas como por ejemplo la comercial, en las cuales necesitaban invertir y contratar a alguien con el perfil específico.

Finalmente, en lo que respecta a los propulsores a nivel personal, las participantes identifican rasgos concretos de sus personalidades que serían a la vez características necesarias para una emprendedora. Estos rasgos o características personales serían por una parte la perseverancia y la resiliencia, ya que el camino de emprender implica necesariamente tropiezos, caídas y retrocesos, por lo que es indispensable la capacidad para enfrentar adversidades, seguir adelante y no abandonar el proyecto ante el primer problema. Y por otro lado el entusiasmo, para intentar una y otra vez sin desesperanzarse antes las negativas y problemas.

"mi característica personal es que soy una persona muy entusiasta y que tengo mucha... soy muy resiliente, entonces si alguna vez me dicen se cae un proyecto y todo no tengo problema en volver a levantarme porque creo mucho en mi proyecto y eso es una de las características que yo siento que para mí ha sido clave en el emprender, porque es difícil, o sea tenís muchas negativas todo el tiempo, o sea yo llevo no uno, no dos, llevo tres años hablando con algunos proveedores... tres, tres años y tu decís como hasta cuando voy-vas a seguir: voy a seguir hasta que esto resulte, postulé 4 veces a fondos hasta que encontré el TSF que era para mujeres, o sea creo que una de las características para mí que sirve mucho para poder ser emprendedor es tener esta capacidad de salir adelante y decir "de nuevo, de nuevo, de nuevo, de nuevo..." y yo por suerte la tengo"

Ahora bien, aunque las mujeres reconocen contar con estas características y además valoran profundamente a sus equipos, coinciden en que les serviría contar con un apoyo más específico en lo que refiere a lo motivacional en relación a ser emprendedora. Ellas reconocen que enfrentan frustraciones a menudo, y que pasan por distintos estados respecto a sus negocios, justamente por lo inestables que son los emprendimientos, sobre todo en sus etapas tempranas. A eso, muchas de ellas deben sumar las responsabilidades asociadas a los roles tradicionales de género, como el



cuidado de hijos e hijas, las responsabilidades domésticas, etc. En esta línea, señalan que les serviría contar con apoyo profesional de algún/a profesional, con perfil de coach, que les entregara consejos y estrategias para enfrentar los momentos "negativos".

"una coach - sí, una persona que te diga o que te... quizás te muestre casos exitosos de personas que, si han estado abajo y después han surgido, no sé... porqué eso es muy común que un día te sientas muy bien y al otro día muy mal porque un día hiciste dos ventas y después ninguna cachai"

"pero creo que eso cuando tú estás trabajando con un coach, no tienen que ser mil horas, sino que en el fondo que te vaya guiando, no solo un ejemplo "mira nosotros estuvimos súper abajo y ahora estamos arriba" no es como enfrentas - estrategia...- esa... como tú enfrentas cuando estás abajo, ejercicios prácticos, pensamientos positivos, escuchar música porque te libera endorfinas, entonces estás en el muy mal momento pon música, libérate y empieza a trabajar de nuevo"



CONCLUSIONES



- 1. El porcentaje de líderes de proyectos que son extranjeras y participan en el programa The S Factory el año 2018 es de un 42.9%, las chilenas que participan de este programa es de un 57.1%.
- 2. De estas ideas innovadoras que participan en The S Factory el 2018, 57.1% son proyectos liderados por mujeres chilenas, le siguen en orden de importancia mujeres las venezolanas con un 6%, seguido de USA, Colombia, México, Canadá y Argentina con un 4% de participación por país.
- 3. La edad de las líderes de proyectos que participan del programa The S Factory el año 2018 son en su mayoría jóvenes entre 20 y 29 años las que representan el 47% del total seguido de las emprendedora que tienen entre 30y 39 años que llegan al 41%.
- 4. En general las líderes del proyecto que participan del programa de The S Factory poseen estudios superiores y poseen un grado universitario, con respecto a esta variable podemos concluir que no existe una brecha significativa del nivel educacional entre emprendedoras chilenas o extranjeras que participan del programa The S Factory, en general del total de participantes del programa tienen estudios superiores en condición de terminado y grado de magister.
- 5. Al analizar por sectores se observa el predominio de proyectos asociados a comercio electrónico lo que se condice con la proporcionalidad de proyectos de software, se suman a estos los pertenecientes al sector de TIC´S y software de empresas y algunos proyectos de Social Media/Redes sociales, Aplicaciones Móviles entre otros. También destacan en importancia los sectores de Educación y Salud & Biotecnología.
- 6. Los proyectos que participan del programa de The S Factory por nivel de desarrollo del producto o servicio, un 39% de esta en etapa de desarrollo del prototipo seguido del 29% de los proyectos que están en etapa conceptual.
- 7. Los proyectos que participan del programa de The S Factory por tipo de producto/servicio, en relación a si son productos tangibles o intangibles, y entre ellos si están asociados al mundo de las TIC/Informática/Electrónica o no (Software/hardware), se puede observar que la mayoría de los proyectos ganadores pertenecen a la categoría intangibles 82% (Services + Software) y entre estos, 47% (del total) son de la categoría software, principalmente plataformas virtuales/aplicaciones Apps que otorgan alguna solución global, así solo un 18% son productos



tangibles, y dentro de estos 8% (del total) son de la categoría Hardware, esto se muestra en el siguiente gráfico.

- 8. Los proyectos que participan del programa de The S Factory podemos observar que el modelo de negocios B2B prevalece por sobre los otros modelos de negocios llegando a un 31% del total.
- 9. Cabe destacar que el programa The S Factory se realiza en el idioma inglés por lo que las emprendedoras y líderes del proyecto deben ser bilingües.
- 10. Las líneas de financiamiento que tienen mayor participación de mujeres son las con montos más bajos de subsidio, siendo The S Factory la línea de la gerencia de emprendimiento con menos monto de subsidio.
- 11. Un alto porcentaje de las emprendedoras son ingenieras o de formación STEM.
- 12. A partir de lo relatado por las emprendedoras participantes de TSF que participaron del focus group, es posible señalar que sus personalidades entusiastas y resilientes son propulsores para sus emprendimientos, así como también el compromiso y la interdisciplinariedad de los equipos que las acompañan.
- 13. Al igual que la mayoría de las mujeres empresarias y emprendedoras, enfrentan una serie de barreras estructurales que son consecuencias del orden de género vigente.
- 14. Para las mujeres de TSF, la principal barrera que reconocen en esta línea ha sido las dificultades para acceder a financiamiento para sus proyectos, la dificultad para acceder a redes de contactos, y el menor manejo en metodologías y ciertas áreas de conocimiento vinculadas principalmente con lo comercial (aunque esto último está muy marcado por la profesión de cada una).
- 15. Ellas reconocen como un acierto la existencia de un StartUp específico para mujeres, señalando la necesidad de abordar de manera específica las barreras y brechas que enfrentan las mujeres emprendedoras. Asimismo, valoran el TSF en tanto se configura como un espacio de confianza y solidaridad entre mujeres.
- 16. Finalmente, se levanta como un desafío para TSF el poder contar con un acompañamiento de tipo motivacional, que entregue a las emprendedoras tips y herramientas prácticas para poder enfrentar las frustraciones y dificultades que enfrentar durante su despegue como líderes empresarias.



CASOS DE EMPRENDIMIENTOS THE S FACTORY



comquiero

COMOQUIERO

Busca ayudar a las personas a disfrutar la hora de la comida, sin tener que invertir demasiado tiempo o dinero en ella, brindando a los usuarios acceso a menús equilibrados, la lista consolidada de ingredientes que se pueden editar, evitando comprar más y la posibilidad de comprar esta lista en línea y recibirlo en casa.

Fundadoras

Barbara Sepúlveda Bernardita Sepúlveda

www.comoquiero.cl





CoFood

CoFood es una App que permite el contacto entre consumidores y comercios mediante la publicación de productos cercanos al vencimiento o que no fueron vendidos durante el día, permitiendo a los consumidores acceder a precios rebajados, comida de calidad y ayudar a combatir el desperdicio de alimentos.

Fundadora Pierangela Squadritto Herrera

https://www.cofood.app/





Therapsy

Plataforma web que permite la detección temprana y el conocimiento de enfermedades mentales como la depresión y la ansiedad, brindando tratamiento a través de terapias de video llamadas en línea.

Fundadora

Perla Azucena Medina Nahle

http://www.therapsy.com.mx





Proyecto Moms

Conectamos mujeres talentosas con las mejores empresas que tienen ofertas de trabajo flexible.

Fundadora Cristina Muñoz Galeno

https://www.proyectomoms.com/





ONHelp

Financiamos proyectos de ONG de alto impacto sin tener que donar dinero directamente, sin voluntariado, ¡pero con solo un clic! Esto es a través de una plataforma de criptominería a la que cualquiera puede acceder desde cualquier dispositivo y decidir qué proyecto desean ayudar. Creando así nuevos voluntarios digitales.

Fundadora Fiorella Estefania Torres Niño

https://www.onhelp.pe/





Mercado Circular

MercadoCircular automatiza el reciclaje de las empresas, utilizando sensores instalados en sus contenedores. Nuestra red de recicladores recibe las solicitudes, el valor comercial aproximado de los residuos que se capturarán en el viaje, una ruta óptima y un lugar donde garantizar el destino final de valorización de sus residuos.

Fundadora Paulina Andrea Cataldo Ide

http://www.mercadocircular.org/





ZappyJaw

ZappyJaw es una aplicación web que tiene como objetivo ayudar al diagnóstico dental mediante la detección automática de caries en las imágenes de rayos X, mediante el aprendizaje profundo y la visión computacional. Su propósito es disminuir el tiempo de análisis y diagnóstico de radiografía dental; y lo más importante, mejorar la precisión actual del diagnóstico bajo (54-63%).

Fundadora

Catalina de los ángeles Campusano Morales

https://www.zappyjaw.cl/





Bellas Shop

Bellas es la plataforma que conecta a profesionales de belleza con clientes. Los usuarios pueden navegar a través de carteras, hacer y ver reseñas, reservar citas y pagar a través de la plataforma. Los profesionales de la belleza tendrán herramientas que los ayudarán a hacer crecer su negocio, promover su trabajo y ver estadísticas para comprender mejor su estado financiero.

Fundadora Karla Muñoz Rocha

https://www.bellasshop.cl/





Apadrinapp

Apadrinapp, le permite ayudar a las mascotas que han sido rescatadas y se encuentran en refugios; proporcionando beneficios como alimentos, medicinas, baños, entre otros; puedes hacer todo esto interactuando con una mascota virtual desde tu teléfono inteligente

Fundadora Sindy Johana Vergara Rodríguez

https://apadrinapp.com/





DILL – Digital Intelligent legal language

Desarrollamos soluciones cognitivas legales. Integramos herramientas de inteligencia artificial que son capaces de interpretar, asesorar y respaldar procesos legales, de manera eficiente, segura y confiable. Queremos crear un nuevo modelo de asistencia legal que esté disponible para todos.

Fundadora Catalina Paz Aliaga Farías

https://www.dill.cl/





AccesOn

AccesOn es una plataforma digital que mejora la experiencia de residir y administrar dependencias privadas a través del IOT, brindando empoderamiento a la comunidad, haciendo que sus procesos sean más eficientes. Nuestro propósito es proporcionar una mejor experiencia a los usuarios a través de una comunicación bidireccional entre el edificio, el hogar, la oficina o la comunidad.

Fundadora

Carolina Vega Correa

http://www.acceson.cl/





Escribe mejor

WriteBetter es una herramienta para mejorar las habilidades de escritura de los estudiantes de inglés y proporcionar orientación a cualquier persona que necesite escribir un texto en inglés. Es un complemento de Word que permite a los usuarios verificar sus textos mediante un corpus de 4 millones de frases, que muestra el uso de palabras en contextos reales.

Fundadora

Daniela Bascuñan

http://writebetter.io





Guará

Guará adapta productos digitales para encajar perfectamente en el mercado de habla hispana de una manera rápida y rentable a través de su API.

Fundadora

Inés Benson

https://www.guara.ai/





Genia

Una plataforma digital que mejora la salud al traducir su ADN en informes personalizados y lo conecta con productos y servicios personalizados de marcas de bienestar.

Fundadora Naomi Berman

http://www.genia.me





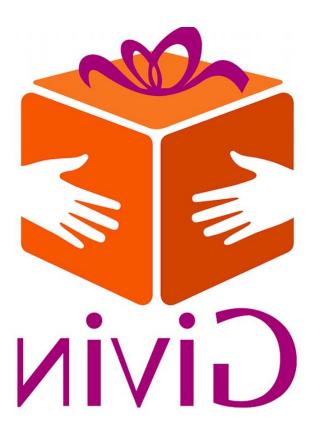
Canduit

Canduit es una plataforma SaaS para el aprendizaje basado en proyectos patrocinado por la empresa en la educación superior y más allá.

Fundadora Leah Davidson

http://www.canduit.co





Givin

Givin es el primer Marketplace de Lista de Deseos en América Latina que conecta los deseos de las personas con los que desean darles el Regalo Perfecto. Para las empresas, es un nuevo canal de ventas donde pueden expandirse a nuevas ocasiones de consumo, llegando a todos los que alguna vez se han preguntado: ¿Qué regalar?

Fundadora Camila Muñoz

http://www.givin.cl





SiTienda

SiTienda es una plataforma de comercio electrónico en la nube enfocada en América Latina con la misión de proporcionar la forma más fácil posible para que un usuario final cree una tienda electrónica y reciba pagos en línea utilizando todas las pasarelas de pago latinoamericanas disponibles.

Fundadora Soraya Flores

http://www.sitienda.com