



*Caracterización de las empresas de mujeres
que han recibido inversiones de fondos de
capital de riesgo Corfo el año t-1*

Contenido

| | |
|---|----|
| <i>Introducción</i> | 3 |
| <i>Contexto</i> | 5 |
| <i>Datos de Brechas</i> | 6 |
| <i>Fondos de Inversión en Capital de Riesgo Corfo</i> | 12 |
| <i>Programas Corfo Fondos de Capital de Riesgo en cifras</i> | 14 |
| <i>Objetivos del estudio</i> | 15 |
| <i>Metodología</i> | 16 |
| <i>Diseño de la entrevista a emprendedoras de base científica y/o tecnológica</i> | 16 |
| <i>Descripción de empresas lideradas por mujeres</i> | 18 |
| <i>Alba Babysitter</i> | 18 |
| <i>AltumLab</i> | 21 |
| <i>Z DATA LAB</i> | 24 |
| <i>FITCO</i> | 26 |
| <i>Resultados de la entrevista</i> | 30 |
| <i>Caracterización de las emprendedoras</i> | 30 |
| <i>Caracterización de los emprendimientos</i> | 33 |
| <i>Visión del ecosistema de emprendimiento en Chile</i> | 34 |
| <i>Necesidades y Desafíos para que más mujeres puedan emprender en EBT</i> | 36 |
| <i>Conclusiones y Recomendaciones</i> | 37 |
| <i>Webgrafía</i> | 40 |
| <i>Anexo</i> | 41 |
| <i>Entrevista a mujeres líderes de emprendimientos</i> | 41 |
| <i>Sección 1: Atributos y experiencia de la emprendedora</i> | 41 |
| <i>Sección 2: Su emprendimiento</i> | 43 |
| <i>Sección 3: Visión del ecosistema de emprendimiento en Chile</i> | 44 |
| <i>Sección 4: Necesidades y Desafíos</i> | 46 |

Introducción

En el marco del Programa PMG de género 2020, Corfo comprometió en la medida: “Estudios, datos y estadísticas con información desagregada por sexo”, la acción 10.2 “Caracterización de las empresas de mujeres que han recibido inversiones de fondos de capital de riesgo Corfo el año t-1”.

El presente informe estudiará aquellas empresas con participación significativa de mujeres, que recibieron por parte de los fondos de inversión Corfo capital en forma de inversión el año 2019.

Esta meta se relaciona con la medida 2.4 del programa PMG 2019, que permitió comenzar a medir el indicador “Porcentaje de empresas de mujeres en las que invirtieron los fondos de inversión”.

Cabe señalar que una empresa se considera de mujeres, cuando tiene una participación significativa de mujeres en la propiedad y/o en la representación legal según los siguientes criterios:

- El 50% del patrimonio de la empresa pertenece a mujeres.
- El 35% del patrimonio corresponde a mujeres y al menos una mujer es representante legal de la empresa.

El año 2019, es decir t-1 los fondos de capital de riesgo Corfo invirtieron en 4 empresas de un total de 38, es decir un 11%. Este comportamiento se observa en la tabla 1.

TABLA 1: PORCENTAJE DE EMPRESAS DE MUJERES DONDE INVIRTIÓ UN FIP DE CAPITAL DE RIESGO APOYADO POR CORFO

| Mes | Empresas de mujeres acumuladas | Empresas acumuladas | % | Empresa de mujeres | Fondo de Inversión Privado de Capital de Riesgo |
|------------|--------------------------------|---------------------|--------|----------------------------------|---|
| Enero | 0 | 0 | 0% | | |
| Febrero | 0 | 0 | 0% | | |
| Marzo | 0 | 0 | 0% | | |
| Abril | 0 | 0 | 0% | | |
| Mayo | 1 | 11 | 9,09% | Alba Soluciones Tecnológicas SPA | Vulcano |
| Junio | 1 | 14 | 7,14% | | |
| Julio | 2 | 16 | 12,50% | Altum SpA | Chile Outlier Seed Fund I |
| Agosto | 2 | 19 | 10,53% | | |
| Septiembre | 2 | 21 | 9,52% | | |
| Octubre | 4 | 28 | 14,29% | Data Lab Chile SpA | Alerce VC |
| | | | | Fitco SpA | Chile Outlier Seed Fund |
| Noviembre | 4 | 31 | 12,90% | | |
| Diciembre | 4 | 38 | 10,53% | | |

A continuación; se muestra el detalle de las inversiones en empresas de mujeres:

TABLA 2: EMPRESAS DE MUJERES DONDE INVIRTIÓ UN FIP DE CAPITAL DE RIESGO APOYADO POR CORFO

| N° | Empresa de mujer | Programa CORFO | Nombre del Fondo | Fecha inversión | Criterio de empresa de mujer |
|----|----------------------------------|--|---------------------------|-----------------|---|
| 1 | Alba Soluciones Tecnológicas SpA | Programa Fondo Etapas Tempranas Tecnológicas (FET) | Vulcano | 16-05-2019 | 36% participación accionaria, Gerenta General (rep legal) |
| 2 | Altum SpA | Programa Fondo Etapas Tempranas Tecnológicas (FET) | Chile Outlier Seed Fund I | 04-07-2019 | 49% participación accionaria, Representación legal |
| 3 | Data Lab Chile SpA | Programa Fondo Etapas Tempranas Tecnológicas (FET) | Alerce VC | 17-10-2019 | 45% participación accionaria, Representación legal. (gerente) |
| 4 | Fitco SpA | Programa Fondo Etapas Tempranas Tecnológicas (FET) | Chile Outlier Seed Fund I | 17-10-2019 | 50% participación accionaria |

Por lo tanto, se estudiará y analizará rasgos distintivos de estas 4 empresas y emprendedoras.

1. Alba soluciones Tecnológicas SpA
2. Altum SpA
3. Data Lab Chile SpA
4. Fitco SpA

A simple vista se puede observar que, en todas las empresas, invirtieron fondos pertenecientes al Programa FET o Fondo de Etapas Tempranas Tecnológicas, cuyo foco es en emprendimientos en fase inicial y cuyos tickets¹ son menores que en los otros programas. (Ver Capítulo Fondos de Inversión de Capital de Riesgo Corfo)

Este estudio pretende explorar más allá, tanto en indicadores del perfil de las emprendedoras y estructura de los emprendimientos, así como en indicadores de comportamiento y experiencia en el ecosistema de emprendimiento.

¹ Cuando nos referimos a tickets es al valor en dinero de la inversión del fondo en una empresa

Contexto

El panorama de mujeres participando en la economía ya sea como emprendedora, dueña de empresas, así como la representación en directorios presenta aún brechas enormes, en relación con la participación de hombres.

El informe Global Gender Gap² 2018, del World Economic Forum, sitúa a Chile en la posición 54 en el indicador agregado, con buena evaluación en los ítems educativo y empoderamiento político. Pero en el subíndice participación económica y oportunidad, que incluye indicadores de participación laboral femenina, brecha salarial, y mujeres en roles clave, entre otros, deja a nuestro país en el lugar 120 entre 149 economías. Este rezago se observa nítidamente en el caso de los directorios, donde de los más de 270 sillones disponibles en las 30 empresas que conforman el indicador bursátil IPSA, apenas una veintena de mujeres ejerce dicho rol, inferior al 10%, lo que claramente habla de una subrepresentación. Además, ninguna mujer ocupa una gerencia general en dichas empresas, antecedente que también resulta decidior.

Los esfuerzos, tanto de política pública como de comunidades privadas, apuntan a revertir estos indicadores.

Un estudio de género encargado por Corfo el año 2015³ enfocado en sus programas relevó que existe:

- *Baja participación de las mujeres en las sociedades de empresas (se traduce en menor participación en los productos y programas).*
- *Menor participación de las mujeres en ciencia y tecnología.*
- *Mujeres con baja cualificación en materias de emprendimiento y tecnológicas respecto de los hombres (menores grados académicos y experiencia en investigación).*
- *Las mujeres tienen menos tiempo para acceder a los programas e información de Corfo (tiempo limitado para prospectar oportunidades de negocio).*
- *Existe la limitante de conciliar vida laboral, personal y familiar, en desmedro del emprendimiento empresarial.*

La Corporación ha incorporado mayores incentivos a la postulación de mujeres en algunos de sus programas, ha creado programas con discriminación positiva a mujeres como el “Voucher de innovación para emprendedoras”, el programa de Startup “The S Factory”⁴ para líderes mujeres de ideas innovadoras y el Programa de Formación para la Competitividad (PFC), con la generación de un curso piloto el año 2015 denominado “Programa piloto para capacitar mujeres en programación de software”. Estos programas parecen ir en la línea correcta y han tenido resultados positivos en enfrentar las brechas de las distintas etapas de desarrollo de las mujeres.

² Acceder a informe en el siguiente [link](#).

³ 2015 – Etnográfica: “Actualización del Diagnóstico Institucional de género de Corfo”.

⁴ <https://www.startupchile.org/es/programs/the-s-factory-2/>.

Existiría entonces, una oportunidad para unir los eslabones desde la formación, acceso al mercado laboral y la creación de emprendimientos, lo cual necesariamente debe responder a una política institucional de género en Corfo y no ser solo esfuerzos aislados.

Datos de Brechas

Como se conoce, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) son 17 acuerdos adoptadas en 2015 por los países miembros de las Naciones Unidas, como un marco común, para erradicar la pobreza, proteger al planeta y mejorar las vidas y perspectivas de las personas en todo el mundo.

De ellos el Objetivo 5, define “Lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y las niñas”.

Hacemos referencia a este objetivo pues las brechas entre hombres y mujeres en materia empresarial y autonomía económica siguen perdurando en el tiempo.

Según el estudio “Brechas de género en educación superior”⁵ con datos a diciembre de 2017, realizado por el SIES⁶ perteneciente al Ministerio de Educación, se visualiza que la participación de mujeres y hombres en educación superior es muy similar, con una participación mayor de 4.8 puntos porcentuales de mujeres en la matrícula el primer año, y posteriormente aumenta a 13.3 puntos porcentuales en relación a titulada/s el 2016.

Pese a ello, aún se observan brechas significativas en la elección de carreras entre mujeres y hombres, donde las primeras tienden a elegir carreras del área Educación, Salud y Ciencias sociales mientras que los hombres eligen mayormente Tecnología (brecha de -65%) y Ciencias Básicas (ver gráfico 1).

Esta brecha por área, evidentemente se mantiene en el porcentaje de titulados, es así como del universo de titulados el año 2016, en el área de Tecnología la brecha de tituladas v/s titulados es de -50,2% y en relación a años anteriores nuevamente, las brechas en Salud, Educación y Ciencias Sociales representan un 59,6%, 54,3 % y 41,9% respectivamente.

Considerando las brechas salariales, la realidad no es distinta, de acuerdo a la ESI⁷ 2018, las mujeres ganan en promedio un 27,2% menos que los hombres. En nota⁸ publicada por el INE, al conmemorarse el día internacional de la mujer, también destaca que “El grupo de personas de 30 a 54 años es el que en general presenta las brechas de ingresos más importantes, especialmente entre quienes tienen postgrado, ya que las mujeres con esos niveles de estudios obtuvieron, en promedio, un 32,3% menos en ingresos que los hombres en igual condición”.

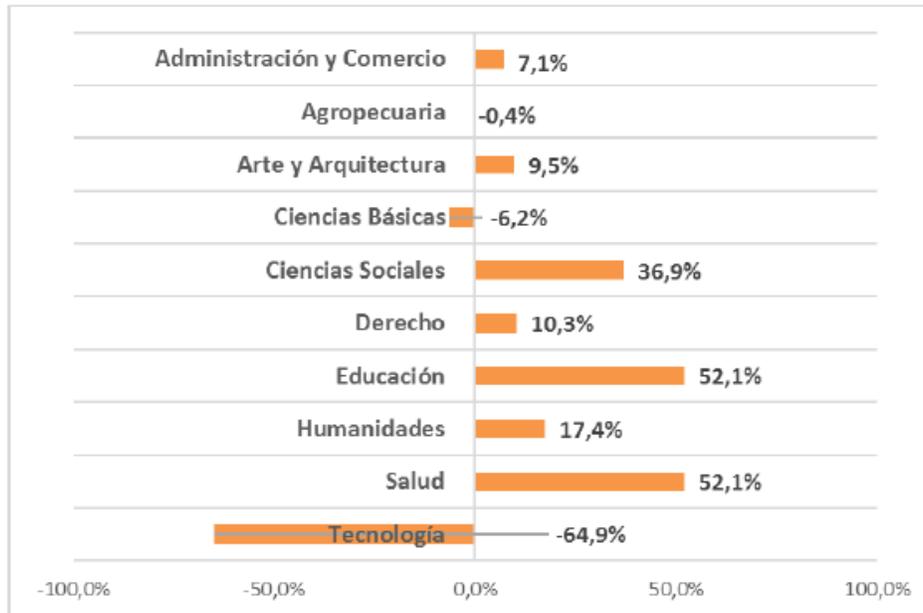
⁵ [Link](#) para acceder al estudio

⁶ Servicio de Información de la Educación Superior

⁷ ESI: Encuesta suplementaria de ingresos, elaborada por el instituto nacional de estadísticas - INE

⁸ Revisar nota en el siguiente [link](#)

GRÁFICO 1: BRECHAS DE GÉNERO EN LA PARTICIPACIÓN EN LA MATRÍCULA DE PRIMER AÑO DE PREGRADO POR ÁREA DE CONOCIMIENTO - 2017



Fuente: SIES, 2017.

Por el lado del emprendimiento, se puede proyectar el potencial de mujeres emprendedoras, en la data de microemprendimientos (encuesta EME 5), donde se establece que de un total cercano a 2 millones de personas microemprendedoras, un 39,2% lo lidera una mujer mujeres v/s un 60,8% por hombres.

TABLA 3: PERSONAS MICROEMPRENDEDORAS POR SEXO. 2017

| | N° personas Microemprendedoras | | | Distribución | | |
|-------|--------------------------------|-----------|---------|--------------|---------|--------|
| | Total | Hombres | Mujeres | Hombres | Mujeres | Brecha |
| TOTAL | 1.992.578 | 1.211.128 | 781.450 | 60,8 | 39,2 | -21,6 |

FUENTE: INE, Quinta Encuesta de Microemprendimiento, 2017.

Este podría ser un buen dato, sin embargo, cuando se observa la variable "categoría ocupacional" - que en gran medida define el nivel de ingresos y/o tamaño del negocio, cuyas categorías son "empleador/a" o "cuenta propia"- es donde se concentran las mayores diferencias entre mujeres y hombres. Es así, como del total de emprendedores, el indicador en la categoría "empleadora" en mujeres baja a 29,4% en relación al total de microemprendedoras (39,2%) y sube en trabajadoras por cuenta propia a un 41,2%. Al contrario de lo que se observa para hombres donde la categoría "empleador" sube a 70,6%, 10 puntos porcentuales más que el promedio.

TABLA 4: PERSONAS MICROEMPRENDEDORAS POR SEXO SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL. 2017

| CATEGORÍA OCUPACIONAL | N° personas Microempendedoras | | | Distribución [%] | | | Concentración [%] | | |
|-----------------------|-------------------------------|-----------|---------|------------------|---------|--------|-------------------|---------|---------|
| | Total | Hombres | Mujeres | Hombres | Mujeres | Brecha | Total | Hombres | Mujeres |
| TOTAL | 1.992.578 | 1.211.128 | 781.450 | 60,8 | 39,2 | -21,6 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Empleador | 338.496 | 239.140 | 99.356 | 70,6 | 29,4 | -41,3 | 17,0 | 19,7 | 12,7 |
| Cuenta Propia | 1.654.082 | 971.988 | 682.095 | 58,8 | 41,2 | -17,5 | 83,0 | 80,3 | 87,3 |

FUENTE: INE, Quinta Encuesta de Microemprendimiento, 2017.

Al momento de la inversión de los fondos de VC ya se observó que la inversión en empresas de mujeres en relación a la inversión total es inferior al 10%, sobre una base que ya es reducida, pues los fondos de inversión invierten entre 1 y 3% de los proyectos que se presentan y en la región según datos de ACAFI.

En términos de inversión corporativa, sólo un 6% de las grandes empresas de la región invierten activamente en Startups, según datos del reporte “Corporate Venturing Latam: Colaboración de Gigantes Corporativos con Start-Ups en Latinoamérica” realizado por IESE Business School de la Universidad de Navarra junto a Wayra 2020⁹.

Luego, al observar los resultados del GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR¹⁰, “Mujeres y actividad emprendedora en Chile 2017”, podemos ver que el 44,8% de las mujeres manifiesta intención de emprender en los próximos 3 años, y un 55,3% de las mujeres percibe buenas oportunidades de negocio en su entorno. Cifras levemente más bajas que el 2015.

En el mismo informe, al ir a datos más duros, un 19,6 % de mujeres lideran un emprendimiento en etapas iniciales y solo un 7,1% en fase establecida¹¹, (2015: 22,1% y 6,5% respectivamente). De las emprendedoras en etapas iniciales un 32,3% tiene formación universitaria o postgrado (36,7% en 2015) y en promedio tienen 39 años. En relación con el negocio, un 55,5% se concentra en la industria mayorista o retail (59,1% en 2015) y el 50% no tiene trabajadores contratados (38,4% en 2015).

Cuando se observa la percepción de oportunidades de emprender, la encuesta, muestra menores brechas, sin embargo, la percepción de capacidades es un 15% menor a la de hombres y el miedo al fracaso un 10% mayor.

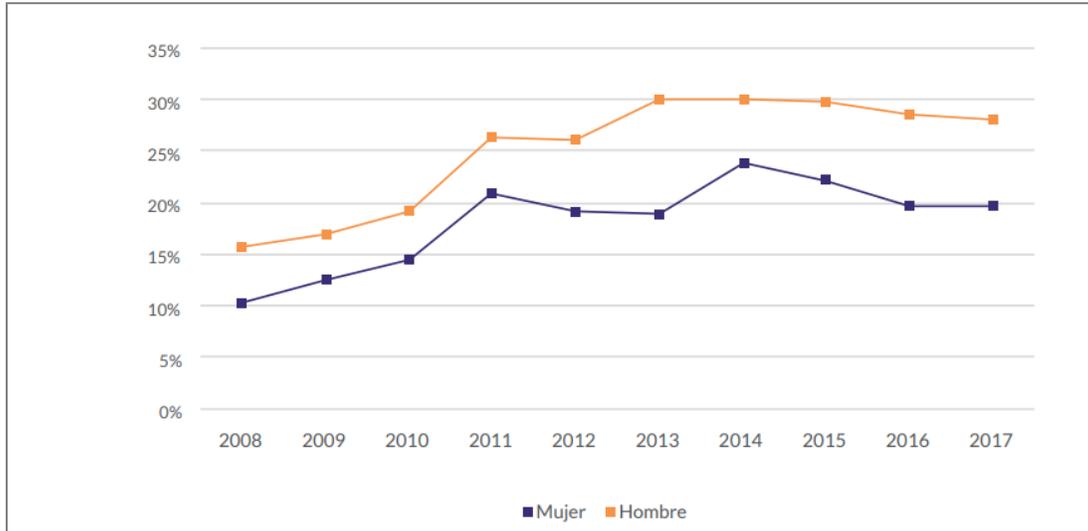
⁹ Acceder informe en el siguiente [link](#)

¹⁰ 2018 - UDD, GEM, <https://negocios.udd.cl/gemchile/files/2019/01/gem-mujer-2018-alta-1.pdf> La encuesta a población adulta (APS) utiliza una muestra significativa de 2.000 personas y entrevistas a expertos nacionales e internacionales en la materia.

¹¹ Negocios que han superado los 42 meses de vida y están en etapa de consolidación

El informe destaca que, en los últimos diez años, el porcentaje de emprendedoras en etapas iniciales aumentó en un 90,3%, representando al 19,6% de las mujeres entre 18 y 64 años. Aunque la participación de las mujeres aumentó en mayor proporción que en sus pares hombres como se observa en el gráfico 2, con un aumento de 78,3%, el porcentaje de emprendimientos en etapa temprana continúa siendo superior en estos últimos 28,0%.

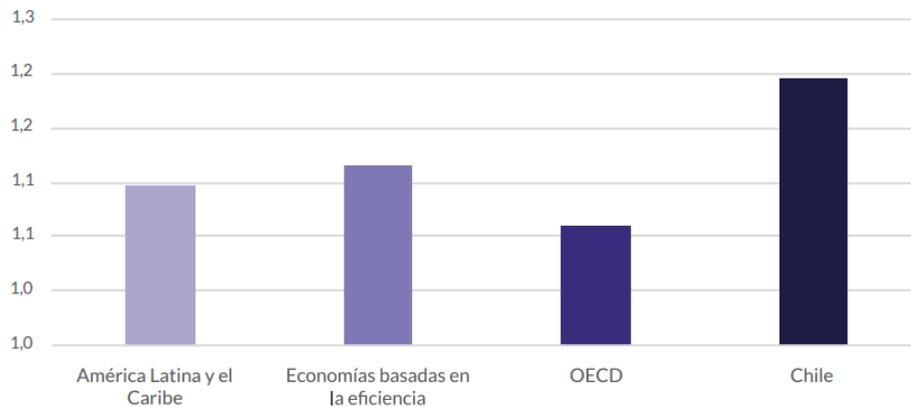
GRÁFICO 2: EVOLUCIÓN EMPRENDIMIENTOS EN ETAPAS INICIALES EN MUJERES Y HOMBRES - CHILE



Fuente: GEM APS, 2017

Paralelamente, ha disminuido la brecha de emprendimientos por oportunidad (versus por necesidad) lo que es un resultado positivo, sin embargo, la brecha sigue siendo superior a otros países de América latina y evidentemente a países OCDE.

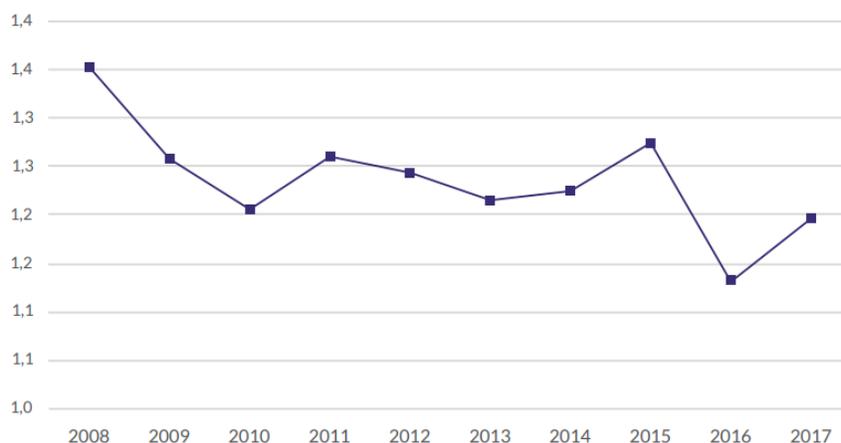
GRÁFICO 3: BRECHA ENTRE HOMBRES Y MUJERES EN EMPRENDIMIENTOS MOTIVADOS POR OPORTUNIDAD – COMPARATIVA INTERNACIONAL



Fuente: GEM APS, 2017

El gráfico 4, permite complementar lo anterior, pues muestra la evolución que ha tenido la brecha entre mujeres y hombres en emprendimientos en etapas iniciales, en nuestro país, motivados por oportunidad. En los últimos diez años, la brecha ha descendido de 1,4 a 1,2.

GRÁFICO 4: EVOLUCIÓN BRECHA ENTRE HOMBRES Y MUJERES EN EMPRENDIMIENTOS MOTIVADOS POR OPORTUNIDAD - CHILE



Fuente: GEM APS, 2017.

En entrevista realizada a Andrés Meirovich (socio y director del Fondo Genesis Ventures y presidente de la ACVC¹²), por el Diario Financiero en marzo de 2019¹³, permite corroborar que en la industria del emprendimiento y capital de riesgo existen muchas brechas entre ambos sexos.

Al hablar de datos duros Andrés comenta que según estudios de la organización estadounidense Women Tech, las cifras son críticas: “Solamente el 7% del dinero que invierten los fondos de VC van a una startup donde una mujer es fundadora y ese porcentaje baja a un 3% cuando la CEO es mujer”. En número de empresas señala que cada seis empresas invertidas lideradas por hombres, se invierte solo en una liderada por una mujer.

El presidente de la ACVC se pregunta por qué existen estas diferencias, si las estadísticas señalan que “empresas lideradas por mujeres, y que fueron financiadas por fondos de VC, tienen un retorno sobre la inversión (ROI) 35% mayor que el de las empresas fundadas por hombres, y en promedio un 12% más en ventas, con un 50% menos de inversión”.

Por último, indica que el gran desafío es cubrir la brecha, y da como ejemplo la creación de “ALL Rise”, organización en Estados Unidos que busca acortar la brecha, incentivando a que mujeres sean inversionistas de fondos de capital de riesgo y donde se invierta solo en proyectos liderados por

¹² Asociación Chilena de Venture Capital

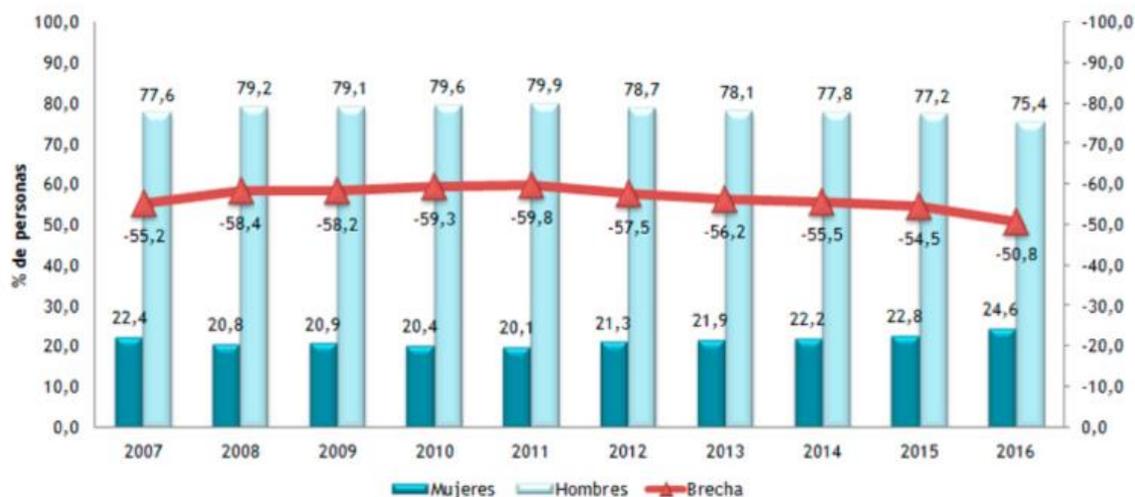
¹³ <https://www.df.cl/noticias/opinion/columnistas/mujeres-emprendimiento-y-capital-de-riesgo/2019-03-11/193742.html>

mujeres, además han trabajado en aumentar el networking entre fundadoras de empresas y ejecutivas de los fondos de inversión, siendo muy exitosas en solamente un año de vida.

En Chile existen algunas organizaciones que van en esta línea como Mujeres Empresarias Incubadora y Aceleradora de emprendimientos liderados por mujeres, pero se requiere aumentar este volumen para crear un cambio de paradigma en la industria.

Es importante, tal como se demostraba en estudio realizado por el SIES, subrayar el comportamiento del indicador de mujeres v/s hombres titulados en carreras STEM a lo largo del tiempo, ya que se condice con la baja participación de mujeres en emprendimientos tecnológicos y está relacionado con el objetivo de este estudio, lo que se ajusta perfectamente a la construcción de creencias socioculturales en relación a roles totalmente opuestos de mujeres y hombres.

GRÁFICO 5: EVOLUCIÓN BRECHA ENTRE TITULADOS DE CARRERAS PROFESIONALES DEL ÁREA TECNOLÓGICA POR SEXO - CHILE



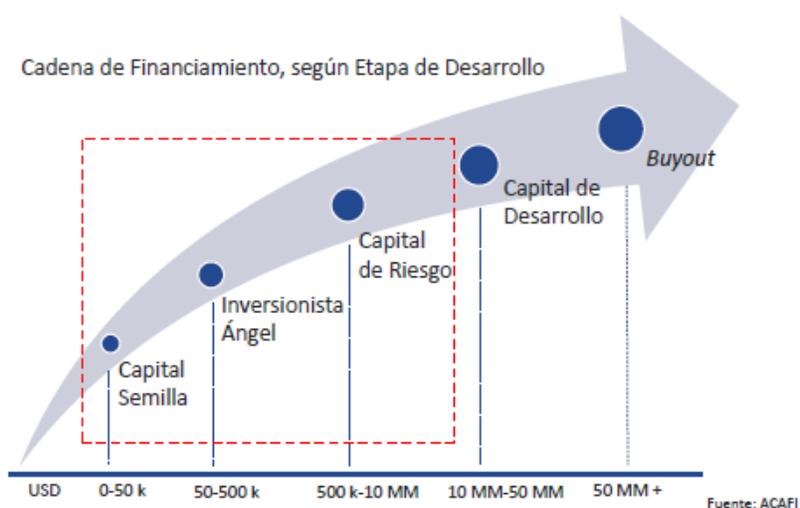
Fuente: Gráfico INE

Fondos de Inversión en Capital de Riesgo Corfo

Corfo es la agencia del Gobierno de Chile, dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo a cargo de apoyar el emprendimiento, la innovación y la competitividad en el país, junto con fortalecer el capital humano y las capacidades tecnológicas.

Es así como Corfo, apoya a través de diversos programas, con financiamiento inteligente a emprendimientos en sus distintas fases de desarrollo, enfocándose principalmente en las tres primeras etapas de desarrollo que poseen distintas modalidades de financiamiento, lo que se resume y permite visualizar en figura 1, realizada por ACAFI.

FIGURA 1: CADENA DE FINANCIAMIENTO, SEGÚN ETAPA DE DESARROLLO DE UN EMPRENDIMIENTO



Fuente: ACAFI

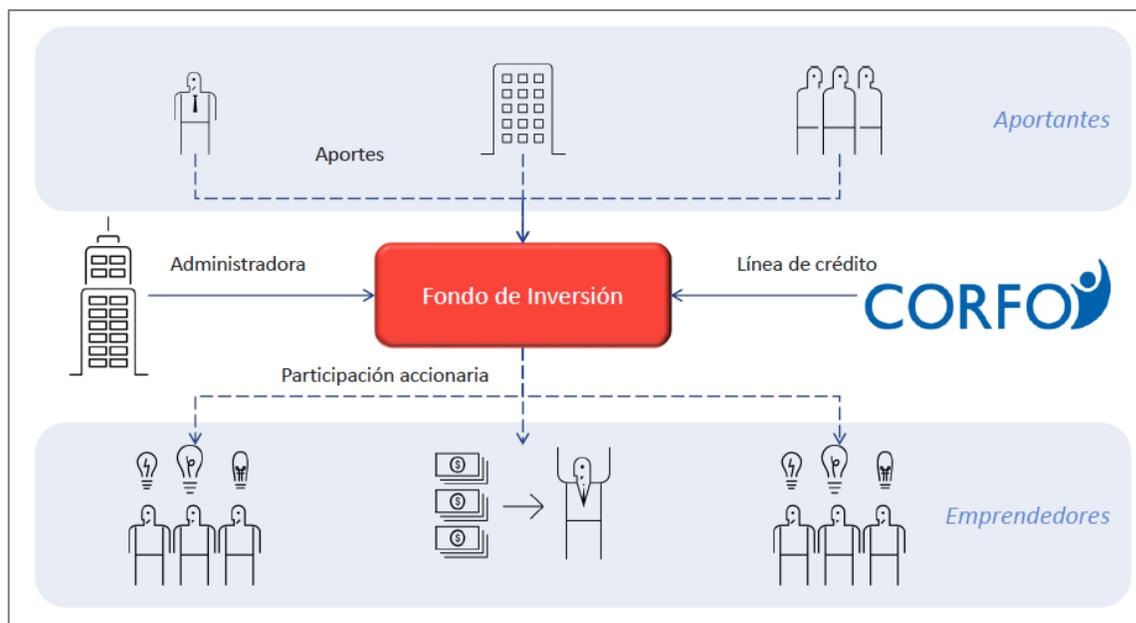
En la etapa tres, la modalidad de financiamiento más adecuada es acceder a fondos de capital de riesgo, con tickets de inversión que varían desde los 500 mil y 10 millones de dólares, que es lo que requiere un emprendimiento para consolidarse y llegar a mercados globales.

En Chile la industria de capital de riesgo es aún pequeña y hace tres décadas casi inexistente, es en ese entonces que Corfo, el año 1998, asume el desafío de fomentar la Industria de Capital de Riesgo en Chile, apoyando la generación de Fondos de Inversión, principalmente para la inversión en empresas innovadoras de base tecnológica.

Hoy, Corfo ofrece a Fondos de Inversión, regidos por las disposiciones de la Ley N°20.712 sobre administración de fondos de terceros y carteras individuales y por el Decreto Supremo N°129 del Ministerio de Hacienda del año 2014, recursos en una modalidad de línea de crédito de largo plazo, con la finalidad que estos sean invertidos en empresas chilenas con alto potencial de crecimiento.

La siguiente figura explica cómo operan los Programas de Corfo para fondos de capital de riesgo.

FIGURA 2: CADENA DE FINANCIAMIENTO, SEGÚN ETAPA DE DESARROLLO DE UN EMPRENDIMIENTO



La modalidad de financiamiento a través de estos fondos, además de permitir a las empresas acceder a recursos para materializar distintos proyectos de inversión, genera ventajas en el acceso a redes de contacto, conocimiento específico en gestión de empresas, desarrollo de instancias de gobierno corporativo, entre otras. Lo que se conoce como Smart Money.

A lo largo del tiempo Corfo ha implementado distintos programas para fomentar la creación de Fondos de Inversión, resultado de la experiencia se han ido modificando ciertos elementos en cada uno de ellos.

Actualmente, se encuentran vigentes el Programa “Fondo de Etapas Tempranas Tecnológicas” (FET), “Fondo de Etapas Tempranas” (FT) y “Fondo de Crecimiento” (FC) que se diferencian según el perfil de las/os dueña/os del emprendimiento, la etapa del emprendimiento, el tipo de riesgo que determina el grado de apalancamiento y el monto de los tickets. Las principales diferencias se pueden observar en la siguiente tabla.

TABLA 5: DIFERENCIAS ENTRE FONDOS

| | FET | FT | FC |
|-----------------------------|---------------------------------|--|-----------------------------|
| <i>Etapa financiamiento</i> | <i>Startup</i> | <i>Venture Capital</i> | <i>Equity Capital</i> |
| <i>Etapa emprendimiento</i> | <i>Proyecto Innovador</i> | <i>Producto innovador con potencial de crecimiento</i> | <i>Producto consolidado</i> |
| <i>Max Ventas</i> | <i>UF 5.000</i> | <i>UF 100.000</i> | <i>UF 600.000</i> |
| <i>Antigüedad</i> | <i>Menor a 3 años</i> | <i>NA</i> | <i>NA</i> |
| <i>Riesgo</i> | <i>Mayor riesgo tecnológico</i> | <i>Riesgo Tecnológico y Comercial</i> | <i>Riesgo Comercial</i> |
| <i>Ticket promedio</i> | <i>US\$ 232.934</i> | <i>US\$ 411.386</i> | <i>US\$ 903.813</i> |

Programas Corfo Fondos de Capital de Riesgo en cifras¹⁴

Fondos de Inversión Privados con líneas de crédito aprobadas **60** { **16 líneas de crédito cerradas**
US\$ 150 millones otorgados
44 líneas de crédito vigentes
US\$ 732 millones otorgados

US\$ 569 millones en desembolsos
US\$ 206 millones por desembolsar } **US\$ 883 millones**
En líneas de crédito otorgadas

US\$ 853 millones

en inversiones acumuladas
US\$ 77,6 millones invertidos en 2019

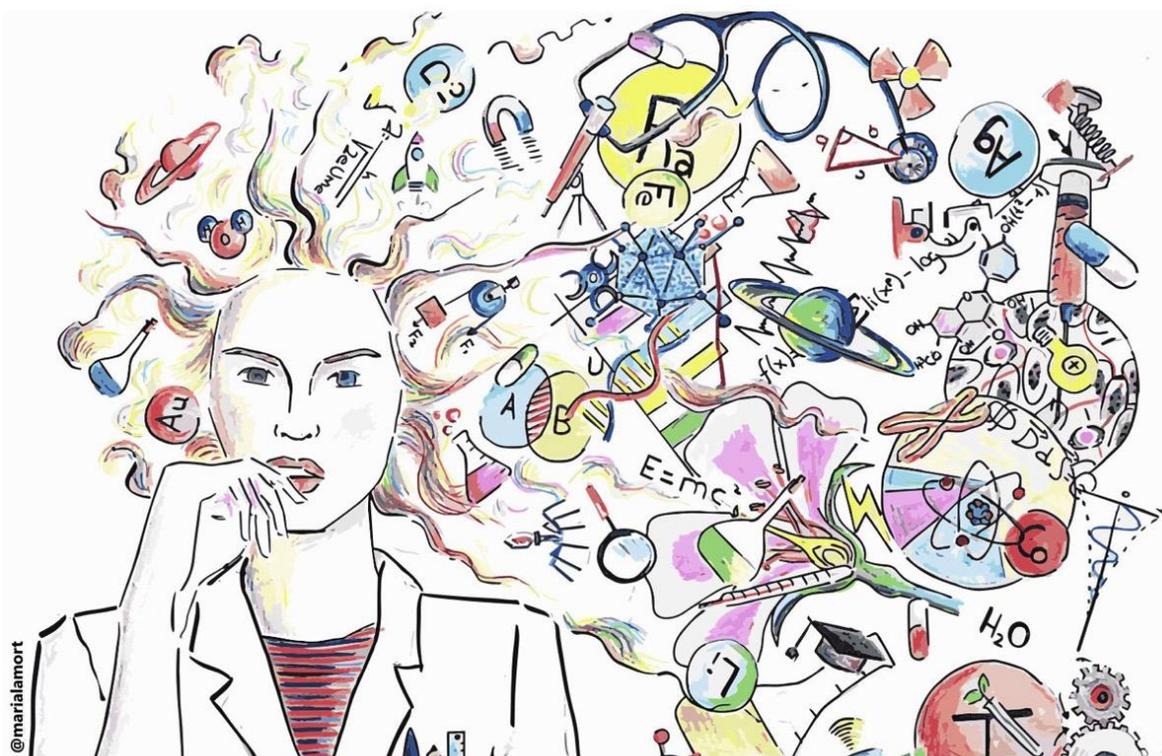
338 { **38 nuevas empresas en 2019**
Empresas beneficiarias Considerando la primera inversión, el 82% corresponde a
micro y pequeñas empresas

US\$ 633 millones

invertidos en micro y pequeñas empresas,
equivalente al 72% del total

¹⁴ [Link](#) a informe a diciembre de 2019

Objetivos del estudio



El objetivo principal del estudio es caracterizar las empresas de mujeres que han recibido inversiones de fondos de capital de riesgo Corfo el año 2019 (t-1).

Al ser un porcentaje reducido, de un 11%, los objetivos secundarios pretenden indagar en la naturaleza de estas brechas y para ello es fundamental detenerse en la experiencia de las cuatro emprendedoras que han avanzado en el proceso de emprender y además obtuvieron inversión de algún fondo de inversión Corfo.

Metodología

Para caracterizar las empresas de mujeres que han recibido inversiones de fondos de capital de riesgo Corfo el año 2019 (t-1), las etapas consideradas en la metodología son:

- *Revisión bibliográfica*
- *Caracterización inicial de cada emprendimiento con fuentes secundarias*
- *Entrevista a líderes mujeres de los emprendimientos*
- *Análisis y caracterización*

La etapa que requiere un desarrollo más profundo es el diseño de la entrevista, para lo cual se especifica en un capítulo apartado.

Diseño de la entrevista a emprendedoras de base científica y/o tecnológica

Luego de evaluar las distintas metodologías de entrevistas, se selecciona la entrevista por email para facilitar la flexibilidad del tiempo de las entrevistadas y para lograr la mayor tasa de respuesta de las emprendedoras, en tiempos donde la mayoría de las empresas están trabajando en seguir o reinventarse por la crisis que reviste el Covid19 y además para evitar cualquier sesgo del entrevistador.

La entrevista nos permitirá identificar el estado de ciertas brechas de género al momento de emprender, barreras de entrada y acceso a financiamiento, así como la experiencia con relación a los inductores o factores de éxito y acceso a capital de estas emprendedoras.

La entrevista por email consiste en el envío por correo de un cuestionario (ver anexo) a las líderes mujeres de los cuatro emprendimientos. La entrevista considera preguntas abiertas y preguntas de selección múltiple con respuestas predefinidas, ofreciendo a las entrevistadas la posibilidad de elegir y clasificar entre varias opciones.

La entrevista cuenta con 29 preguntas, diseñada para capturar las principales características de las emprendedoras y sus emprendimientos, y levantar las áreas: perfil de la emprendedora, del emprendimiento, experiencia en el ecosistema, necesidades y desafíos, para lo cual se han definido las siguientes dimensiones:

- *Atributos y experiencia de las emprendedoras*
- *Características de su emprendimiento*
- *Visión del ecosistema de emprendimiento en Chile*
- *Necesidades y desafíos*

Revise la entrevista en Anexo

La entrevista fue enviada el 18 de junio del presente año, la recepción por parte de las emprendedoras fue positiva y se obtuvo respuesta de las cuatro emprendedoras, lo que permite tener una mirada más certera en relación con el objetivo del estudio.

“Quiero destacar y agradecer el compromiso y entusiasmo de Tesi, Andrea, Camille y Madeleine, con sus emprendimientos y su valioso ofrecimiento a colaborar a otras mujeres que estén proyectando emprender en empresas tecnológicas a través de su experiencia” (Loretto Gallardo – Corfo).

La entrevista fue realizada en la plataforma Microsoft Forms, de muy fácil comprensión y un formato universal, que permite desarrollar de manera sencilla una entrevista, cuenta con un espacio para presentar los objetivos, permite separar en secciones, agregar bifurcaciones condicionadas a una u otra respuesta entre otras cualidades. Las únicas limitaciones observadas es que no permite acotar un número máximo de respuestas y que no permite rankear las respuestas.

Descripción de empresas lideradas por mujeres

Alba Babysitter¹⁵



Cofundadora y

Gerente de Operaciones de Alba: **Tesi del Sante Ross**

Perfil de [LinkedIn](#)

<https://alba-app.com/>

Composición inicial de la Sociedad

| Nombre | Tipo | Porcentaje |
|------------------------|-------------|------------|
| Dan Stern | CEO | 46,2% |
| María Teresa del Sante | COO | 33,0% |
| Mauricio Giadach | CTO | 8,0% |
| Juan Fantoni | Early angel | 2,9% |
| Opciones de empleados | | 10,0% |
| Total | | 100% |

Fondo de Inversión: Vulcano

Inversión del Fondo el 2019 en la empresa con cargo a la Línea de Crédito CORFO:

| Nombre empresa | Fecha inversión | Monto inversión (\$) | Valor UF | Monto inversión CORFO (UF) | Tipo de inversión |
|---|-----------------|----------------------|-----------|----------------------------|-------------------|
| Alba Soluciones Tecnológicas SpA (76.592.246-1) | 16/5/2019 | 66.339.559,62 | 27.722,34 | 2.393,00 | mutuo convertible |
| | 5/12/2019 | 79.788.804,02 | 28.259,83 | 2.823,40 | mutuo convertible |
| | 26/3/2020 | 78.449.519,70 | 28.579,06 | 2.745,00 | mutuo convertible |
| | | 224.577.883,34 | | 7.961,40 | |

Vale decir el monto de inversión con crédito Corfo alcanza los USD 300.000, en tres remesas en su ronda seed en mutuos convertibles¹⁶ por un mínimo de 7.5 % de la compañía, actualmente están en su ronda A.

¹⁵ Alba Soluciones tecnológicas SpA

¹⁶ Las notas convertibles son un préstamo a corto plazo que los inversionistas otorgan a una startup en sus primeras rondas de financiamiento. A cambio de este, los inversionistas obtendrán acciones de la compañía

Pequeña reseña del emprendimiento y sus creadores

Alba fue creada a fines del 2015 por la diseñadora María Teresa del Sante de 33 años y el ingeniero comercial Dan Stern de 27 años.

Alba, es una plataforma digital gratuita, incubada por el Instituto 3IE de la Universidad Técnica Federico Santa María, consiste en una aplicación que permite seleccionar una “babysitter” a través de un dispositivo móvil con todas las garantías, tal como te fuese recomendada por un amigo. Alba fue la primera aplicación móvil en Chile para conseguir babysitters.

La idea de este emprendimiento, por un lado, surge de la necesidad de María Teresa del Sante, que al regresar de Holanda se encontró con la dificultad de no encontrar personas de confianza para cuidar a sus hijos, lo que esto estaba afectando su vida social, familiar y laboral y por otro de las ganas de Dan Stern de crear la plataforma de cuidado más grande del país.

Entrevista a Tesi en Radio Agricultura Desafío Digital - (Mónica Retamal - Fernanda Vicente periodistas)

En el área profesional se declara híbrida, diseñadora de profesión, sin embargo, nunca ejerció, estudio en España Master design thinkin, relacionado con el diseño procesos, servicios, diseñar experiencias, luego se fue a estudiar marketing digital a Londres, volvió a Chile, se casó y se fue a Holanda, trabajó en una empresa de logística después en ProChile a vender de todo (vino, exportadores. instancias con universidades). “Aprendí mucho de la idiosincrasia chilena, nos falta, ponemos la carreta antes de los bueyes y nos olvidarnos del proceso, no escribimos para que hago eso, como lo hago, falta un registro ordenado, falta estructura, no cierra su ciclo, no traduce”.

*“El europeo no concibe el crecer, el crear algo sin anotar el proceso de cómo llegó a esa etapa, son más de pedir perdón que permiso”. Volvió a Chile en un estudio holandés. “Miro donde quiero llegar y estructuro mis opciones (modelo Amazon), veo donde llegar y planifico cómo llegar, paso 1, 2 pilotos, veo el ideal y luego el alcanzable, primero un prototipo, uno tiene que ir construyendo, a mis alumnos en Startup siempre les digo **hagan un Excel**”.*

cuando esta cierra la siguiente ronda. <https://www.founderlist.la/blog/que-es-nota-convertible-y-como-funciona>

La Nota Convertible es una figura con la que todo emprendedor en etapa temprana debe familiarizarse, especialmente cuando éste se encuentra buscando capital semilla, ya que permite formalizar inversiones pequeñas de forma sencilla. Así, al utilizar este tipo de contrato, el emprendedor evita la negociación de condiciones específicas como la valoración de su empresa o el otorgamiento de derechos especiales a favor de los inversionistas. <https://www.entrepreneur.com/article/311708>

“Debes tener un AB testing, falta mucho de probar, dedicarle horas, para mí un producto nunca está listo siempre hay un fine tuning, una mejora”.

Alba fue seleccionada para participar en el programa de emprendimiento Delta V, que dirige el Martin Trust Center for Entrepreneurship del MIT, Delta V es una de las aceleradoras más prestigiosas del mundo.

A fines de 2018, Alba contaba con más de 10 mil babysitters en la capital y sus creadores pretenden expandirse en un plazo de 18 meses a lo largo y ancho de todo el país, para luego continuar en México y Argentina.

Cofundadora y

Gerente Altum SpA: **Madeleine Valderrama**

Perfil de [LinkedIn](#)

<https://altumlab.cl/>



Composición de la Sociedad

| Nombre | Tipo | Porcentaje |
|---|------|------------|
| Madeleine Margarita Valderrama Martínez | CEO | 48% |
| Ismael Andrés Valenzuela Martínez | CTO | 48% |
| Piscina de Opciones | | 4% |
| Total | | 100% |

Fondo de Inversión: Outlier

Inversión del Fondo en la empresa con cargo a la Línea de Crédito CORFO:

| Nombre empresa | Fecha inversión | Monto inversión (\$) | Valor UF | Monto inversión CORFO (UF) | Tipo de inversión |
|---------------------------|-----------------|----------------------|-----------|----------------------------|-------------------|
| Altum SpA 76.747.213-7 | 4/7/2019 | 25.691.515,20 | 27.925,56 | 920,00 | mutuo convertible |
| | 14/11/2019 | 32.318.047,50 | 28.102,65 | 1.150,00 | mutuo convertible |

Fondo Outlier invirtió \$USD 100.000 (UF 2.537) en 2019. Habrá un follow-on, entre Aug-Sept 2020.

Pequeña reseña del emprendimiento y sus creadores

BOSS - Servicio de Soluciones Inteligente- Blending Optimizer Service Solution

BOSS genera soluciones inteligentes e integrales que abordan distintas áreas del desarrollo de las empresas optimizando sus procesos, logística, desarrollo y comercialización de productos mediante algoritmos, tecnología 4.0 y machine learning.

AltumLab cuenta con un equipo de expertos de distintas áreas como Procesos, Tecnologías de la Información, Modelos Matemáticos, Machine Learning y Bioquímica, que les permite abordar los problemas desde distintas perspectivas y generar soluciones increíbles.

El primer emprendimiento fue BOSS Fishmeal, una solución integral para la gestión de la Harina de Pescado, entrega plataformas de gestión productiva, de inventario y una plataforma de mezclas para la harina de pescado construida utilizando algoritmos y machine learning.

BOSS Fishmeal como plataforma web de blending inteligente, ha permitido aumentar el valor del stock de un 3% a un 7% mediante la sugerencia de mezclas que aprovechan todo el potencial del stock y aumentar hasta en un 30% en tonelaje de harina super prime.

Con este proyecto AltumLab fueron ganadores de la primera generación de GoGlobal impulsada por Corfo y ProChile para su internacionalización a Perú. (<https://altumlab.cl/#>)

Luego incursionaron en otros sectores con BOSSAGRO y BOSS Rendering y por supuesto seguirán entregando soluciones en distintos sectores.

Extracto Prensa e mayo 2019 - DF – Por Alejandra Rivera desde Beijing

La emprendedora tras el algoritmo que optimiza la producción de harina de pescado

US\$ 100 mil
 levantó con el fondo de inversiones Devs Lab, con sede en California, EEUU.

“La emprendedora que optimiza Altum Lab aterrizará en julio en EEUU con apoyo de un fondo de inversión y se prepara para llegar a la industria agrícola”

Poco a poco los estereotipos y moldes que rodea a las TI comienzan a desdibujarse.

En el contexto del Innovation & Investment Summit realizado por ProChile a fines de abril en Beijing, China, Madeleine Valderrama, cofundadora y CEO de Altum Lab, presentó BOSS, una plataforma que optimiza las mezclas para harina de pescado, con un algoritmo y machine learning. La ingeniera Industrial de la Universidad de Chile cuenta que por su background no fue difícil aterrizar en las ciencias de computación, pero lo complejo es “tener partners y no

pertenecer a una cofradía de mujeres que estén en lo mismo, básicamente, porque hay muy pocas mujeres TI liderando proyectos”, afirma.

*No siempre trabajó en este sector. Cuando cumplió los 30, hizo “crisis” y abandono su trabajo en una empresa acuícola, porque necesitaba armar algo propio. No tenía claro qué, pero tras investigar optó por incursionar en el sector TI. Se asoció con Ismael Valenzuela experto en informática, y desarrollaron el primer software que vendieron a la pesquera Camanchaca en 2015. Una beta que fueron perfeccionando primero con un **capital semilla Corfo y luego con Imagine Lab, la aceleradora de Microsoft.***

“Fue un punto de quiebre pasamos de jugar a ser una empresa, a construirla. Desarrollamos un producto más potente y lo lanzamos al mercado en mayo de 2018, con el nombre BOOS y en noviembre iniciamos una prospección en Perú, uno de los mercados grandes de harina de pescado a nivel mundial”.

BOOS continuó realizando investigación y perfeccionado el algoritmo que logro aumentos de hasta el 12% del stock de harina de pescado, lo que se traduce en mucho dinero.

*El próximo paso, ampliar los mercados, e incursionar en la industria agrícola. **Se adjudicaron un segundo fondo, esta vez de capital humano para la innovación** y contrataron a una agrónoma para testear soluciones inteligentes a través de algoritmos e la industria. Buscando que BOOS sea cada vez más modular, de manera de prestar servicios a diferentes industrias. Una tarea que les demanda invertir el 50% de los ingresos en I+D.*

***Acaban de cerrar (inicios de 2019) la primera ronda de inversión con el fondo Dev Labs, con sede en California por US\$ 100.000** para financiar la expansión a EEUU, donde también hay productores de harina de pescado. Dev Labs se quedó con un 10% de la propiedad y Altum Lab se valorizó en USD 1 millón.*

La empresa tiene a China en la mira, país asiático que compra casi el 70% de demanda mundial de harina de pescado. “Para ingresar a China es necesario tener un partner local y es mucho más potente entrar con una Universidad que con un privado”

Z DATA LAB

Cofundadora y
COO de Z DataLab: **Camille Martigny**

Perfil de [LinkedIn](#)

<http://zdatalab.com/>

Composición inicial de la Sociedad

| Nombre | Tipo | Porcentaje |
|------------------------|------------|------------|
| Camille Martigny | COO | 45,105% |
| Nicolás Benavides | CEO | 45,105% |
| Imagine Lab Chile Spa | Incubadora | 7% |
| Felipe Cárcamo Jiménez | CTO | 2,79% |
| Total | | 100% |

Fondo de Inversión: Alerce VC

Inversión del Fondo en la empresa con cargo a la Línea de Crédito CORFO:

| Nombre empresa | Fecha inversión | Monto inversión (\$) | Valor UF | Monto inversión CORFO (UF) | Tipo de inversión |
|--------------------------------|-----------------|----------------------|-----------|----------------------------|-------------------|
| Data Lab SpA (76.641.489-3) | 17/10/2019 | 110.423.681 | 28.065,35 | 3.934,52 | Capital |
| | 16/4/2020 | 83.086.885 | 28.650,65 | 2.900,00 | Capital |

Pequeña reseña del emprendimiento y sus creadores

Z DATA LAB fue fundada en el 2016 por Camille Martigny y Nicolás Benavides, además con aportes de la incubadora y aceleradora “Imagine Lab Chile Spa” y Felipe Cárcamo en una proporción menor. En la actualidad cuenta con sedes en Bogotá y Paris, además de su sede principal en Santiago de Chile.

Z DATA LAB es una empresa de inteligencia artificial IA, que utiliza la tecnología y aprendizaje automático para optimizar las decisiones comerciales de una compañía, con el fin de acelerar y aumentar los ingresos y márgenes de la compañía.

Provee tres servicios de análisis complementarios de venta y marketing:

Inteligencia del cliente

Motor de minería de datos, que ayuda a desarrollar estrategias comerciales micro dirigidas y proporciona recomendaciones significativas para construir una relación más profunda y efectiva con sus clientes.

Inteligencia de precios

Descubre las complejidades de las respuestas del mercado a diferentes precios. Evalúa la elasticidad de la demanda de su producto, analiza los efectos cruzados con los precios de la competencia y optimiza su estrategia de precios en tiempo real.

Inteligencia comercial

Optimiza tácticas de precios y promociones para lograr los objetivos estratégicos de la empresa. Usando técnicas de simulación y optimización, encuentra la combinación óptima de esfuerzos comerciales para acelerar los ingresos.

Z DATA LAB funciona a través de la integración de datos de la empresa con datos externos como precios de la competencia, indicadores económicos, clima, actividad de redes sociales, reputación, entre otros.

Los algoritmos patentados de aprendizaje profundo analizan los datos para decidir con variables relevantes. “Nuestro motor entrenará docenas de algoritmos y elegirá las mejores predicciones”.

Z DATA LAB, inyecta los resultados directamente en herramientas ERP, CRM o BI, por lo que la empresa no necesita aprender a usar un nuevo software. Z DATA LAB se integra con Tableau, QlikView, Power BI, entre otros.

Las principales herramientas que Z DATA LAB utiliza para acelerar los ingresos y aumentar los márgenes son:

- *Pronóstico de ventas*
- *Optimización de precios*
- *Análisis de elasticidad de precio cruzado*
- *Micro-focalización del cliente*
- *Predicción de abandono*
- *Motor de recomendación*
- *Recomendaciones de venta cruzada*
- *Optimización de promociones*

Entre sus clientes se encuentran empresas de distintos rubros principalmente de retail, como: Falabella, Telefónica, Scotiabank, Equifax.

Cofundadora y
CEO de FITCO: **Andrea Baba**

Perfil de [LinkedIn](#)

<https://www.fitcolatam.com/>



Composición inicial de la Sociedad

| Nombre | Tipo | Porcentaje |
|--------------------------|------|------------|
| Andrea Baba Zorrilla | CEO | 50% |
| Alexander Mayor Espinoza | COO | 50% |
| Total | | 100% |

Fondo de Inversión: Outlier

Inversión del Fondo en la empresa con cargo a la Línea de Crédito CORFO:

| Nombre empresa | Fecha inversión | Monto inversión (\$) | Valor UF | Monto inversión CORFO (UF) | Tipo de inversión |
|---------------------------|-----------------|----------------------|----------|----------------------------|-------------------|
| FITCO SpA 76.847.246-7 | 17/10/2019 | 45.185.213,50 | 28065,35 | 1.610,00 | Mutuo convertible |

FIP Outlier invirtió \$USD 65.000 en 2019.

Pequeña reseña del emprendimiento y sus creadores

“La combinación de nuestro amor por los deportes y la tecnología fue la razón para crear FITCO”

Andrea era dueña de un centro de ZUMBA para vivir el sueño de hacer el deporte y el fitness el centro de su vida. El centro creció muy rápido en poco tiempo, lo que la impulsó a abrir un segundo estudio junto con 10 profesores entrenando 200 alumnos. Pero con el crecimiento vienen muchos retos: la administración, el seguimiento de la asistencia en clases, la renovación de las membresías, hacer un seguimiento de los cobros, manejar el personal y el estrés de tratar de mantener la comunicación fluida con todos los miembros para crear una comunidad alrededor del centro, rápidamente la obligó a cerrar el segundo estudio nuevamente.

Este fue el momento, se dio cuenta de la necesidad de una solución de software para gestionar la administración de todos los aspectos de un centro fitness. “Junto con Alexander Mayor, el viaje

comenzó, a principios de 2016, con la idea de transformar la industria del fitness mediante el uso de la tecnología y hacer de este mundo un lugar más saludable”.

Hoy FITCO es una empresa tecnológica de “Software & App” para la gestión, retención y ventas de centros fitness, ofrece a los centros potenciar y hacer crecer sus negocios, gestionando mejor sus centros en base a tecnología y un lugar común.

(Ver videos: <https://youtu.be/8q1EalZmC1M>, <https://youtu.be/Dh9xvRwq45I>)

La oferta de valor incluye las siguientes herramientas:



Tablero de Negocio

Indicadores clave como ingresos, clientes activos y más



Control de Acceso

Registro de asistencias mediante huella dactil, QR en la app o Fitco Checkin



Gestión de Clases

Controla tus reservas, aforo de tus clases y más



Punto de Venta

Vende y lleva un control de las membresías y productos vendidos



Gestión de Personal

Cálculo automático de los pagos a profesores y vendedores.



Control de Caja

Registra todos tus ingresos y gastos del negocio



Mensajes Automáticos

Recordatorios de renovaciones, cumpleaños y más



Reportes Automáticos

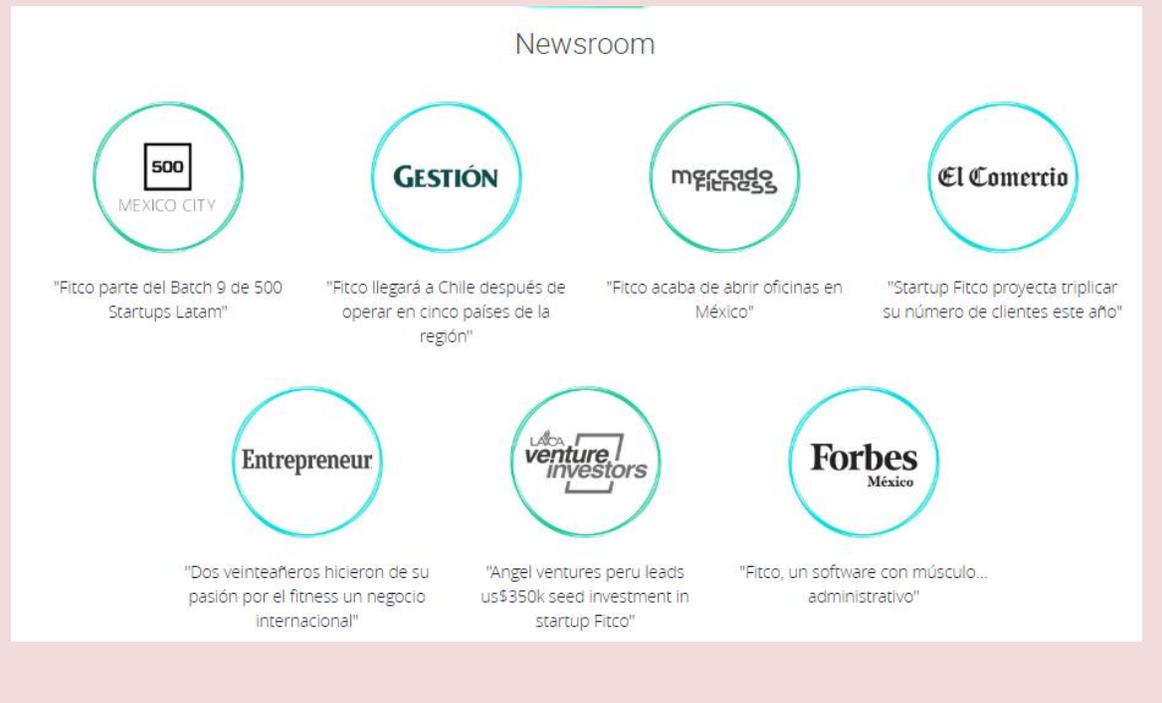
Toda la información que necesitas a un clic

La App FITCO, ofrece al centro de fitness, su propia interfaz gráfica con su nombre, logo, colores, etc. para identificar y posicionar la marca dentro y fuera de su comunidad y permite ampliar los canales de venta con reservas y compras online.

FITCO permite al centro fitness potenciar la experiencia y fidelidad del cliente y su comunidad mediante:

- Reservas de clases
- Compras de planes
- Medición de progreso físico
- Comunicación a través de notificaciones

FITCO llega a Chile gracias a Startup Chile, a fines del 2017, creando su sociedad en el 2018 en nuestro país, a esa fecha ya a fines del 2018 la empresa ya había impactado en la vida saludable de 100 millones de personas.

FITCO en la prensa:

El año 2019, el fondo de capital de riesgo chileno Outlier invirtió mediante la herramienta de mutuo convertible \$USD 65.000. Actualmente, como lo muestra a continuación en su historia, FITCO tiene presencia física en Chile Colombia y México.

NUESTRA HISTORIA



ENERO 2016

El inicio de todo

Salimos al mercado e iniciamos operaciones



ABRIL 2016

Vieron algo en nosotros

Con solo 3 meses de operación, UTEC Ventures nos invita a su 3era generación del programa de aceleración



ABRIL 2018

¡Abrimos operaciones físicas en Colombia y México!

Ahora estamos con presencia física en Chile, Perú, Colombia y México.



MARZO 2017

¡A pensar en global!

Ingresamos al Programa Scale Up Endeavor. Somos parte de la primera promoción



AGOSTO 2018

¡Batch 9 de 500STARTUPS!

500 Startups LatAm crea y apoya la visión de Fitco de transformar la industria fitness y hacer de este mundo un lugar más saludable.



ABRIL 2017

¡Somos Internacionales!

Comienzan nuestras operaciones Latam: Empezamos a vender en Argentina y México



MAYO 2017

¡Ganamos Startup Perú!

Reconocimiento por parte del Ministerio de Producción



AGOSTO 2017

¡Oficialmente Wayruros!

Wayra, del grupo Telefónica, creyó en la visión de Fitco e invirtió en nosotros



DICIEMBRE 2017

¡Somos parte de Startup Chile!

Nos vamos a Chile con el apoyo del Gobierno Chileno a expandir nuestras operaciones regionales.

Resultados de la entrevista

En esta sección se presentan los resultados de la entrevista que permiten caracterizar a las emprendedoras, sus emprendimientos y su visión respecto al ecosistema y brechas en el campo de emprendimientos tecnológicos, sin imponer un sesgo u opinión de estos resultados, en el capítulo final de conclusiones y recomendaciones se realizará un análisis de los resultados y algunas recomendaciones.

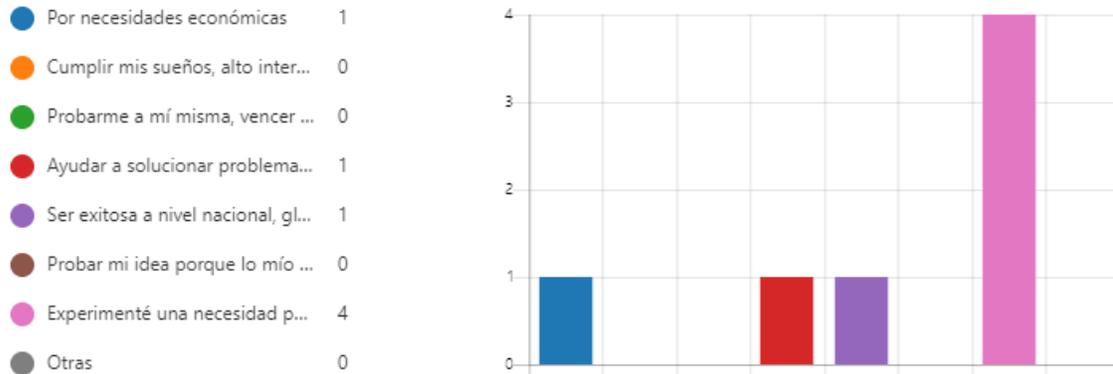
Caracterización de las emprendedoras

- ✓ La **edad** de las emprendedoras de base tecnológica bordea los 30 años al momento de iniciar su emprendimiento con una excepción de una emprendedora que inició con 20 años.
- ✓ El **nivel educacional** de las emprendedoras es alto, la mayoría tiene postgrados y solo una educación universitaria que coincide con la emprendedora con menor edad.
- ✓ La **principal área de estudios** de dos de las emprendedoras ha sido “Administración y Negocios”, y otras “Ingeniería y/o tecnología” y “Humanidades”.
- ✓ Su **círculo de apoyo** está conformado principalmente por sus parejas, incluso en uno de los emprendimientos participando como socio de la empresa.
- ✓ El 100% de las emprendedoras ha realizado **viajes al extranjero**, incluidos los motivos de estudio y trabajo.

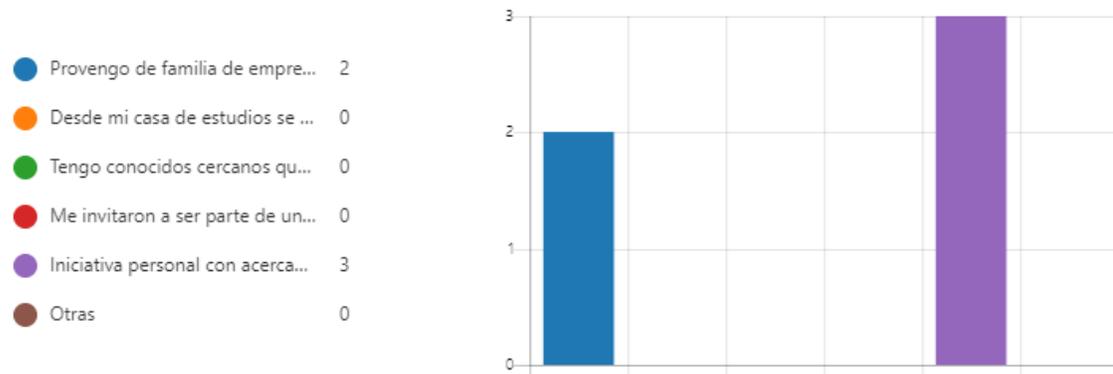


- ✓ Los tiempos en el extranjero y países visitados se resume en los siguientes párrafos:
 - ❖ 1,5 años, Francia, España, USA, Turquía, Marruecos, Egipto, Túnez, Líbano, Israel, Grecia, India, Tailandia, Vietnam, China, Hong Kong, Australia, Indonesia, Malasia, Cambodia, Japón, Taiwán, Argentina, Uruguay, Brasil Ecuador, Colombia.
 - ❖ Estudié en el extranjero (España) y luego viví 5 años fuera de Chile, en donde trabajé (Holanda)
 - ❖ 7,5 años en total. En los Países Bajos viví 1,5 años, en Chile he vivido 5 años, en España 0,5 años, y el resto en varios viajes de vacaciones. Nota: soy francesa.
 - ❖ Un mes de estudios en la universidad de Maastricht en Ámsterdam.

- ✓ *Las emprendedoras entrevistadas principalmente **eligen emprender** porque experimentan en carne propia una necesidad no cubierta por el mercado y visualizan una oportunidad.*



- ✓ *Estas emprendedoras **se relacionan con el mundo del emprendimiento**, ya sea porque se extiende desde sus orígenes o por iniciativa propia y oportunidad de acercamiento a conocimiento y redes.*



- ✓ *En lo relativo a si **en sus inicios recibió otros apoyos** desde Corfo, o de otras instituciones, para desarrollar su emprendimiento, es útil para el estudio, incluir textualmente las respuestas de las emprendedoras:*

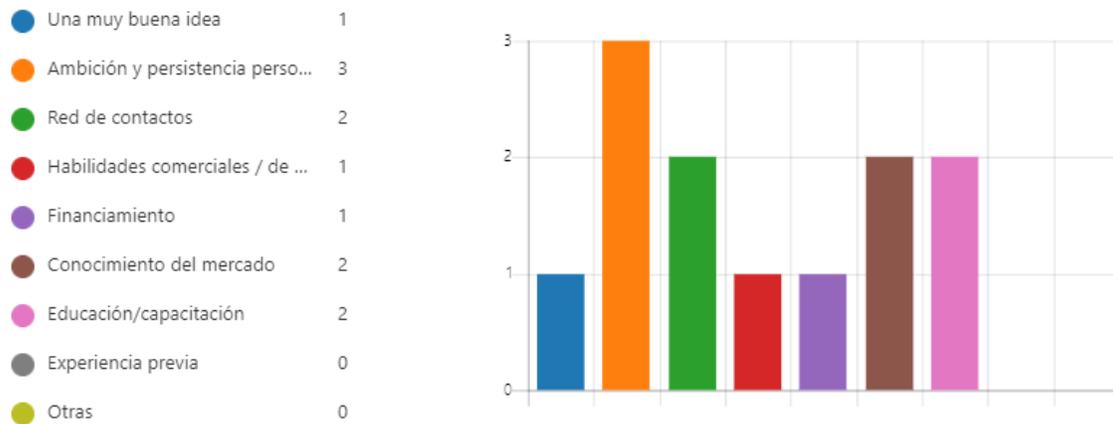
- ❖ *Sí, recibimos un SSAF-I con Imagine Lab, y el fondo de capital humano para empresas de mujeres de Corfo. En el caso del primer fondo fue clave, ya que nos permitió dedicarnos 100% al emprendimiento para hacerlo crecer e iterar, de hecho, lo consideramos como el punto de inicio de nuestra empresa. En el caso del segundo fondo, fue clave porque nos permitió incorporar una persona de alto nivel de conocimiento que nosotros no podíamos pagar en ese momento, esta nueva incorporación nos permitió un conocimiento profundo sobre la industria agro.*
- ❖ *Partimos con Startup Chile, nos ayudó mucho a encontrar el product market fit, y a sentar las primeras bases del proyecto. Luego estuvimos trabajando con 3iE y posterior a eso con*

el fondo Vulcano. Todas han sido de gran utilidad según la etapa en la que ha estado la empresa.

- ❖ *SSAF-I y Scale-Up de Corfo.*
- ❖ *Sí, participamos en Startup Chile y fue el inicio de nuestra expansión regional que nos permitió levantar capital luego.*
- ✓ *Con respecto a si posteriormente al éxito de su emprendimiento, **han participado en redes de emprendimiento** Corfo y/o de mujeres para prestar apoyo, la mayoría no lo ha hecho y solo una emprendedora comentó que participa en Girls in Tech Chile desde hace 2 años. Sin embargo, en la comunicación establecida con ellas el 100% estaría dispuesta a colaborar con su conocimiento tácito, con potenciales emprendedoras.*
- ✓ *Al solicitar **recomendaciones** para la sección caracterización de las emprendedoras, también es útil para el estudio exponer las respuestas textuales que presentas puntos de alto interés:*
 - ❖ *Agradezco mucho su esfuerzo de levantar esta información, para mi es impresionante la falta de mujeres liderando este tipo de emprendimiento.*
 - ❖ *Hay poco nexo entre mujeres, me encantaría poder apoyar a las que están en etapa de desarrollo. Hago varias mentorías a emprendedoras de TSF y SUP Chile o a las que se animan a llamar, pero debería haber algo más institucional en los programas de Corfo. Procesos, que seguir, incubadoras de ideas, emprendedores residentes en el programa (así funciona en las aceleradoras internacionales en las que he estado).*
 - ❖ *A los emprendedores que entran a Corfo se les mide por ventas, algunos aceleran sus procesos para lograr vender sea lo que sea, antes de encontrar un "fit" en el mercado, eso hace que "tiren a correr a un emprendimiento que aún no sabe gatear" eso inevitablemente les hace fracasar después, mueren pronto.*
 - ❖ *Tenemos que seguir impulsando mujeres emprendedoras y líderes mujeres en nuestros propios emprendimientos.*

Caracterización de los emprendimientos

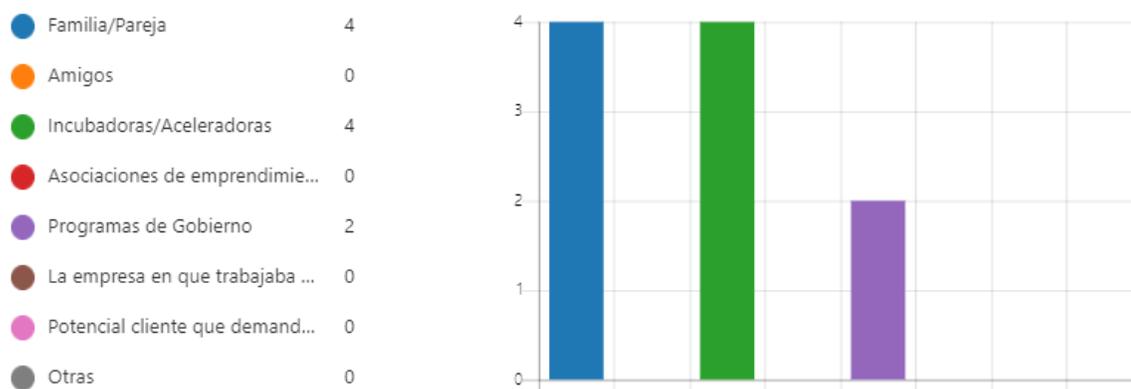
- ✓ Con respecto al **tipo de tecnológica** de los emprendimientos liderados por mujeres, dos corresponden a de Inteligencia Artificial/Big Data, uno al servicio de Marketplace y el último al área SaaS (Software as a Service).
- ✓ Los emprendimientos analizados poseen **equipos** de un promedio de 15 profesionales.
- ✓ En lo concerniente a cuáles son los **factores que contribuyen al éxito** de un emprendimiento, las respuestas son bien variadas como muestra el gráfico, sin embargo, hay casi un consenso en “la ambición y persistencia personal” y el 50% también destaca la “red de contactos” o mentorías, el “conocimiento del mercado” y la “educación y capacitación” de la emprendedora. La pregunta permitía indicar los tres factores más importantes. Se observa que el financiamiento solo fue nombrado por una de las emprendedoras.



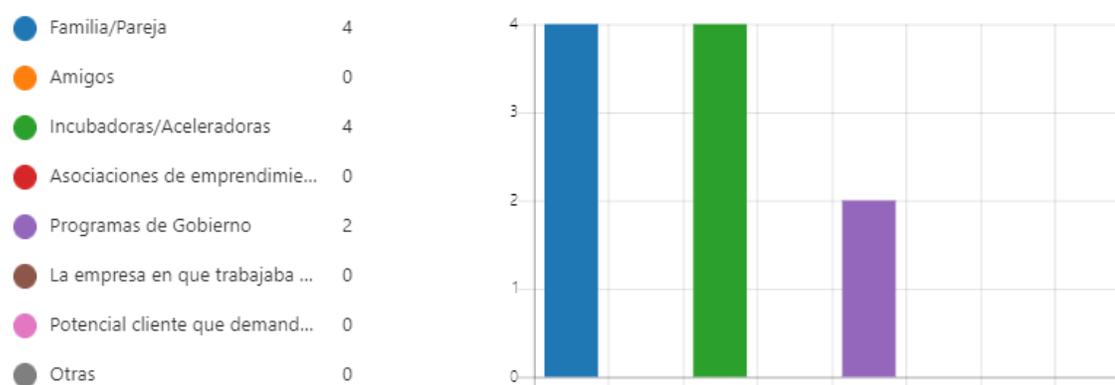
- ✓ Tres de las emprendedoras declaran haber **realizado investigación básica, desarrollo experimental y/o investigación aplicada** en los últimos dos años.
- ✓ Las opiniones de las emprendedoras con respecto al desarrollo de sus emprendimientos en pregunta abierta son las siguientes:
 - ❖ En nuestra empresa, dedicamos el 40% de tiempo del otro cofundador a investigación, ya que es la clave de nuestro emprendimiento.
 - ❖ El emprendimiento es un trabajo 24/7 más sacrificado que estar empleado, a veces la gente no lo entiende así. Se necesita mucha disciplina y estudio constante

Visión del ecosistema de emprendimiento en Chile

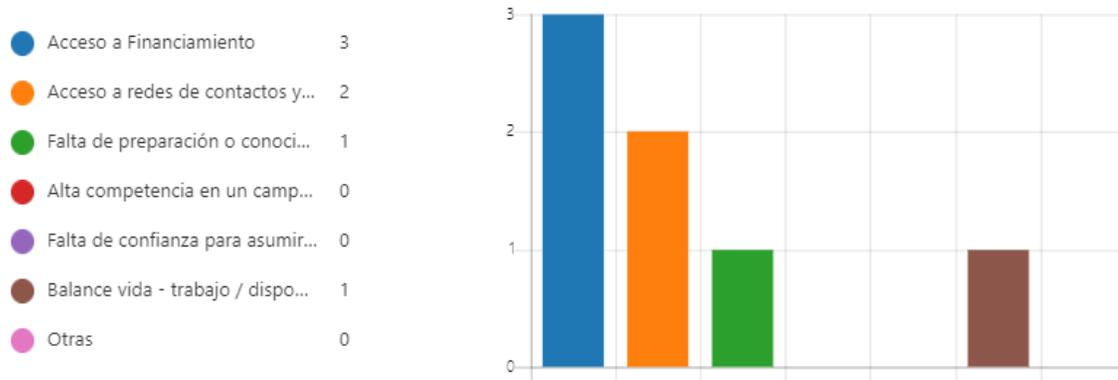
- ✓ En cuanto a las **fuentes de motivación** al momento de emprender, destaca el apoyo familiar, principalmente de la pareja y también las incubadoras/aceleradoras de negocio y los programas de gobierno como es el caso de los programas Corfo de subsidios en etapas semilla.



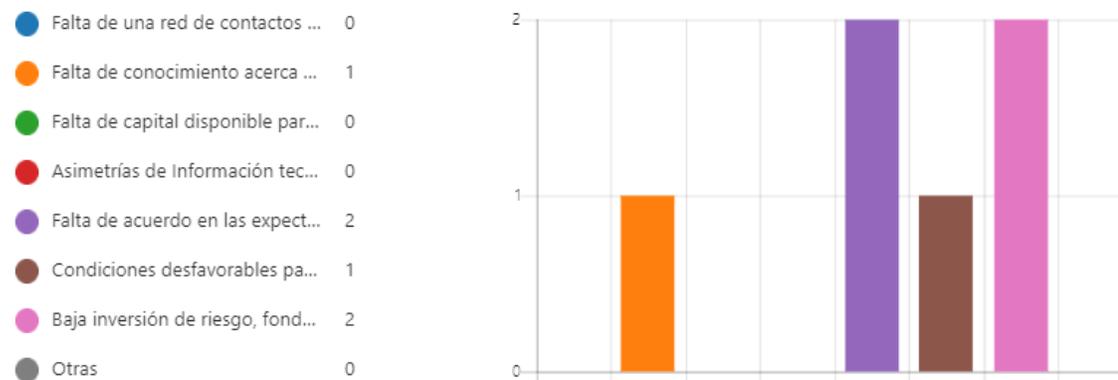
- ✓ Al preguntarles cuáles fueron las **principales fuentes de financiamiento para iniciar su emprendimiento**, nuevamente aparece la importancia de las incubadoras de negocios, los programas de negocio y todas ellas también comenzaron con fondos propios.



- ✓ Referente a los **desafíos que presentan las mujeres para desarrollar sus emprendimientos**, al momento de formalizar su empresa, la barrera más presente es el acceso a financiamiento, seguida del acceso a redes de contactos y mentorías, también se nombra la falta de preparación o conocimiento gerencial y/o técnico (1) y el balance vida - trabajo / disponibilidad de tiempo (1) que coincide con la emprendedora que tiene hijos.



- ✓ En relación a los desafíos que presentan las emprendedoras **para acceder a fondos de capital** son principalmente “falta de acuerdo en las expectativas de valuación”, “baja inversión de riesgo/ fondos más preocupados de rentabilidades seguras”, y además se nombra el “escaso conocimiento acerca de los instrumentos de inversión” y “condiciones menos favorables para el financiamiento a emprendimientos tecnológicos” que se relaciona con la baja inversión de riesgo.



- ✓ Al preguntarles si en los equipos de **selección participaban mujeres**, solo una emprendedora respondió que sí, lo que demuestra la baja presencia de mujeres en las administradoras o comités de selección, lo cual genera un sesgo en diversas dimensiones.
- ✓ Finalmente, en esta sección también se deja una pregunta abierta no obligatoria, con el objetivo de que las emprendedoras opinasen libremente respecto al desarrollo de sus emprendimientos, cuyos comentarios se muestran a continuación:
- ❖ La primera ronda que cerramos en marzo de 2019, tuvimos reuniones con más de 8 fondos, sin embargo, en ninguna de esas reuniones había una mujer, y casi el total de los casos, exigían retornos y crecimiento que eran ridículos comparados con la etapa en la que nos encontrábamos, de hecho, si hubiésemos tenido ese crecimiento no hubiésemos levantado capital.
 - ❖ Los Venture Capital chilenos no toman riesgos

- ❖ *A veces, las mujeres son mucho más duras criticando a otras mujeres que los hombres criticando a mujeres.*

Necesidades y Desafíos para que más mujeres puedan emprender en EBT

- ✓ *Las emprendedoras consideran mayormente que las condiciones para que una mujer lidere un emprendimiento de base científica tecnológica han mejorado en los últimos años.*
- ✓ *Al preguntarles en que creen han mejorado las condiciones, las respuestas se vinculan a la creación de programas de emprendimiento con foco en impulsar emprendimientos liderados por mujeres (The S Factory); una mayor inclusión y capital de mujeres liderando en algunos fondos de inversión, se nombra a Devlabs y a Woman X Change y que los fondos están entendiendo su rol en el ecosistema y el concepto de “riesgo”. Vale la pena acotar, que la experiencia se relaciona con los fondos FET.*
- ✓ *Quien consideró que las condiciones no han mejorado, establece que, en grupos de emprendedores básicamente no hay mujeres y recomienda que el esfuerzo debe venir desde la etapa escolar, **existir más rol models** hoy atribuibles a los hombres que se incluyan en la educación de las niñas y niños. Además de incluir tecnología, lenguajes de programación en los programas curriculares. Y, por otro lado, visibilizar los emprendimientos femeninos, casos de éxito y apoyar mentorías entre mujeres.*
- ✓ *La última pregunta también de carácter abierta para cerrar la sección en la voz de las propias emprendedoras:*
 - ❖ *Si quieren tener a más mujeres en emprendimientos de tecnología hay que comenzar trabajando en ello desde la educación primaria. **A las mujeres se les forma para no tener interés en las áreas científicas y para no tomar riesgos.** La falta de mujeres en emprendimientos de tecnología no es el problema, sino que es solo el reflejo de un problema social en la educación de las niñas desde muy temprana edad.*
 - ❖ *Si somos tan pocas las que recibimos inversión el 2019, podemos hacer sesiones de apoyo.*
 - ❖ *Debiesen existir fondos exclusivos para mujeres, con capacitaciones, mentorías, tipo escuela de negocio, como pasa en las aceleradoras en USA.*

Conclusiones y Recomendaciones

Es una realidad que emprendimientos tecnológicos liderados por mujeres, en su mayoría no acceden a capital de riesgo, particularmente en este estudio de fondos apoyados por Corfo, representando solo un 11% en el año 2019, y de años anteriores no se cuenta con información.

En Chile, la mayoría de los emprendimientos impulsados por mujeres son microemprendimientos y principalmente realizados en áreas tradicionales, como una extensión de los roles del hogar. Los emprendimientos tecnológicos liderados por mujeres son una excepción a la regla en el grupo de mujeres y también lo son con relación a emprendimientos tecnológicos en general, es en este último tipo de brechas es donde se focaliza el estudio.

Sin embargo, estas brechas también están presentes a nivel mundial, lo que nos habla de un problema estructural, que requiere esfuerzos en distintos ámbitos y sectores y un cambio de paradigma más acelerado.

El estudio ha permitido caracterizar a mujeres que consiguieron fundar un emprendimiento tecnológico y levantar capital. Se puede indicar que pertenecen a un grupo privilegiado, donde todas son profesionales universitarias y la mayoría posee postítulos, son mujeres que han viajado al extranjero ya sea por placer o residido por estudios y trabajo, lo que indudablemente les da una mirada global de la economía, de productos y servicios que no se encuentran en Chile. El 50% viene de familias que han creado empresas y eligen emprender porque visualizan en carne propia una necesidad que no está cubierta por el mercado, tienen por ello la visión de emprender y se atreven a hacerlo destacando como factor de éxito la ambición y persistencia personal. Esto nos habla de mujeres que han perdido el miedo o nunca lo tuvieron, factor que es una de las principales barreras al momento de emprender según las estadísticas.

Los emprendimientos liderados por mujeres están altamente conectados con las oportunidades que ofrece la transformación digital y el Internet de las Cosas y en su andar estos emprendimientos han sido exitosos con la generación de 60 empleos de calidad entre los cuatro emprendimientos.

En relación a fallas estructurales, las emprendedoras señalan la importancia de eliminar los roles de sexo desde la educación fundadas en construcciones sexistas. Se requiere un cambio de paradigma, la concepción naturalizada de roles trasciende a que las mujeres en su mayoría eligen carreras asociadas a la salud y educación en su rol de cuidadoras y encargadas de la crianza. En sectores vulnerables, donde las oportunidades de creer en sí mismas y conocer el mundo son casi nulas, la mayoría de ellas dedicadas a las responsabilidades del hogar, no logran conciliar este que hacer con el estudio, trabajo o el emprender, así lo demuestran estudios realizados por Corfo a sus programas semilla, y se refleja también en este estudio, quienes emprenden son quienes acceden a oportunidades prohibitivas para los segmentos más vulnerables.

Un input importante para estas emprendedoras es el haber accedido a programas de gobierno que impulsan el desarrollo de proyectos y emprendimientos en etapas semilla, así mismo la conexión que estas emprendedoras han tenido con incubadoras y aceleradoras de negocios.

Otro factor relevante y no tan obvio, es que todas estas mujeres cuentan con el apoyo de sus parejas, lo que permite afirmar que ambos se consideran merecedores de acceso al desarrollo de sus potencialidades y lo más probable compartan las responsabilidades del hogar.

Un resultado inesperado, es que a la consulta de los tres factores que contribuyen al éxito de un emprendimiento, solo una emprendedora respondió financiamiento, siendo más importante otros factores como el ser perseverantes y creer en sí mismas, las redes, la educación y el conocimiento. Sin embargo, una vez formalizan sus empresas y requieren hacer crecer sus negocios y/o acceder a mercados globales, el acceso al financiamiento cobra gran relevancia.

Lo anterior, nos indica que, para este grupo, son mucho menores las trabas al momento de querer emprender e iniciar un proyecto comparadas con el momento de presentarse a fondos para obtener inversiones, manifestando barreras que podrían ser atribuibles a ser mujer, es así como una de las emprendedoras señala que tuvo que golpear 8 puertas antes de acceder a algún fondo.

Es importante también señalar que estos cuatro emprendimientos, sólo accedieron a fondos FET, más pequeños y con tickets más bajos. Ninguna emprendedora mujer según el informe Corfo de inversiones el 2019, accedió a fondos más grandes, lo que debiese ser observado.

Otro componente, referente a los fondos de inversión, es que en las administradoras y en las rondas de negocio, casi no existen mujeres resolviendo donde invertir, lo cual indudablemente es un sesgo al momento de elegir. Los hombres tienden a confiar más en sus pares en este tipo de conocimientos, apuestas y riesgos.

Al pensar en cómo disminuir estas brechas, se concluye en el estudio que es relevante contar con el apoyo y acompañamiento de otras mujeres que ya hayan emprendido, desde la motivación, la formulación de un proyecto, como realizar un pitch o acceder a redes entre otras., esto fue señalado por las emprendedoras y se sintieron comprometidas a colaborar.

También y así como lo señala el presidente de ACAV, es efectivo crear fondos dirigidos por mujeres que inviertan en emprendimientos de mujeres y donde pueda existir contacto previo entre emprendedoras y asesoras del fondo.

Igualmente, aumentar la cantidad de incubadoras y aceleradoras, que trabajen con emprendedoras tecnológicas, y que cumplan un rol de antena, realizando rondas de motivación y capacitación en universidades y centros de estudios técnicos, por ejemplo.

De igual forma, y como se mencionó en estudio, sólo un 6% de las grandes empresas de la región invierten activamente en startup principalmente para darle nuevos aires y mercados a sus compañías, recientemente bajo la adopción de modelos de “Innovación Abierta”. Es aquí donde Corfo puede apoyar a acelerar la adopción de esta estrategia de inversión, ya que los Startup juegan un rol preponderante en la facilidad de incluir nuevas tecnologías y desarrollos innovadores en

grandes compañías y donde las grandes empresas invierten cerca de un 10% en el patrimonio de la Startup y facilitan conocimiento e infraestructura para el desarrollo de soluciones. Un vector de este modelo es generar reglas claras principalmente referente a la propiedad intelectual para facilitar la confianza y colaboración, en una relación win - win y en un mundo donde el conocimiento debe ser cada vez más colaborativo y comunitario, para el desarrollo de un mundo más equitativo.

Finalmente, una de las medidas más fáciles de implementar es los bien aludidos “casos de éxito”, destacar y visibilizar a las emprendedoras que “la están rompiendo” que no son pocas. Como dato al momento de realizar el estudio fue difícil acceder a este tipo de información, salvo algunas entrevistas en medios de prensa. Se puede sumar a estas emprendedoras como “influencer” chilenas y cercanas a mujeres que comienzan a imaginar emprender.

Si bien existen programas que apuntan a disminuir brechas de género, mediante discriminación positiva, son principalmente iniciativas aisladas y no permanentes, salvo el programa “The S Factory” y la inclusión en algunos programas de un porcentaje 10% mayor de financiamiento a aquellos proyectos liderados por mujeres, estas iniciativas no responden a una política declarada por Corfo en su estrategia institucional.

Una política de Género de Corfo que tenga como lineamiento estratégico disminuir estas brechas y aumentar la base de mujeres que desarrollen emprendimientos innovadores de base tecnológica, necesita poner atención al ciclo de vida de la emprendedora, “desde su formación en áreas STEM, empoderamiento, asumir riesgos, acceso a conocimiento y redes de emprendimiento y finalmente a Smart Money”, financiamiento inteligente en aceleradoras de negocios o fondos de capital de riesgo.

Sin embargo, pese a los esfuerzos que pueda hacer Corfo, la desigualdad sigue siendo un problema estructural, por lo que el impacto no se verá reflejado significativamente si no cambian las condiciones culturales, la sexualización de los roles en las distintas esferas de la vida, traspasados al ámbito educacional, profesional y empresarial. Si no se transita a la igualdad de oportunidades y si no se disminuye la vulnerabilidad socioeconómica de mujeres, ya que, en nuestro país es en los segmentos de menores ingresos donde las brechas se acentúan, las desigualdades seguirán existiendo.

Webgrafía

- <https://www.corfo.cl/>
- <https://www.ine.cl/>
- <https://www.fitcolatam.com/>
- <http://zdatalab.com/>
- <https://alba-app.com/>
- <https://altumlab.cl/>
- <https://www.acafi.cl/>
- <https://acvc.cl/>
- <https://www.me.cl/>
- <http://www.fundacionsol.cl/>
- <https://www.comunidadmujer.cl/>
- <https://home.mujeresdelpacifico.org/>
- <https://negocios.udd.cl/gemchile/files/2019/01/gem-mujer-2018-alta-1.pdf>
- <https://www.ieseinsight.com/>
- <https://www.mifuturo.cl/wp-content/uploads/2018/SIES/publicaciones/estudios/brechas%20de%20genero%20en%20educacion%20superior%20sies%202017%20editado.pdf>
- <https://www.ieseinsight.com/doc.aspx?id=2273&idioma=2>
- <http://centrodeinnovacion.uc.cl/assets/uploads/2018/12/estudio-brechas-para-el-emprendimiento-en-la-ap.pdf>
- <https://www.df.cl/noticias/opinion/columnistas/mujeres-emprendimiento-y-capital-de-riesgo/2019-03-11/193742.html>
- <https://startupxploresurvey.typeform.com/report/bMe5So/ujrz>
- <https://www.latercera.com/opinion/noticia/participacion-mujeres-la-empresa/682113/>

Anexo

Entrevista a mujeres líderes de emprendimientos

Sección 1: Atributos y experiencia de la emprendedora



Queremos conocer su experiencia y atributos previo a su emprendimiento actual

1. Cuando comenzó su emprendimiento en estudio ¿qué edad tenía?

2. ¿Quiénes han compuesto su círculo de convivencia en los años que desarrolló su emprendimiento en estudio? (pareja, hijos, padres, vivo sola, con amigos, etc.)

3. ¿Cuál es su nivel educacional?

- Educación secundaria (científico-humanística o técnico profesional)
- Educación superior técnica
- Educación superior universitaria
- Postítulos (diplomados, cursos de especialización)
- Postgrados (maestrías, magister, doctorado, postdoctorado)

4. ¿Cuál fue su área principal de estudios?

- Agropecuaria
- Artes y Arquitectura
- Ciencias exactas
- Ciencias Sociales
- Educación
- Humanidades
- Ingeniería y/o Tecnología
- Salud
- Administración y Negocios

- Comercio y/o Ventas
5. *Antes de desarrollar su emprendimiento en estudio, realizó viajes al extranjero (puede elegir más de una alternativa)*
- *Realizó viajes personales de placer o para conocer otros países por más de tres meses*
 - *Estudió en el extranjero*
 - *Trabajó en el extranjero*
 - *Otros*
6. *Si respondió si en alguna alternativa de la pregunta 5, ¿cuál sería el tiempo aproximado que se ha encontrado en el extranjero y en qué países?*
-
7. *Previo a comenzar a desarrollar su emprendimiento en estudio ¿a qué se dedicaba? (estudiaba, estaba desarrollando otro emprendimiento, trabajaba en una empresa, me dedicaba a la investigación en ..., etc.)*
-
8. *¿Cuáles han sido sus intereses o motivaciones al momento de emprender? (puede elegir máximo 2)*
- *Por necesidades económicas*
 - *Cumplir mis sueños, alto interés en mi idea/proyecto*
 - *Probarme a mí misma, vencer mis temores o dudas*
 - *Ayudar a solucionar problemas urgentes de la sociedad*
 - *Ser exitosa a nivel nacional, global y ganar estatus y/o dinero*
 - *Probar mi idea porque lo mío siempre ha sido emprender, sea lo que sea*
 - *Experimenté una necesidad personal y visibilicé una gran oportunidad de negocio*
9. *¿Cómo se vincula con el mundo del emprendimiento? (puede elegir hasta 2 alternativas)*
- *Provengo de familia de emprendedores*
 - *Desde mi casa de estudios se generó la posibilidad*
 - *Tengo conocidos cercanos que ya habían emprendido*
 - *Me invitaron a ser parte de un emprendimiento*
 - *Iniciativa personal con acercamiento a conocimiento y/o redes*
 - *Otros*
10. *Describe si recibió otros apoyos desde Corfo, o de otras instituciones para desarrollar su emprendimiento en estudio, antes de obtener capital de riesgo y si resultaron de utilidad.*
-

11. *Describa si ha participado en el ecosistema de emprendimiento Corfo (mentorías, evaluación, charlas, etc.), en otros, y/o en redes de mujeres (científicas, comunidad mujer, mujeres empresarias, mujeres del pacífico, etc.) y aproximadamente por cuanto tiempo.*

12. *Si lo desea, puede incluir algún comentario que crea de utilidad en relación a su visión de mujeres emprendedoras*

Sección 2: Su emprendimiento

Queremos conocer características de su emprendimiento, que obtuvo fondos de capital de riesgo el año 2019



13. *¿Qué desarrollo tecnológico describe mejor su negocio?*

- AI (Inteligencia Artificial) /Big Data/IoT*
- eCommerce*
- Marketplace*
- SaaS (Software as a Service) - App*
- EdTech (Educación)*
- CreativeTech (Industria Creativa)*
- HealthTech (Salud)*
- AgTech (Agricultura)*
- HidroTech (gestión hídrica)*
- FoodTech (Alimentos)*
- SportTech (deporte)*
- CleanTech (tecnologías limpias)*
- BioTech (Biotecnología)*
- AdTech (Publicidad, Marketing)*
- FinTech (Finanzas)*
- LogisticTech (Logística)*

14. *¿Con cuántos empleados incluyéndose usted, cuenta su empresa en la actualidad?*

15. *Según su experiencia, ¿cuáles cree que son los factores que contribuyen al éxito de un emprendimiento? (puede elegir hasta 3 alternativas)*

- Una muy buena idea
- Ambición y persistencia personal
- Red de contactos
- Habilidades comerciales / de negociación
- Financiamiento
- Conocimiento del mercado
- Educación/capacitación
- Experiencia previa
- Otros

16. En los dos últimos años ¿ha realizado algunas de las actividades de I+D que se detallan? (puede elegir más de una alternativa)

- Investigación básica
- Desarrollo experimental
- Investigación Aplicada
- Ninguna

17. Si lo desea, puede incluir algún comentario que crea de utilidad en relación al desarrollo de su emprendimiento

Sección 3: Visión del ecosistema de emprendimiento en Chile



Queremos conocer su experiencia con relación al valor y/o desafíos del ecosistema de emprendimiento en Chile

18. Seleccione las principales fuentes de apoyo (en motivación, asesorías, mentorías, gestión del riesgo, etc.) cuando comenzó con su emprendimiento (puede elegir hasta 3 alternativas)

- Familia/Pareja
- Amigos
- Incubadoras/Aceleradoras
- Asociaciones de emprendimiento
- Programas de Gobierno
- La empresa en que trabajaba previamente (Spin off)
- Potencial cliente que demanda su servicio
- Otras

19. Dadas las siguientes opciones, ¿cuáles fueron las principales fuentes de financiamiento para iniciar su emprendimiento? (puede elegir hasta 2 alternativas)

- Fondos propios, familia y amigos
- Créditos o endeudamiento propio
- Fondos gubernamentales de capital semilla / Startup
- Fondos privados, ONG, u otros de capital semilla / Startup
- Incubadoras/Aceleradoras
- Otras

20. Seleccione los principales desafíos que enfrentó cuando comenzó su compañía (puede elegir hasta 2 alternativas)

- Acceso a Financiamiento
- Acceso a redes de contactos y mentorías
- Falta de preparación o conocimiento gerencial y/o técnico
- Alta competencia en un campo dominado por hombres
- Falta de confianza para asumir riesgos
- Balance vida - trabajo / disponibilidad de tiempo
- Otros

21. En una etapa más avanzada, al momento de captar fondos, ¿Cuáles son los desafíos más importantes que enfrentó con su emprendimiento en estudio? (puede elegir hasta 2 alternativa)

- Falta de una red de contactos adecuada para acceder a inversores claves
- Falta de conocimiento acerca de los instrumentos de inversión
- Falta de capital disponible para emprendimientos
- Asimetrías de Información tecnológica con inversores
- Falta de acuerdo en las expectativas de valuación
- Condiciones desfavorables para el financiamiento a emprendimientos tecnológicos
- Baja inversión de riesgo, fondos más preocupados de rentabilidades seguras
- Otros

22. Al momento de postular su proyecto a fondos de inversión ¿en los equipos de proceso de selección participaban mujeres?

- Sí
- No

23. Si lo desea, puede incluir algún comentario que crea de utilidad en relación al ecosistema de emprendimiento chileno

Sección 4: Necesidades y Desafíos



Queremos conocer su opinión de que podría mejorar o implementarse, para que Chile potencie la creación de emprendimientos, y en particular de emprendimientos liderados por mujeres

24. *Considera que las condiciones para que una mujer lidere un emprendimiento de base científica tecnológica han mejorado en los últimos años*
- Sí
 - No
25. *¿En qué ámbitos ha mejorado?*
- _____
26. *¿Cuáles son las instituciones que están propiciando esa oportunidad o realizando cambios de paradigma?*
- _____
27. *¿Cuáles fueron las distinciones y oportunidades que explicaron pertenecer a un grupo reducido de mujeres que lideran o co-lideran emprendimientos tecnológicos?*
- _____
28. *¿Cuáles son sus recomendaciones a nivel de política para fortalecer la participación de mujeres e las distintas etapas del emprender*
- _____
29. *Si desea, puede incluir algunas sugerencias complementarias para aumentar la participación de mujeres en emprendimientos de base tecnológica*
- _____