

WX Insights 2024

A ascensão das mulheres STEMpreneurs na América Latina e no Caribe

DIMINUINDO A DESIGUALDADE DE ACESSO AO CAPITAL

WeXchange

Uma plataforma
do BID Lab

The logo for WeXchange features the word "WeXchange" in a pink, sans-serif font. The letter "X" is stylized with a colorful, multi-colored pattern.

Criado em 2013 pelo BID Lab, o laboratório de inovação do Grupo BID, o WeXchange visa explorar o potencial de crescimento das mulheres empreendedoras na América Latina e no Caribe. O fórum anual WeXchange oferece às mulheres empreendedoras em STEM (Ciência, Tecnologia, Engenharia e Matemática) na América Latina e no Caribe a oportunidade de expandir sua rede de contatos, acessar mentores e investidores e participar do Pitch Competition, um concurso de empreendedorismo cujo objetivo é identificar as mulheres empreendedoras mais dinâmicas e inovadoras da região.

The logo for BID Lab consists of a blue stylized icon of a person's head and shoulders, followed by the letters "BID" in a bold, black, sans-serif font, and "LAB" in a smaller, colorful, multi-colored font.

BID Lab é o braço de inovação e *venture capital* do Grupo do Banco Interamericano de Desenvolvimento. Encontramos novas formas de impulsionar a inclusão social, a ação ambiental e a produtividade na América Latina e no Caribe. BID Lab alavanca financiamento, conhecimento e conexões para apoiar empreendimentos em etapas iniciais, desenvolver novas tecnologias, ativar mercados inovadores e dinamizar setores existentes. www.bidlab.org

The logo for we-fi features the text "we-fi" in a purple, lowercase, sans-serif font. Below it, the words "WOMEN ENTREPRENEURS FINANCE INITIATIVE" are written in a smaller, black, uppercase, sans-serif font.

A Iniciativa de Financiamento para Mulheres Empreendedoras (Women Entrepreneurs Finance Initiative - We-Fi) é uma parceria inédita destinada a levantar fundos para empresas lideradas por mulheres e de propriedade de mulheres em países em desenvolvimento. Entre os associados da We-Fi estão 14 governos, 6 bancos multilaterais de desenvolvimento como parceiros de implementação e outros stakeholders de setores públicos e privados de todo o mundo. www.we-fi.org

The logo for Endeavor features the word "endeavor" in a teal, lowercase, sans-serif font.

Há 25 anos, a Endeavor lidera o movimento global de empreendedorismo que promove a transformação econômica, social e cultural em mais de 40 mercados em todo o mundo. A Endeavor é uma comunidade feita de, por e para empreendedores que reúne pessoas por meio de suas comunidades, conexão com fundos de capital, sessões de mentoria com especialistas do setor e acompanhamento da tomada de decisões em pontos de inflexão. A Endeavor oferece uma plataforma de confiança mútua para apoiar, colaborar e construir relacionamentos sólidos. Seleciona fundadores que pensam grande e expandem suas escalas de forma rápida e sustentável, criando um ciclo virtuoso de "pay it forward". O sucesso dos Empreendedores Endeavor não se limita à expansão de suas scaleups, pois eles têm o compromisso de retribuir ao ecossistema empresarial para criar um *multiplier effect*: eles inspiram, orientam e investem na próxima geração de empreendedores de alto impacto. Até o momento, a Endeavor criou mais de 4 milhões de empregos e gerou receitas superiores a US\$ 50 bilhões em todo o mundo por meio de seus empreendedores selecionados. *More Than Scale Multiply.*

The logo for Value for Women features a blue stylized icon of a person's head and shoulders, followed by the words "VALUE FOR WOMEN" in a blue, uppercase, sans-serif font.

A Value for Women é uma organização global pioneira que catalisa a participação e a liderança das mulheres em negócios, finanças e investimentos em mercados emergentes. Para isso, desenvolve a liderança individual, fornece recursos às empresas e promove a inovação por meio de dados e pesquisas. A Value for Women é uma empresa liderada por mulheres, e conta com uma equipe diversificada em cinco continentes. Trabalha com uma série de parceiros e instituições, incluindo empresas, investidores e instituições financeiras nos países da África, Ásia, América Latina e Pacífico, para promover soluções inclusivas de gênero em suas operações.

EQUIPE DE TRABALHO

Esta publicação é o resultado de um estudo financiado pelo BID Lab, membro do Grupo Banco Interamericano de Desenvolvimento (Grupo BID), para a Endeavor México e assessorado pela Value for Women. O processo de revisão contou com a participação das seguintes pessoas do BID Lab: Ana Luisa Albarran, Carolina Lustosa, Gyoung Joo Choe, Remedios Leyba, Ruben Doboïn e Yuri Soares.

A equipe da Endeavor México foi composta por: Becca Bean, Mario Fernando Escobar, Carol Martínez, Ana Paula Parrodi, y Cynthia Torres. Além disso, o relatório foi analisado e revisado por Karla Berman e Enrico Robles del Rio.

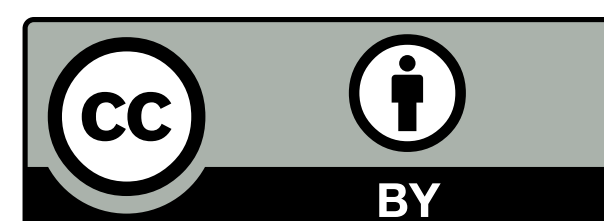
O processo de revisão e edição contou com a participação das seguintes pessoas da Value for Women: Erica Berthelsen, Shoshana Grossman-Crist, Luis Márquez, Daniela Moctezuma, Norman Sarria e Asya Troychansky.

Copyright © 2024 Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). Esta obra está licenciada sob uma licença Creative Commons CC BY 3.0 IGO (<https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/legalcode>). Os termos e condições indicados no link URL devem ser atendidos e o respectivo reconhecimento deve ser concedido ao BID.

Além da seção 8 da licença acima, qualquer mediação relacionada a disputas decorrentes de tal licença deve ser conduzida de acordo com as Regras de Mediação da OMPI. Qualquer controvérsia relacionada ao uso das obras do BID que não possa ser resolvida amigavelmente deverá ser submetida à arbitragem de acordo com as regras da Comissão das Nações Unidas sobre Direito Comercial Internacional (UNCITRAL). O uso do nome do BID para qualquer finalidade que não seja atribuição e o uso do logotipo do BID estarão sujeitos a um contrato de licença por escrito separado entre o BID e o usuário e não está autorizado como parte desta licença.

Observe que o link da URL inclui termos e condições que são parte integrante desta licença.

As opiniões expressas nesta publicação são de responsabilidade dos autores e não refletem necessariamente a posição do Banco Interamericano de Desenvolvimento, de sua Diretoria Executiva, ou dos países que eles representam, nem do Comitê de Doadores do BID Lab ou dos países que ele representa.



AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a participação das seguintes empreendedoras STEM na pesquisa realizada por meio de entrevistas:

Anabel Pérez, Angela Acosta, Caterine Castillo, Courtney McColgan, Daniela Espinosa, Domenica Obando, Gabriela Estrada, Maite Muñiz e Mariana Vasconcelos.

Agradecemos também às seguintes organizações por suas contribuições ao estudo:

1200 VC, 500 Startups, Amplifica Capital, BuenTrip Ventures, Canary Capital, Capria, Carao Ventures, Cometa VC, DILA Capital, Elevar Equity, EWA Capital, Hi Ventures (formerly ALLVP), Impacta VC, Innogen Capital, iThink VC, Kaszek, Latitud, Magma Partners, NXTP Ventures, Rockstart Latam, Salkantay Ventures, Startup Chile, Techstars Miami, The Yield Lab, VOX Capital e Women in STEM Entrepreneurship (WISE).

Somos testemunhas de que cada vez mais startups na América Latina e no Caribe (ALC) aproveitam o potencial da tecnologia para mitigar as desigualdades que existem em setores como saúde, educação, agricultura, serviços financeiros, entre outros, gerando benefícios para as populações em situação de pobreza e vulnerabilidade, para as PME e ao meio ambiente.

O acesso ao capital é fundamental no processo de aceleração do crescimento das empresas emergentes, para que suas soluções possam ter um impacto catalisador nos desafios relacionados ao desenvolvimento. No entanto, apesar da comprovação das vantagens de se investir em empresas lideradas por mulheres, especialmente nas áreas STEM (Ciência, Tecnologia, Engenharia e Matemática), o acesso ao capital continua restrito para o crescente e robusto empreendedorismo feminino da região.

A construção de um ecossistema onde as mulheres empreendedoras STEM possam prosperar é uma prioridade para o BID Lab e, desde 2013, desenvolvemos várias iniciativas para avançar em direção a esse objetivo, entre as quais destaco:

- ▶ **WeXchange:** uma plataforma de apoio ao empreendedorismo feminino em STEM para facilitar a conexão de empreendedoras com mentores e investidores. Até o momento, mais de três mil empreendedoras já passaram pelo WeXchange.
- ▶ **WeGrow** e **wX Insights:** estudos que revelam dados inéditos sobre o perfil demográfico, motivações e evolução dos desafios e oportunidades das empreendedoras STEM na ALC.

Temos o prazer de apresentar uma nova edição do wX Insights sobre a ascensão das mulheres STEMpreneurs na região. Com a colaboração da Endeavor México e da Value for Women, visamos trazer dados atualizados e insights de mulheres empreendedoras STEM e investidoras de venture capital sobre como avançar no sentido de reduzir a desigualdade de gênero, principalmente no acesso ao capital. Agradecemos por terem contribuído com suas vozes e continuaremos trabalhando juntos por um ecossistema de inovação empreendedor mais equitativo e próspero.

Irene Arias, CEO, BID Lab

Introdução

- a. Metodologia, estrutura e públicos-alvo **7**
- b. Resumo executivo **11**

1. Contexto **17**

2. Perfil das mulheres STEMpreneurs e suas empresas **21**

3. Principais aprendizados sobre as mulheres STEMpreneurs **27**

- I. A falta de financiamento continua sendo o principal desafio para as mulheres STEMpreneurs 28
- II. Fatores que contribuem para a captação de capital para mulheres STEMpreneurs 35

4. Principais aprendizados sobre investidores para mulheres STEMpreneurs **39**

- III. As vantagens de investir em mais mulheres STEMpreneurs e equipes diversificadas 40
- IV. Boas práticas emergentes dos investidores para promover a inclusão de gênero 45

5. Recomendações **51**

6. Anexos **55**



METODOLOGIA, ESTRUTURA E PÚBLICOS-ALVO

Para o desenvolvimento do estudo "**A ascensão das mulheres STEMpreneurs na América Latina e no Caribe: Diminuindo a desigualdade de acesso ao capital**", foi utilizada uma metodologia mista de coleta de dados, com fontes primárias e secundárias, com o objetivo de esclarecer as seguintes questões:

- ▶ Quais são os perfis atuais das mulheres STEMpreneurs e as práticas dos investidores que investem nelas na região?
- ▶ Como acelerar o acesso ao financiamento para as mulheres STEMpreneurs expandir seus negócios?

A coleta de dados primários consistiu em métodos qualitativos, principalmente em entrevistas com representantes de fundos de venture capital, com mulheres STEMpreneurs e com líderes de organizações de apoio empresarial. Foram realizadas **35 entrevistas** sendo considerados os seguintes fatores na seleção dos participantes: diversidade geográfica, setor, estágio de desenvolvimento do negócio, financiamento recebido e tese de investimento.

De uma amostra de 1.683 empresas de mulheres STEMpreneurs na ALC, foram entrevistadas **375 mulheres STEMpreneurs**. A amostra foi definida a partir de três canais: mulheres STEMpreneurs que levantaram capital no último ano na América Latina; uma análise no LinkedIn das mulheres que tiveram experiência como fundadoras/C-Level de alguma empresa na América Latina; e, por último, dados da CBInsights e/ou Crunchbase.

A análise de dados secundários inclui artigos de pesquisa, relatórios e estatísticas, cujas referências podem ser encontradas nos anexos.



Limitações das fontes de informação sobre mulheres STEMpreneurs e investidores

Os dados das mulheres STEMpreneurs podem ter sido afetados por vieses de seleção.

As análises apresentadas são provenientes principalmente de dados coletados na pesquisa. Foi identificada uma amostra de 1.683 empresas de mulheres STEMpreneurs na ALC, das quais 375 foram pesquisadas durante o período de março a maio de 2023. Portanto, como ocorre em estudos não experimentais, é importante reconhecer que a amostra de 375 empresárias pode ter sido afetada por vieses de seleção.

Os dados primários coletados sobre os investidores foram complementados por fontes secundárias, que apresentam algumas limitações.

Para complementar os dados primários sobre os investidores, foram extraídas informações de recursos secundários que ilustram características específicas do comportamento de investimento. Em particular, foi utilizado um estudo realizado pela Endeavor Intelligence em 2022: *Venture Capital and Growth Equity Ecosystem in Latin America*. Esse estudo analisou 604 fundos de capital que participaram de alguma rodada de investimento de empresas lideradas por mulheres na América Latina entre o período de 2019 e 2022.

No entanto, as informações coletadas dos fundos neste estudo foram obtidas exclusivamente de fontes secundárias — como dados publicados pelos fundos analisados — não sendo realizada nenhuma pesquisa primária para validação ou triangulação.

Estrutura

O relatório foi estruturado conforme os dados coletados sobre os investidores e sobre as mulheres STEMpreneurs. As seções 2-3 abordam os dados coletados sobre as mulheres STEMpreneurs, enquanto a seção 4 apresenta as informações coletadas sobre os investidores.

Para orientar o leitor, as seções 1-4 têm como objetivo compreender os desafios enfrentados pelas mulheres STEMpreneurs e as oportunidades de investimento para elas.

Por último, a seção de recomendações (5) é dividida em recomendações específicas para cada um dos diferentes públicos.

Públicos-alvo

Este relatório faz parte da **série de relatórios wX Insights**, com foco em informações sobre mulheres empreendedoras STEM na América Latina e no Caribe.

O relatório foi elaborado para os seguintes grupos:



Empendedororas nas áreas STEM: incorpora experiências e percepções sobre fatores considerados relevantes para ter acesso a financiamento. O relatório é voltado principalmente para empresas em estágio inicial (semente e Série A).



Investidores de venture capital: este relatório fornece informações sobre os benefícios percebidos ao investir em empresas STEM lideradas por mulheres, assim como as melhores práticas e recomendações específicas para que os investidores de venture capital aumentem o investimento em empresas lideradas por mulheres STEMpreneurs na região.



Público em geral e organizações de apoio ao empreendedorismo: este relatório pode ser de interesse para todos os indivíduos e organizações interessados em saber mais sobre o cenário das mulheres STEMpreneurs e como diminuir a desigualdade de financiamento no setor STEM na América Latina e no Caribe.

RESUMO EXECUTIVO



II. Perfil das mulheres STEMpreneurs

As mulheres STEMpreneurs apresentam um perfil diversificado.

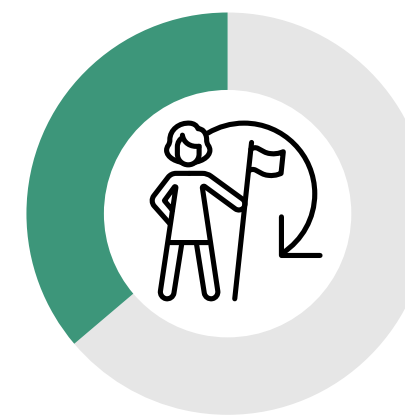
Suas empresas estão em diversos setores tecnológicos, principalmente Edtech, SaaS e Healthtech. Uma em cada quatro conseguiu expandir seus negócios para outros países e três em cada quatro empresas fundadas por elas tiveram sucesso.

Apenas metade das mulheres STEMpreneurs tem formação em STEM e um terço já empreendeu mais de uma vez.

Quem são as mulheres STEMpreneurs?*



49% são **fundadoras técnicas**, com formação acadêmica STEM.



37% são **empreendedoras em série**, tendo fundado pelo menos uma empresa anteriormente.



81% das mulheres STEMpreneurs que obtiveram acesso a fontes de financiamento estão nos estágios pré-semente e semente.

Como são as empresas fundadas por elas? Das 321 empresas pesquisadas:



62% das empresas estão em operação há menos de 5 anos.



73% das empresas fundadas ainda operam sob sua gestão ou tiveram saídas.**

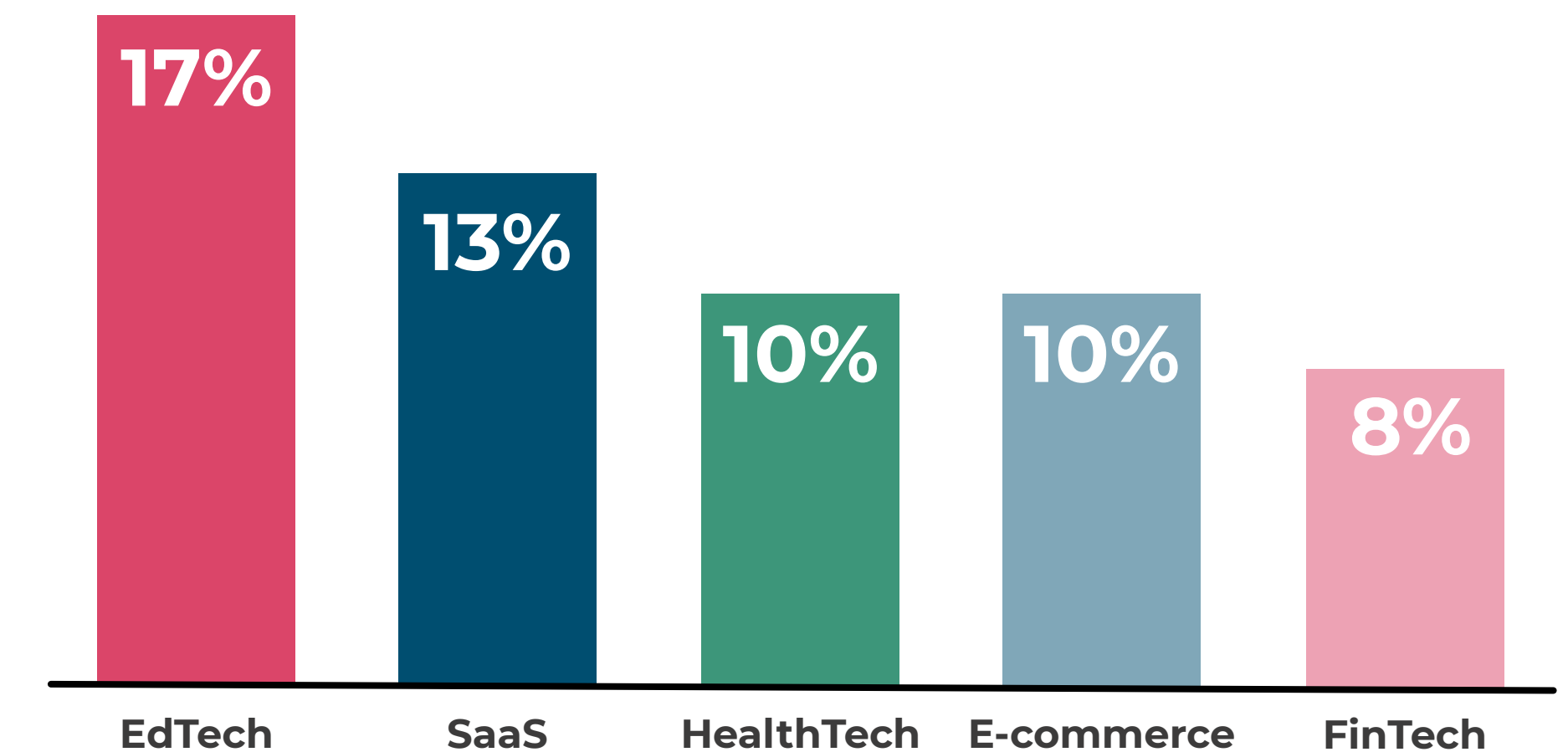


26% operam em mais de um país.

*Perfil desenvolvido com dados obtidos das STEMpreneurs pesquisadas.

**"Tiveram saídas" refere-se ao evento estratégico que marca o fim do investimento e da participação direta na gestão da empresa, podendo ser o resultado de uma fusão ou aquisição, IPO, entre outros.

SETORES REPRESENTADOS

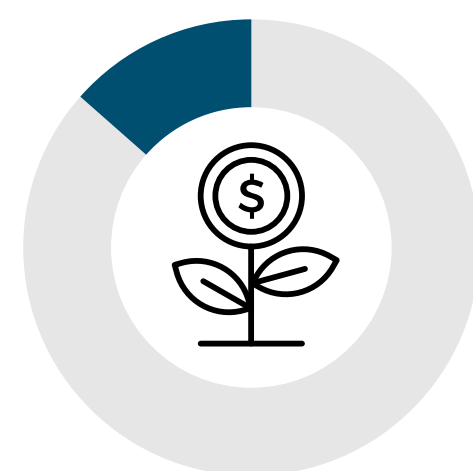


N= 321 mulheres STEMpreneurs. Não estão incluídas as mulheres em cargos C-Level.

III. Principais aprendizados sobre as mulheres STEMpreneurs

As STEMpreneurs seguem apontando a falta de financiamento como o principal desafio para o crescimento de suas empresas.

1. **As mulheres STEMpreneurs estão captando capital, mas não o suficiente.**



38% das entrevistadas indicaram que a falta de financiamento é o principal desafio.



75% desse grupo (38%) obteve capital (os 25% restantes não). Isso indica que o capital obtido é insuficiente.



60% do mesmo grupo (38%) está atualmente em processo de captação de capital.

N= 321 mulheres STEMpreneurs. Não estão incluídas as mulheres em cargos C-Level.

2. **As mulheres STEMpreneurs que obtiveram mais sucesso na captação de capital têm maior probabilidade de participar de programas de apoio a negócios e de empreender em equipe.**



As mulheres STEMpreneurs que participaram de programas de empreendedorismo têm maior probabilidade de obter capital **(78% vs. 58%)** e o capital obtido foi muitas vezes maior (até 30 vezes) em comparação com as que não participaram desses programas.



Observa-se que as equipes com cofundadores levantaram um maior valor médio de capital do que foi levantado pelas mulheres STEMpreneurs que empreenderam individualmente.

IV. Principais aprendizados sobre investidores para mulheres STEMpreneurs

3.

Os fundos de venture capital estão reconhecendo as vantagens de investir em empresas de mulheres STEMpreneurs e buscando mulheres STEMpreneurs para realizar seus investimentos.



60% dos investidores pesquisados acreditam que houve progresso no *deal flow* de empresas lideradas por mulheres em STEM.



Os investidores veem uma **maior de mulheres STEMpreneurs em diferentes setores de tecnologia**: Tecnologia Educacional (EdTech), Software como Serviço (SaaS), Tecnologia da Saúde (HealthTech) e Tecnologia Financeira (FinTech), entre outros.



Os investidores estão compreendendo o caso de negócios para investir em mulheres. Durante as entrevistas, mencionaram que **as empresas STEM em seu portfólio, fundadas ou cofundadas por mulheres, têm um desempenho bom e até melhor** do que as empresas com apenas fundadores homens.



Cerca de 92% dos investidores estão empregando diversas estratégias de alcance e *sourcing* para alcançar mais mulheres e diversificar seu *pipeline*, estratégias que vão além de se basear principalmente em indicações.

Observação: As porcentagens de investidores são baseadas em entrevistas com 25 investidores de venture capital.

IV. Principais aprendizados sobre investidores para mulheres STEMpreneurs

4.

Os investidores estão adotando boas práticas, como a incorporação de mais mulheres na tomada de decisões de investimento e o desenvolvimento de métricas de gênero.

Foram identificadas cinco práticas úteis para investidores que desejam investir em mulheres STEMpreneurs.

1. Incorporação de mais mulheres em posições de tomada de decisão



2. Monitoramento de métricas para medir a participação de mulheres em todo o processo de investimento



3. Diversificar o *deal flow* (por exemplo, prospectar empresas por meio de diferentes canais, participar de eventos de demonstração, organizar eventos de *networking* e criar programas de aceleração para mulheres)



4. Campanhas de comunicação e desenvolvimento de conteúdo para mulheres STEMpreneurs.



5. Apoio especializado para mulheres fundadoras

Um em cada quatro investidores reconhece que ter mulheres em suas equipes atrai mulheres STEMpreneurs. Além disso, eles observaram que as **mulheres STEMpreneurs se sentem mais à vontade para interagir com outras mulheres nas equipes de investimento.**

Baseado em entrevistas com 25 investidores.

V. Oportunidade para o futuro

Os investidores veem o investimento em **empresas fundadas por mulheres** com equipes diversificadas como uma oportunidade de mercado.

Isso **requer intencionalidade** e adoção de melhores práticas.



As recomendações a seguir reúnem as perspectivas compartilhadas pelas pessoas entrevistadas, assim como as melhores práticas internacionais para investir em empresas lideradas por mulheres.*

RECOMENDAÇÕES PARA MULHERES STEMPRENEURS

- ▶ **Inscriver-se em programas e eventos** de apoio ao empreendedorismo que as conectem com oportunidades de investimento.
- ▶ **Desenvolver atividades de *networking* com fundadoras que foram bem-sucedidas** em seus processos de captação de capital e aprender com suas experiências.
- ▶ **Promover a diversidade** na equipe de fundadores e nos níveis gerenciais da empresa.
- ▶ **Aproveitar a diversidade na equipe para desenvolver soluções** que se conectem com um mercado variado e demonstre isso com base em dados.
- ▶ **Identificar investidores que compartilhem seus valores** e tenham demonstrado interesse no produto ou serviço que sua empresa oferece.

RECOMENDAÇÕES PARA INVESTIDORES

- ▶ **Promover a diversidade a partir do fundo**, inclusive no comitê de investimentos e em cargos de liderança.
- ▶ **Abordar vieses inconscientes** implementando processos estruturados de *due diligence*.
- ▶ **Melhorar a comunicação das oportunidades e iniciativas** de desenvolvimento de capacidades empresariais para STEMPreneurs.
- ▶ **Definir em quais tipos de empresas investir**, como empresas lideradas por mulheres, fundadas por mulheres, de propriedade de mulheres, entre outras.
- ▶ **Aumentar a participação de mulheres fundadoras no *pipeline***.
- ▶ **Incorporar e avaliar as variáveis de gênero** no processo de investimento.

*Consulte a seção de referências se desejar explorar recursos adicionais sobre as melhores práticas internacionais.

1. CONTEXTO



Mulheres STEMpreneurs e equipes diversificadas: uma atraente oportunidade de investimento na América Latina e no Caribe

Como parte do histórico deste estudo, descobrimos que, nos últimos anos, houve uma aceleração nos **empreendimentos nos setores STEM na ALC**.

Estes empreendimentos podem impulsionar o progresso econômico, tecnológico e científico na sociedade. São considerados "**empreendimentos de alto impacto**", devido à escalabilidade de sua abordagem de inovação tecnológica.

As empresas lideradas por mulheres têm demonstrado rendimentos superiores e representam uma oportunidade inexplorada para o setor de investimentos.

Nas páginas seguintes, apresentamos os resultados de estudos anteriores.



O crescimento do número de empresas nos setores STEM está sendo afetado pela grande disparidade de financiamento entre empresas fundadas ou cofundadas por mulheres e homens. Dos US\$ 7,8 bilhões investidos por ventures capital na região da América Latina e Caribe em 2022, cerca de 20% foram alocados para equipes mistas, enquanto **apenas 0,6% foram destinados para fundadoras e cofundadoras mulheres.**

As empresas com fundadoras ou cofundadoras mulheres, assim como aquelas com equipes de liderança com equilíbrio de gênero, demonstram desempenho superior.^{3,4} Isso destaca uma oportunidade inexplorada para os fundos de **capital de risco (venture capital)**, o **principal meio de investimento** para esses tipos de empreendimentos.

Os fundos de venture capital são cruciais para o crescimento das empresas, pois não só fornecem financiamento para cobrir as despesas operacionais, desenvolver produtos e contratar talentos durante os estágios iniciais de crescimento, mas **também oferecem a rede de contatos, a experiência e o conhecimento estratégico**, fatores fundamentais para o sucesso das empresas.

Estudar a diferença de acesso ao investimento para mulheres STEMpreneurs, assim como pesquisar e compreender as barreiras enfrentadas por elas, é de extrema importância. Isso pode contribuir para uma sociedade mais inclusiva e igualitária, além de **oferecer uma oportunidade de acelerar o progresso econômico e social na região.**

PANORAMA DE VENTURE CAPITAL NA ALC (2022)

De um total de US\$ 415 milhões¹ investidos em venture capital em todo o mundo, eles foram alocados da seguinte maneira:

US\$ 7,8 bilhões

para a região da ALC, distribuídos da seguinte forma:²



de equipes compostas por uma ou mais mulheres fundadoras²

¹ CBInsights. (2023). *Female Founders / Co-Founders* (Collection: Global Venture Capital funding)

² [Endeavor Intelligence Unit, \(2023\). *Venture Capital in Latin America 2023.*](#)

³ [Boston Consulting Group \(2018\) *Why Women-owned startups are a Better Bet.*](#)

⁴ [Kumbuli, N., Moran, L., Pryce, J. \(2018\). *Just good investing: Why gender matters to your portfolio and what you can do about it.* Calvert Impact Capital.](#)

Empresas com equipes diversificadas tendem a ter melhor desempenho

Há um evidente caso de negócio para investir em mulheres STEMpreneurs e em equipes diversificadas:

- ▶ Existem evidências de que as empresas com equipes de liderança com diversidade de gênero apresentam desempenho superior em comparação com aquelas com maioria masculina, de acordo com um estudo da Calvert Impact Capital desenvolvido com mais de 160 empresas em todo o mundo. Em um período de mais de 11 anos, **as empresas com liderança diversificada de gênero superaram aquelas com baixa representação feminina, conforme avaliado pelas métricas de lucratividade Retorno sobre Vendas (ROS), Retorno sobre Ativos (ROA) e Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE)**. Em particular, as empresas no quartil superior de mulheres na liderança tiveram um ROS de 18,1%, um ROA de 3,9% e um ROE de 8,6%, em comparação com -1,09%, 0,3% e 4,4%, respectivamente, para aquelas no quartil inferior de mulheres na liderança.⁵
- ▶ De acordo com o estudo do BCG, realizado globalmente, as startups fundadas e cofundadas por mulheres geraram uma **receita 10% maior** em um período de cinco anos do que aquelas cofundadas apenas por homens.⁶

Além disso, verificou-se que **os fundos** de capital privado em mercados emergentes que têm de 30% a 70% dos cargos de gerência ocupados por mulheres (em outras palavras, equipes diversificadas) **apresentam Taxas Internas de Retorno (TIRs) 20% mais altas.**⁷

Como será visto neste estudo, **os fundos de venture capital estão experimentando um aumento na participação das mulheres em seu *deal flow*.**

Também vale a pena observar que as mulheres estão entrando em setores nos quais não estavam presentes anteriormente, como os setores de SaaS e FinTech. Isso trouxe um efeito multiplicador, que estimulou o desenvolvimento de novas empreendedoras.

Estudar as mulheres e as diversas equipes que criam e lideram esses empreendimentos STEM e seu efeito multiplicador é essencial para encontrar maneiras escalonáveis de impulsionar o desenvolvimento econômico, o avanço tecnológico na região e a inclusão de mulheres em empreendimentos de alto impacto.

⁵ [Kumbuli, N., Moran, L., Pryce, J. \(2018\). *Just good investing: Why gender matters to your portfolio and what you can do about it.* Calvert Impact Capital.](#)

⁶ [Abouzahr, K., Krentz, M., Harthorne, J., & Brooks Taplett, F. \(6 de junho, 2018\). *Why Women-Owned Startups Are a Better.* BCG.](#)

⁷ [International Financial Corporation. \(2019\). *Moving toward gender balance in private equity and venture capital.*](#)



2.

**PERFIL DAS
MULHERES
STEMPRENEURS**

E SUAS EMPRESAS

PERFIL DAS MULHERES STEMPRENEURS E SUAS EMPRESAS

Esta seção resume o perfil das mulheres STEMPreneurs na ALC e suas empresas.







Este perfil foi desenvolvido a partir dos resultados da pesquisa realizada por 375 mulheres, incluindo 321 STEMPreneurs e 54 executivas C-Level que buscam empreender em um futuro próximo.*

*A amostra buscou empreendedoras do setor STEM com operações na América Latina e Caribe que tivessem recentemente captado capital ou trabalhado na diretoria executiva ou que fossem fundadoras de empresas na região.



Descrição das mulheres STEMPreneurs

LOCALIZAÇÃO

-  México (22.8%)
-  Colômbia (14.8%)
-  Peru (8.8%)
-  Argentina (8.2%)
-  Chile (8.2%)
-  Brasil (7.4%)

Outros países da ALC com representação inferior a 5% (13.6%) incluem: Bolívia, Equador, Venezuela, Paraguai, entre outros.

Aproximadamente 5% não pertencem a ALC (Estados Unidos, Reino Unido, Canadá e outros).

ACESSO A FUNDOS DE INVESTIMENTO

14% receberam fundos de venture capital.

81% das mulheres STEMPreneurs que receberam fundos de venture capital estão em fase inicial de investimento (Pré-semente e semente).

EDUCAÇÃO



46% Licenciatura

48% Pós-graduação

6% Bacharelado

ÁREAS DE ESTUDO MAIS COMUNS

Engenharia	30%	Medicina	3%
Negócios e Economia	30%	Direito	4%
Ciências Sociais e Arte	10%	Outros	9%
Ciências e Matemática	7%		
TI e Computação	4%		

EXPERIÊNCIA ANTERIOR



6 anos médios de experiência profissional antes de seu primeiro empreendimento.

40% começaram em um setor semelhante ao seu emprego anterior.

SETORES REPRESENTADOS

EdTech	17%	CleanTech	7%
SaaS	13%	AdTech	5%
Ecommerce	10%	AgTech	5%
HealthTech	10%	IA	5%
FinTech	8%	Turismo	3%
Logística	7%		

EXPERIÊNCIA DE TRABALHO EM POSIÇÕES DE GESTÃO



49% teve experiência de trabalho em cargos de gestão ou C-Level.**

EXPERIÊNCIA EM EMPREENDEDORISMO



37% já fundaram uma empresa.

8 anos é a média de experiência como empreendedor.

PARTICIPAÇÃO EM GRUPOS SUB-REPRESENTADOS

27% — SIM **NÃO — 73%**

- 32%** Imigrante / Filha de imigrantes
- 24%** LGBTQI+
- 22%** Afrodescendentes
- 15%** Indígenas
- 6%** Pessoa com deficiência

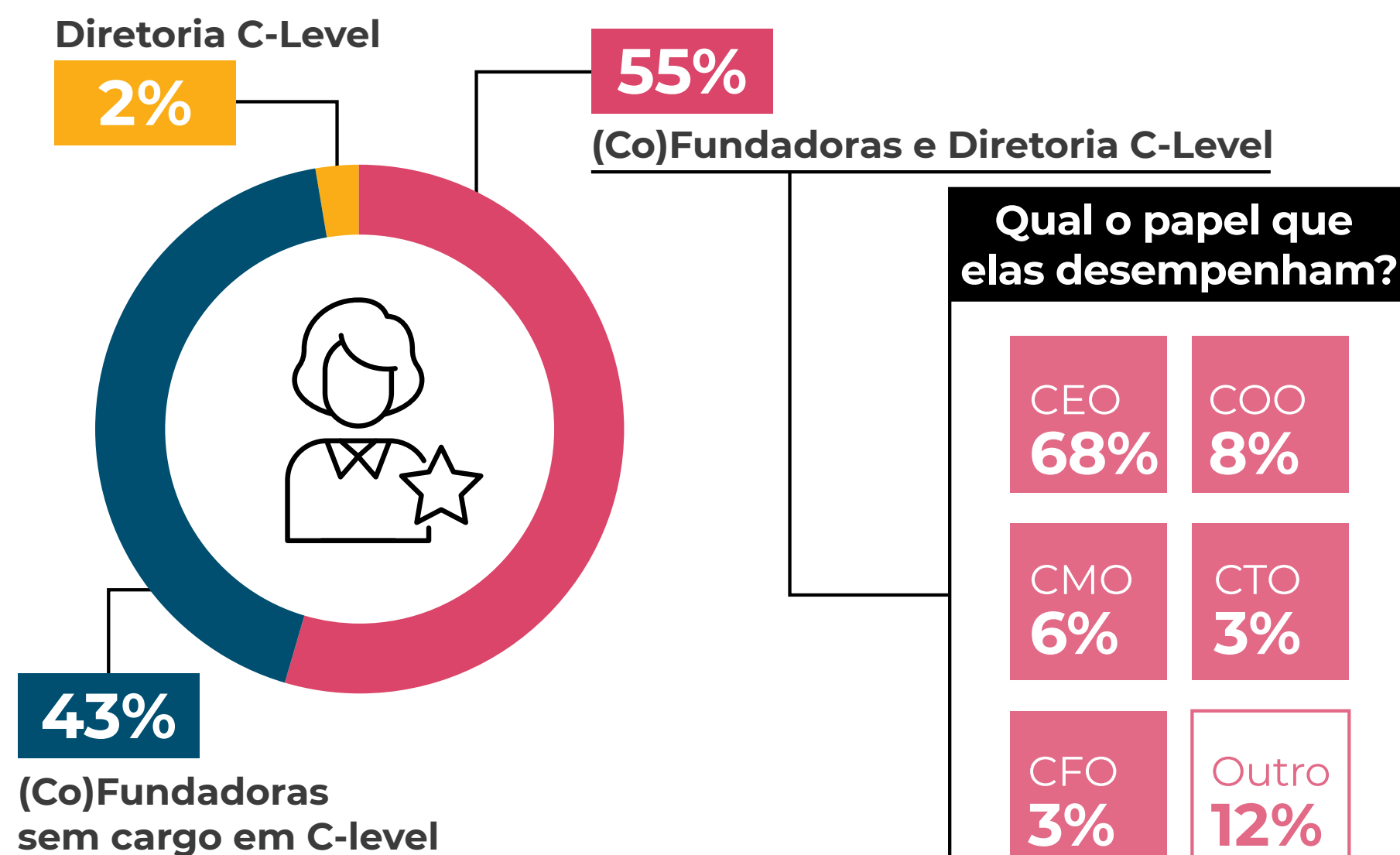
*N= 321 mulheres STEMPreneurs. Não estão incluídas as mulheres em cargos C-Level.

**Para mais informações sobre mulheres C-Suite, veja o slide 59.

Panorama geral das mulheres STEMPreneurs

Cerca de 55% das **mulheres entrevistadas são fundadoras ou cofundadoras que ocupam cargo diretivos, principalmente CEO**, enquanto 43% são fundadoras ou cofundadoras, mas não ocupam cargo diretivos. Mais de um terço das mulheres são **empreendedoras em série e três em cada quatro empresas continuam operando**.

PUESTO ACTUAL

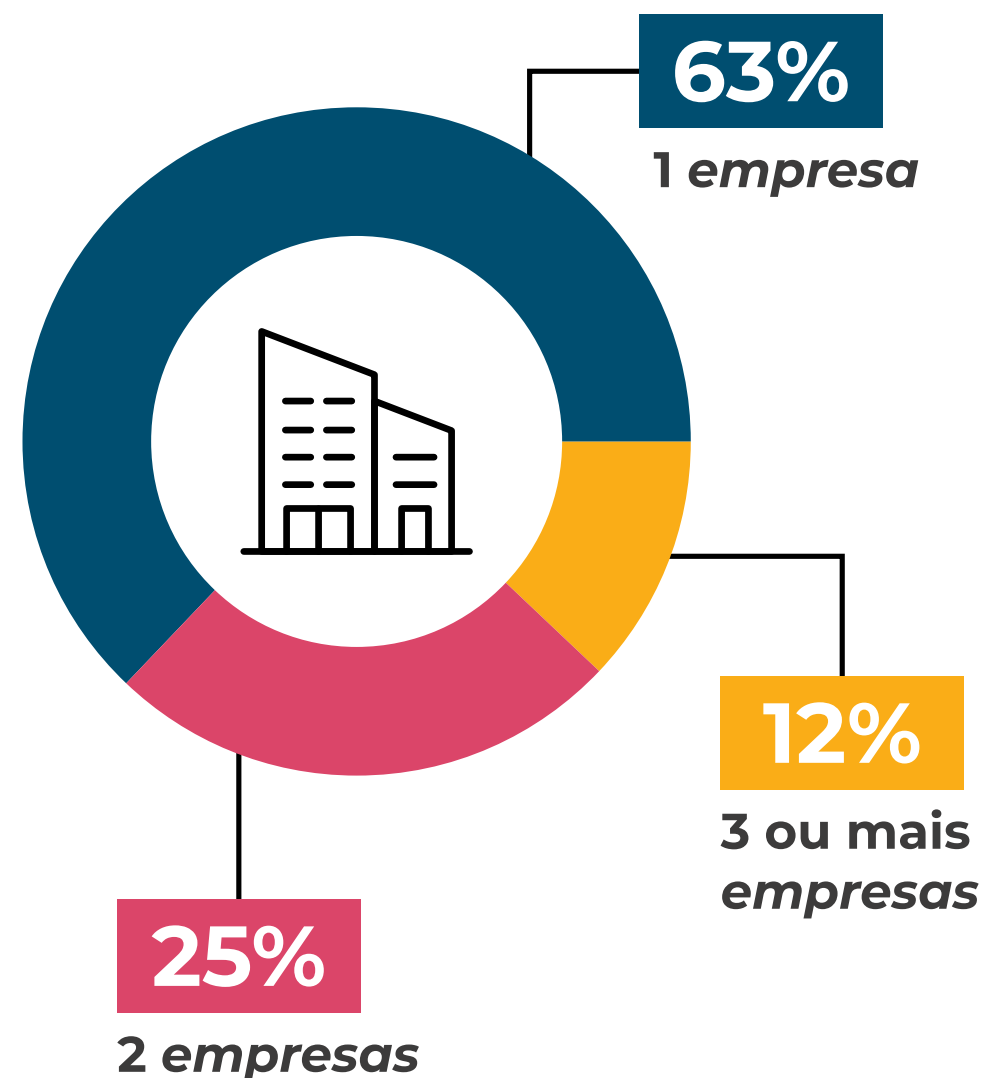


*N = 375 entrevistados.

Estão incluídas 321 mulheres STEMPreneurs e as mulheres em cargos C-Level.

Uma "saída" refere-se a uma transação como uma aquisição ou saída do mercado de ações que permite aos acionistas ou investidores capitalizarem os seus investimentos numa empresa.

NÚMERO EMPRESAS FUNDADAS ATÉ O MOMENTO



37% Empreendedoras em série

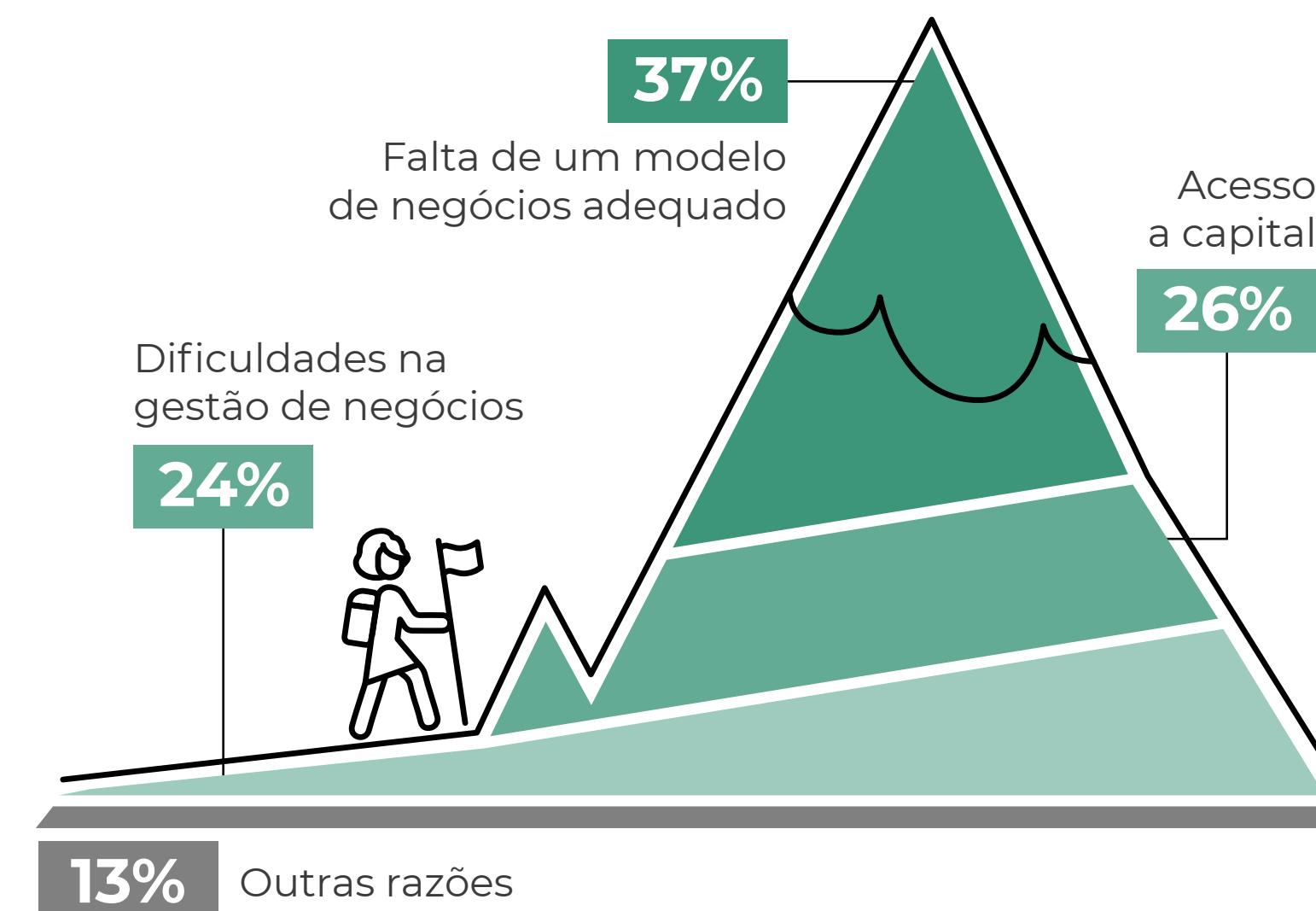
Percentuais calculados sobre 161 empreendedoras entrevistadas que, juntas, declararam ter fundado um total de 247 empresas

ESTADO ATUAL DESTAS EMPRESAS

73%

Das empresas fundadas, elas ainda operam ou tiveram uma saída

As demais empresas encerraram as operações, pelos seguintes motivos:



Origem e expansão das empresas

ORIGEM DAS SEDES



As mulheres STEMPreneurs estão estabelecendo empresas com alto potencial de expansão. Cerca de 26% delas já operam em mais de um país e 82% das que ainda não expandiram sua presença internacional têm planos de expandir no futuro.

PRESENÇA INTERNACIONAL

Operam em mais de um país

26%

Operam somente em um país

74%

82%

Ainda não têm presença internacional, mas têm planos para expandir no futuro

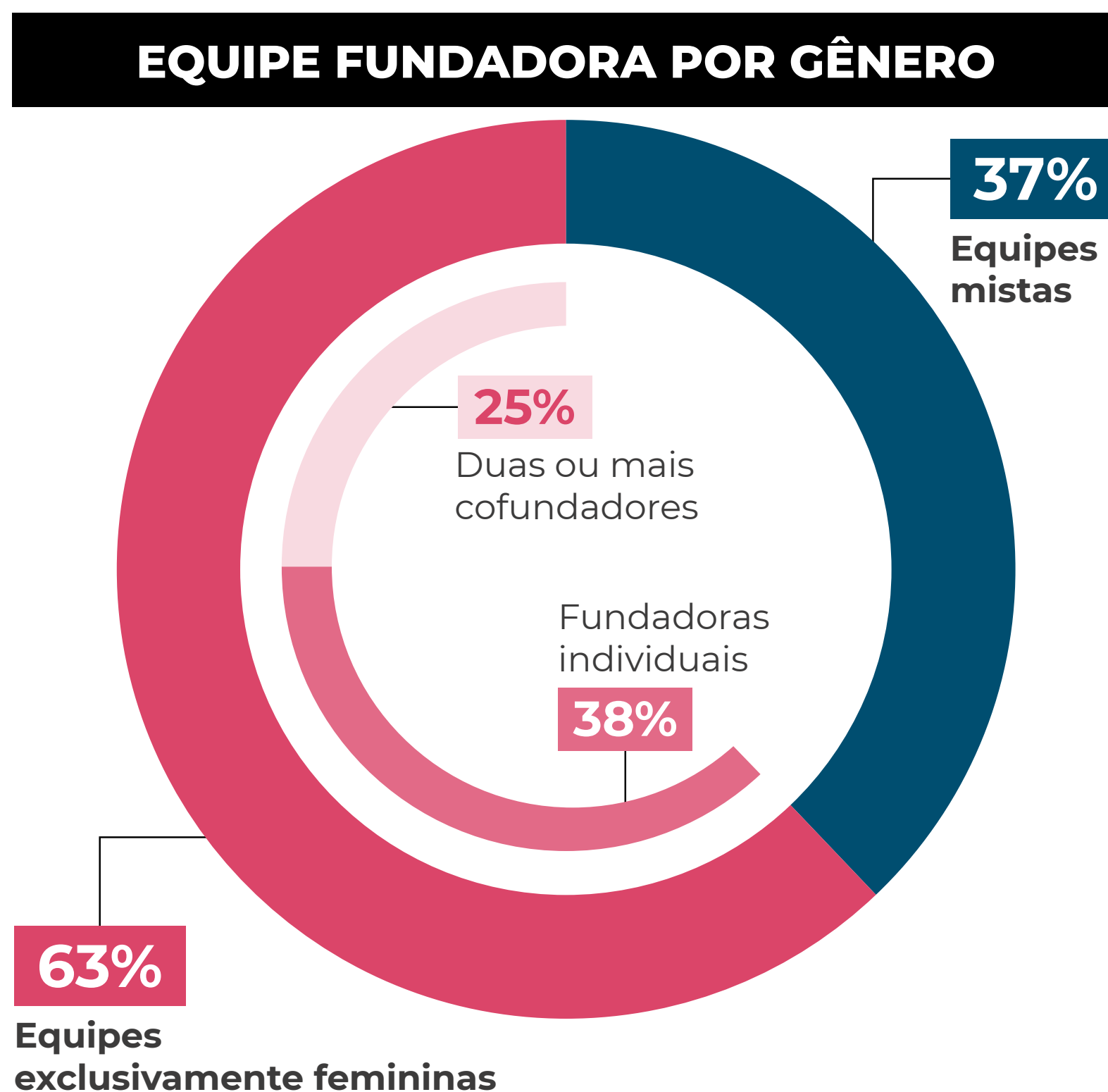
18%

Não têm presença internacional e não têm planos de expansão no futuro

Nota: Pode haver um viés na seleção da amostra, para mais informações consulte a seção Metodologia.

Equipe fundadora e anos de atuação das empresas

A maioria das STEMPreneurs fundou suas empresas individualmente ou com outras fundadoras. (63%). No entanto, 37% empreende em equipes mistas de cofundadores, com homens e mulheres.



**N = 321 respostas de mulheres STEMPreneurs

A maioria das empresas está em operação há **menos de 5 anos**.

EMPRESAS POR ANOS DE OPERAÇÃO



ESTÁGIO DAS EMPRESAS QUE RECEBERAM FINANCIAMENTO DE FUNDOS DE CAPITAL PRIVADO



81% das mulheres STEMPreneurs que tiveram acesso a capital estão nos estágios pré-semente e semente.

**N = 212



3.

PRINCIPAIS APRENDIZADOS

SOBRE MULHERES STEMPRENEURS

1. **A falta de financiamento continua sendo o principal desafio para as mulheres STEMPreneurs**

O acesso ao financiamento continua sendo o maior desafio e obstáculo para o crescimento das STEMPreneurs.

A seguir iremos aprofundar as experiências das mulheres STEMPreneurs entrevistadas que tiveram sucesso na obtenção de financiamento. Serão analisados os desafios enfrentados por elas e examinados os fatores relacionados ao sucesso na obtenção de capital para suas empresas.



Falta de financiamento e acesso a capital, o principal desafio na hora de iniciar um negócio

Em 2023, 38% dos entrevistados indicaram a falta de financiamento como seu principal desafio, o que inclui STEMPreneurs que já levantaram capital (75%) e STEMPreneurs que ainda estão em busca de mais capital (60%), o que pode indicar que tem sido um desafio levantar capital e o resultado ainda é insuficiente.

2020

vs

2023

Falta de financiamento e acesso ao capital institucional*

1º

Falta de financiamento e acesso ao capital institucional*

Falta de conhecimento geral ou técnico

2º

Falta de uma estratégia de crescimento/ aquisição de clientes

Equilíbrio entre vida pessoal e profissional e papel social das mulheres

3º

Condições macroeconómicas adversas, como inflação e taxas de juro elevadas

*Em 2020, 59% das mulheres pesquisadas relataram a falta de financiamento e acesso a capital como o principal desafio para empreender e, em 2023, 38% identificaram o mesmo como o principal desafio. É importante observar que a pesquisa de 2020 permitia várias opções, enquanto a pesquisa de 2023 permitia apenas uma, portanto, essa aparente diminuição é atribuída à forma como os dados foram coletados, e não a uma diminuição na prevalência desse desafio. ([Estudio de wX Insights de 2020](#))

Fontes de financiamento

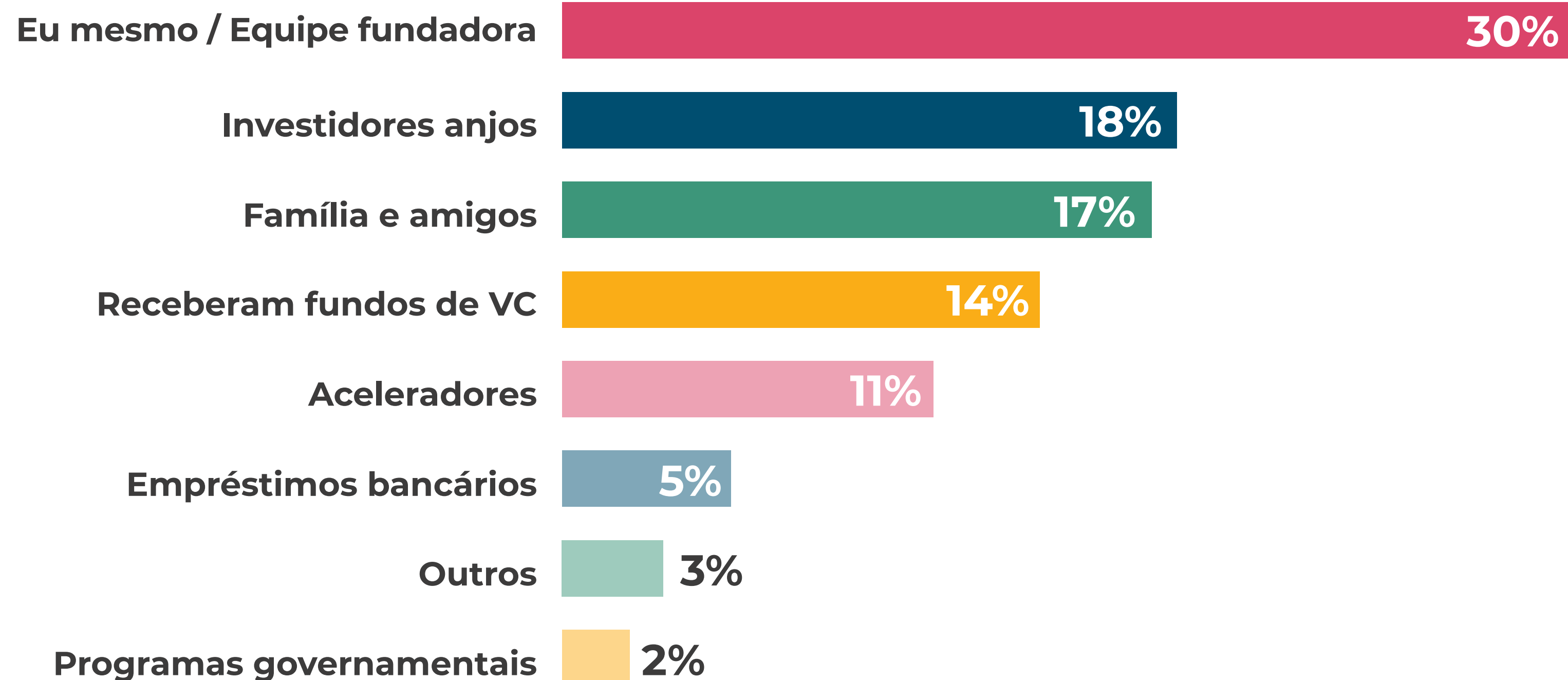
Como as mulheres STEMPreneurs foram financiadas?

47% foram financiados com fundos próprios (ou com apoio do seu círculo próximo).

Apenas 14% foram financiados principalmente por fundos de venture capital.

No caso das entrevistadas, isso provavelmente está relacionado a uma grande proporção de empresas em estágio de semente e pré-semente.

PRINCIPAIS FONTES DE FINANCIAMENTO



**N = 321 respostas de mulheres STEMPreneurs

Distribuição de la inversión

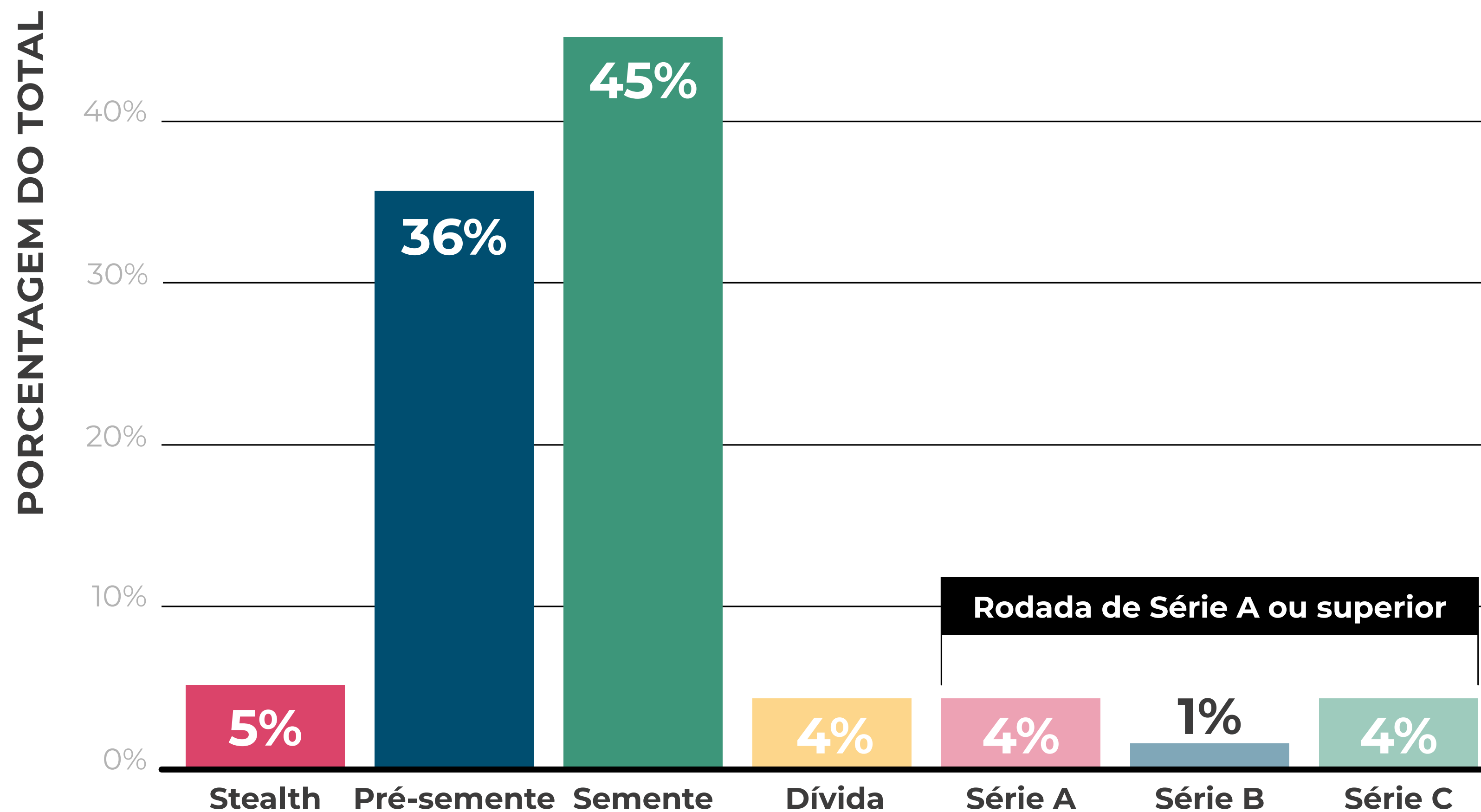
Apenas 9%

das mulheres STEMPreneurs que receberam financiamento de venture capital o **participaram de uma rodada de Série A ou superior.**

US\$ 725.000:

Valor mediano por mulheres STEMPreneurs que captaram fundos de venture capital (14% das entrevistadas).

FASE DE FINANCIAMENTO EM QUE SE ENCONTRAM AS EMPRESAS



**N = 212 respostas de mulheres fundadoras que receberam financiamento, excluindo bootstrapping

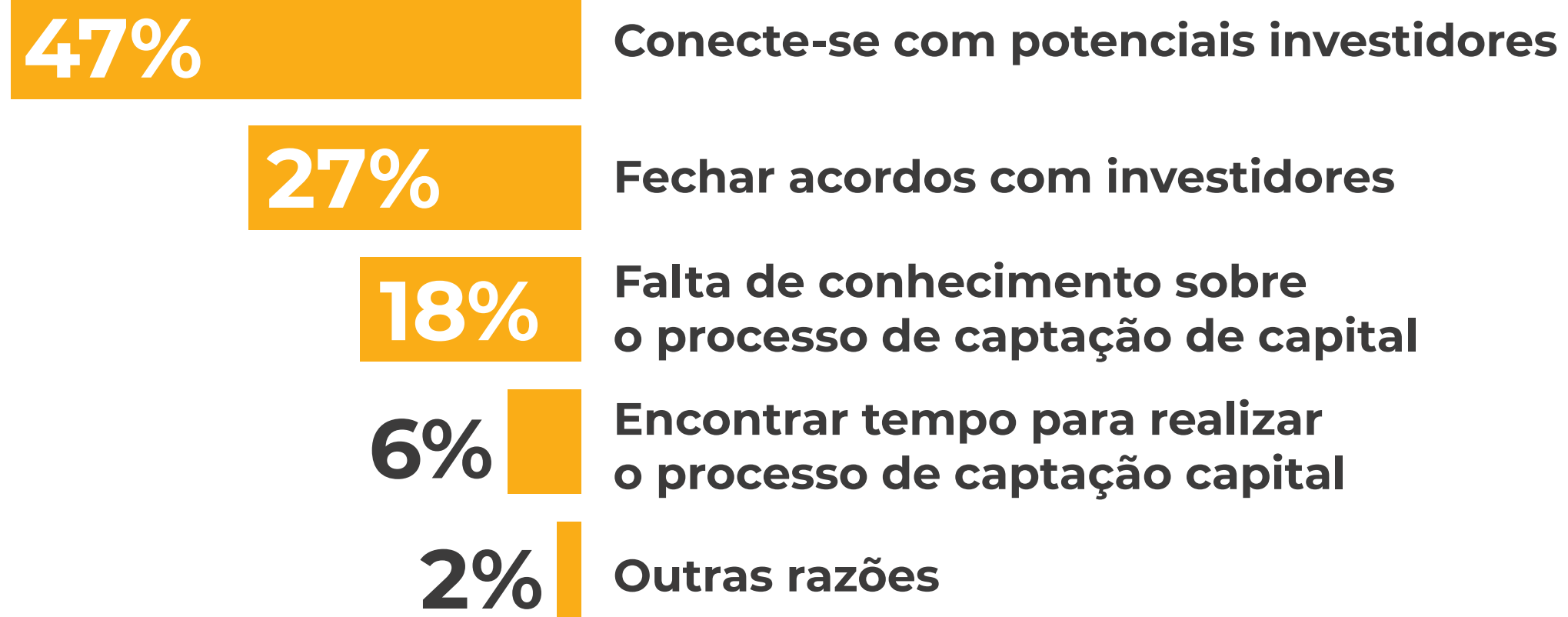
Desafios na captação de capital

O maior **desafio** identificado pelas mulheres STEMPreneurs é **gerar uma conexão inicial com os investidores.**

Elas também têm dificuldade em fazer negócios com investidores devido a: dificuldades em atender às teses e às exigências dos investidores.

Eles também indicam uma falta de conhecimento sobre o processo de captação de capital.

PRINCIPAL DESAFIO DAS MULHERES EMPREENDEDORAS NO SEU ATUAL PROCESSO DE CAPTAÇÃO DE CAPITAL



**N = 212 respostas de mulheres fundadoras que receberam financiamento, excluindo bootstrapping

O que dizem as mulheres STEMPreneurs?



"Durante dois anos, tentei em vão entrar em contato com um fundo de investimento. Tive sorte quando um dos sócios disse em seu podcast que estava procurando uma fundadora para entrevistar, e ele **recebeu várias recomendações sobre mim.** Esse interesse levou o fundo a considerar minha proposta e, finalmente, investiu em meu projeto."

GABRIELA ESTRADA
Cofundadora e CEO da Vexi

"Inicialmente, minha argumentação e apresentação eram ruins; **eu não tinha clareza sobre meu modelo de negócios e como classificá-lo no mundo dos investidores de venture capital, algo que era fundamental.** Os investidores possuem modelos de negócios definidos com métricas e números para cada um deles. Compreender isto fez uma grande diferença em minhas conversas com investidores, já que falava a mesma língua deles e, assim, apresentava meu projeto de forma mais eficaz."

CATERINE CASTILLO
Cofundadora e CEO da Neivor

Desafios na captação de capital (CONT.)



Vieses no processo de investimento: Embora haja uma maior consciência dos vieses nas propostas e avaliações de investimento, vários fundos relataram que as mulheres ainda enfrentam tratamento desigual.

Os estereótipos de gênero, que são particularmente predominantes no setor STEM, podem influenciar as decisões de investidores na avaliação das habilidades técnicas das mulheres.

Além disso, alguns investidores percebem maior insegurança e falta de confiança nas mulheres, gerando um impacto negativo na avaliação das empreendedoras, algo que não acontece com os homens. Esta percepção poderia impedir que o potencial e a visão das mulheres empresárias fossem plenamente apreciados.

Fonte: Entrevistas com investidores



*Cito o exemplo de uma mulher que se aproximou de um VC mexicano e **foi questionada, no contexto relacionado ao tempo e dedicação dela à empresa: "Você tem filhos?"***

"Não deveríamos fazer essas perguntas quando avaliamos o histórico e o negócio, mas elas continuam sendo feitas (...) Infelizmente, esse preconceito existe e às vezes é muito inconsciente, precisamos trabalhar melhor isso."

JOHANNA POSADA

Fundadora e Managing Partner da Elevar Equity

Percepções sobre o acesso ao capital

Foram analisados os fatores que influenciam a obtenção de capital. As mulheres STEMPreneurs e os investidores STEM concordaram que tanto a persistência quanto a experiência das equipes fundadoras são fatores-chave.

No entanto, as mulheres STEMPreneurs destacam a **importância dos relacionamentos, subestimados pelos investidores**. Os investidores enfatizam ter um modelo de negócio claro com KPIs e unidades econômicas bem definidas, assim bem como uma equipe complementar.

É necessário melhorar a definição das expectativas dos investidores em termos de modelos de negócios e composição de equipes, assim como criar canais para reunir os dois públicos e superar o desafio de construir relacionamentos.

FATORES CONSIDERADOS MAIS IMPORTANTES NO PROCESSO DE CAPTAÇÃO DE CAPITAL		
Fatores	Mulheres STEMPreneurs	Fundos de capital
Persistência	✓	✓
Experiência profissional da equipe fundadora no setor	✓	✓
Experiência anterior da equipe fundadora como fundadores	✓	✓
Ter relacionamentos com investidores e especialistas do setor	✓	
Modelo de negócios transparente com KPIs de negócios e unidades econômicas bem definidas		✓
Contar com uma equipe diversificada e multidisciplinar		✓

Fonte: Entrevistas com 10 mulheres STEMPreneurs e 24 investidores

2.

Fatores que contribuem para a captação de capital de mulheres STEMPreneurs

As mulheres STEMPreneurs que tiveram sucesso na captação de capital participaram em programas de apoio ao empreendedorismo e também cobtam com cofundadores.

A seção seguinte descreve aspectos relacionados aos fatores de sucesso das mulheres STEMPreneurs que conseguiram obter financiamento.

Os dados resultantes das pesquisas revelaram que as probabilidades de levantar mais capital para mulheres STEMPreneurs aumentam quando as mulheres empreendedoras:

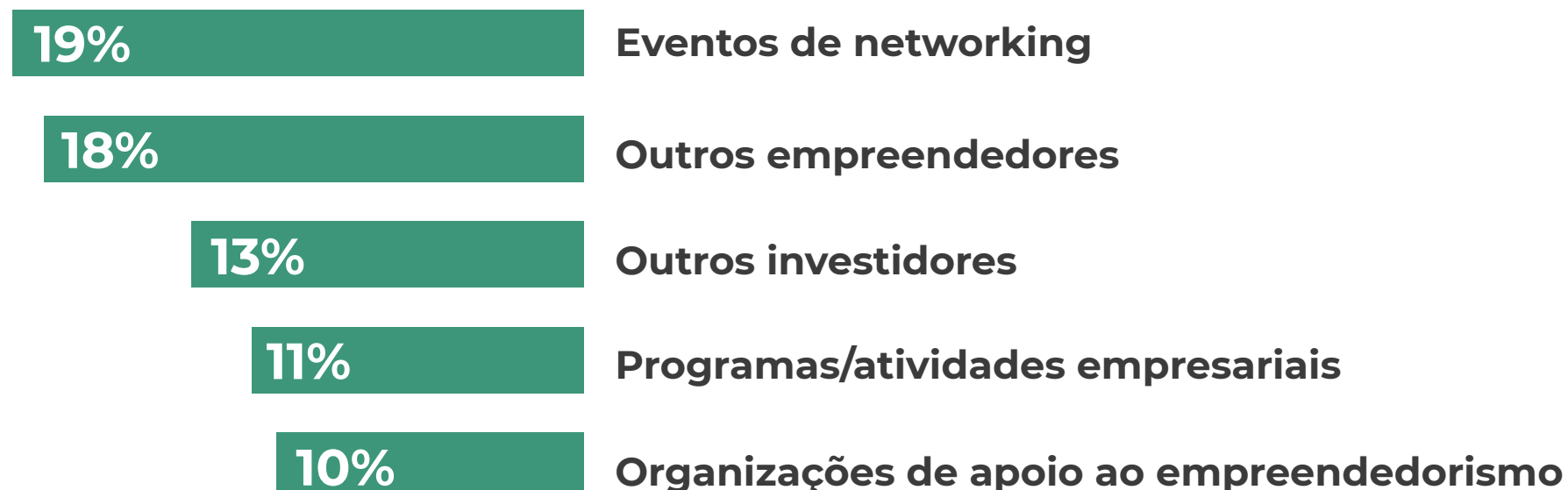
- ▶ Participam de eventos de networking e interagem com outros empreendedores.
- ▶ Participam de programas de apoio empresarial (aceleração, incubação).
- ▶ Empreendem com um(a) cofundador(a).



A. Mulheres STEMpreneurs que participaram de eventos e networking conseguiram realizar mais conexões com investidores.

Para as mulheres STEMpreneurs, a participação em eventos de networking e a construção de relacionamentos com outras empreendedoras são as principais estratégias para estabelecer conexões com investidores.

CANAIS DE CONTATO COM INVESTIDORES

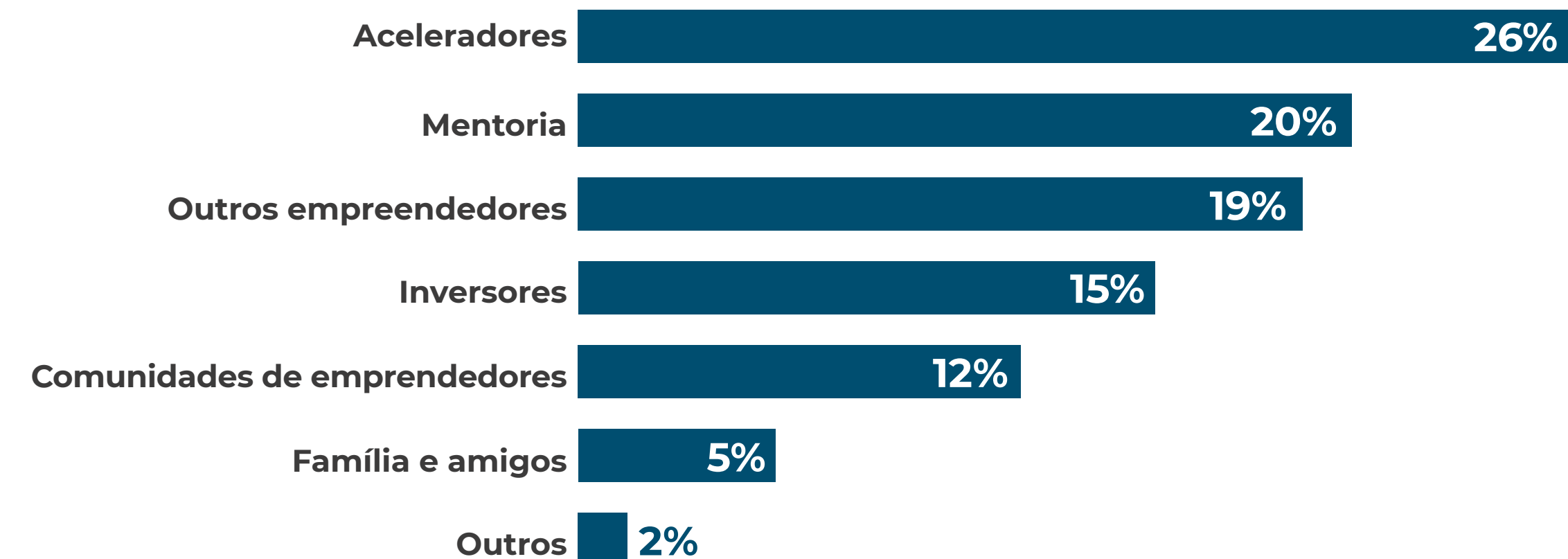


**N = 212 respostas de mulheres fundadoras

B. As mulheres STEMpreneurs que participaram de programas de empreendedorismo levantaram mais capital.

De acordo com as empreendedoras pesquisadas, os principais fatores que contribuem para a captação de capital são a participação em programas de apoio ao empreendedorismo e relacionamentos e relacionamentos com outros empreendedores e investidores. Além disso, aquelas que participaram de programas de aceleração **relataram ter obtido mais capital do que aquelas que não faziam parte de algum programa.**

FATORES QUE CONTRIBUEM PARA A CAPTAÇÃO DE CAPITAL



**N = 212 respostas de mulheres fundadoras

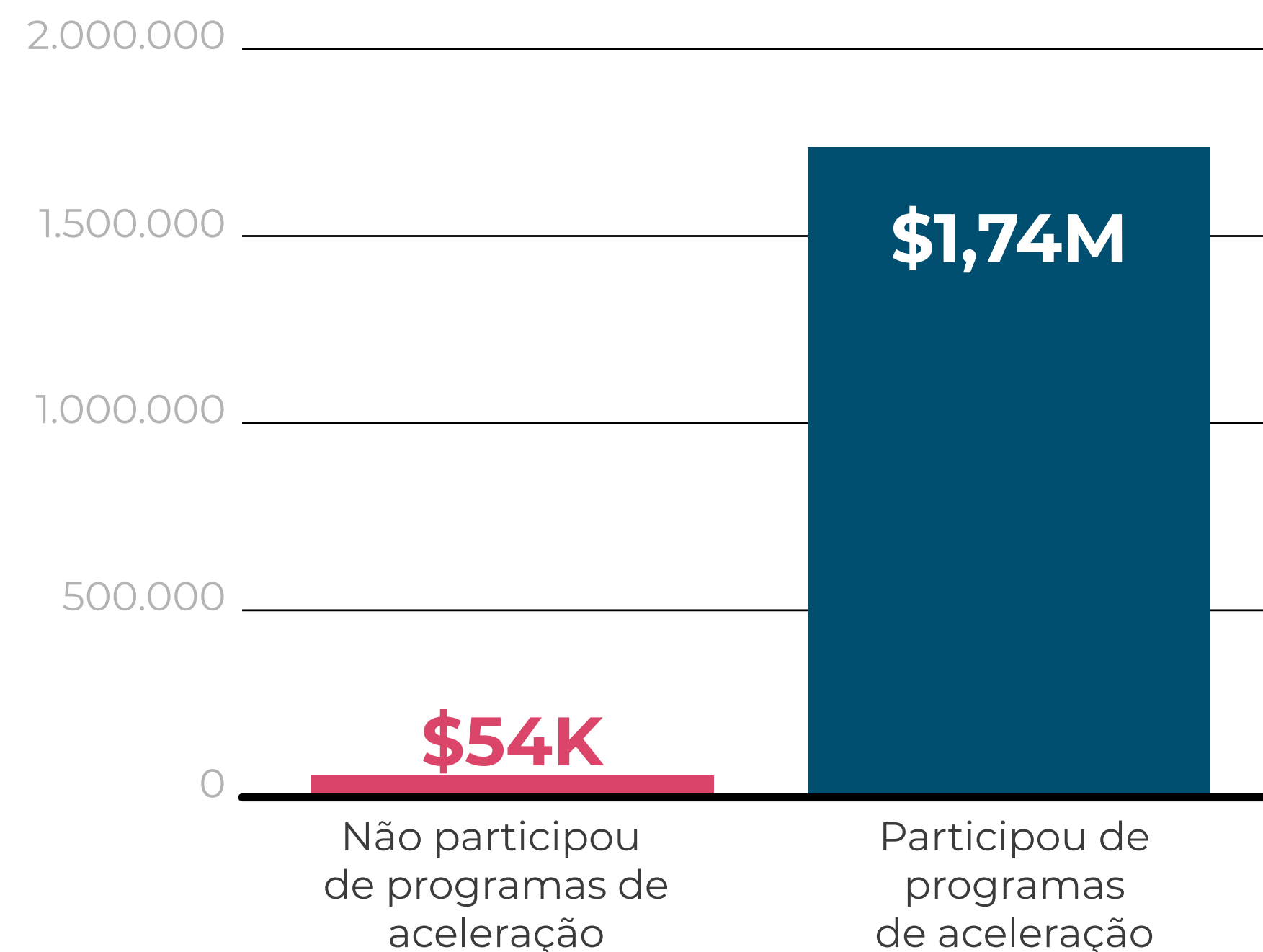
B. As mulheres STEMpreneurs que participaram de programas de empreendedorismo levantaram mais capital (CONT.).

É importante mencionar que um estudo desenvolvido pela IFC e pelo Laboratório de Inovação de Gênero do Grupo Banco Mundial, em colaboração com a Village Capital, descobriu que **os benefícios da aceleração ainda não são distribuídos igualmente entre empresas lideradas por mulheres e empresas lideradas por homens**. O estudo constatou que as empresas lideradas por homens, após participarem de um programa de aceleração, apresentaram um aumento na média de capital de 2,6 vezes a mais do que as empresas lideradas por mulheres.⁸

As STEMpreneurs pesquisadas para este relatório tiveram melhores resultados em seus esforços de captação de capital após participarem de programas de aceleração. No entanto, a disparidade entre homens e mulheres não foi explorada após a aceleração, já que não foi incluído homens nessa amostra.

⁸ [Village Capital \(2020\). Venture Capital and the Gender Financing Gap: The Role of Accelerators.](#)

PARTICIPAÇÃO EM UM PROGRAMA DE ACELERAÇÃO E CAPTAÇÃO DE CAPITAL (Valor médio captado)



Este gráfico apresenta o valor médio recebido pelas STEMpreneurs pesquisadas neste estudo, separando os valores das que relataram ter participado de programas de aceleração e as que não participaram.

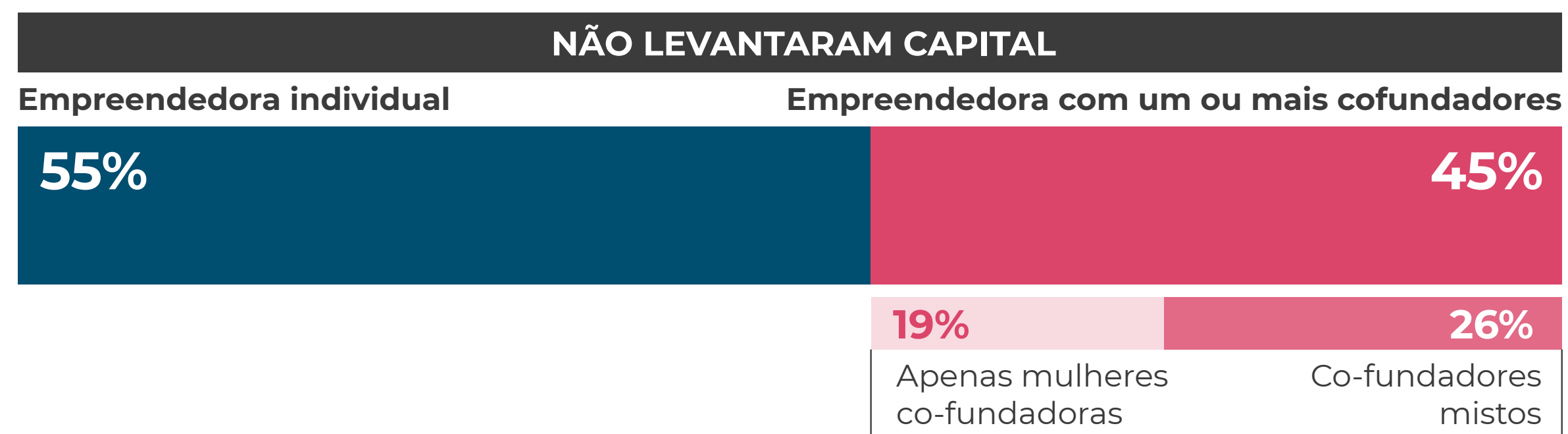
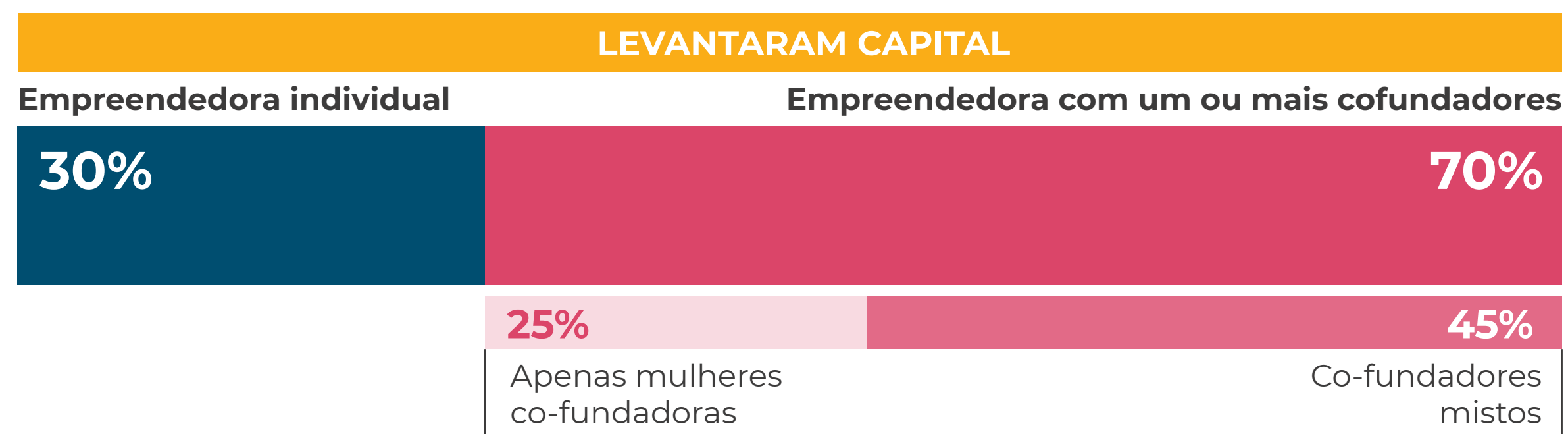
C. Mulheres STEMpreneurs com cofundadores tiveram mais oportunidades de investimento.

Empreender em equipe está positivamente relacionado tanto à probabilidade de captação de capital quanto à captação de valores mais altos. **A maioria das mulheres STEMpreneurs que conseguiram levantar capital, empreenderam em equipe, enquanto a maioria das mulheres STEMpreneurs que não tiveram sucesso na captação, empreenderam individualmente.**

Além disso, o valor médio de capital obtido por equipes cofundadas é maior do que o obtido por empreendedoras STEM individuais.

Outros estudos nos mostraram que o empreendedorismo em equipe agrega perspectivas diversas (por exemplo, [Calvert Impact, 2018](#); [Sodexo, 2018](#)), o que se traduz em uma melhor compreensão dos consumidores e também fornece apoio emocional.

ACESSO AO CAPITAL COM RELAÇÃO À COMPOSIÇÃO DA EQUIPE FUNDADORA



*N=212 respostas de mulheres fundadoras



"As mulheres que empreendem individualmente realizam multitarefas incríveis, mas isso dificulta a obtenção de financiamento porque elas não estão desenvolvendo redes."

SUSANA GARCÍA ROBLES
Managing Partner da Capria

4.

PRINCIPAIS APRENDIZADOS

SOBRE INVESTIDORES EM MULHERES
STEMPRENEURS

3. As vantagens de investir em mais mulheres STEMpreneurs e equipes diversificadas

Há uma ampla literatura que apoia o caso de negócios para investir em mulheres e equipes diversificadas⁹ e os investidores estão começando a reconhecer esse caso de negócio com base em sua experiência direta.

Ao mesmo tempo, a dinâmica em *deal flow* progrediu, proporcionando mais oportunidades de investimento em empresas inovadoras lideradas por mulheres, que geralmente têm **maior diversidade em suas equipes e melhor desempenho financeiro**. Estas empresas tendem a abordar questões **de perspectivas diferentes e entender melhor seus clientes**.

No entanto, foi identificado que os fundos continuam enfrentando desafios comuns relacionados à busca de mulheres STEMpreneurs. A seção a seguir abordará essas tendências e esse persistente desafio.

⁹ [IFC. \(2019\). *Trailblazers: Portraits of Female Business Leadership in Emerging and Frontier Markets*.](#)



Vantagens de uma abordagem de gênero

Os investidores estão começando a reconhecer o caso de negócio para investir em mulheres STEMPreneurs com base em sua experiência com as empresas de seu portfólio.

Nas entrevistas, eles mencionaram **as maneiras** pelas quais uma equipe fundadora diversificada **melhora a forma** como as **empresas são administradas**.

Observou-se que as empresas STEM **fundadas ou cofundadas por mulheres têm um bom desempenho, e até melhor**, do que aquelas com equipes menos diversificadas.

OS BENEFÍCIOS DE INVESTIR EM MULHERES E EQUIPES DIVERSAS

De acordo com os investidores entrevistados



DESEMPENHO FINANCEIRO

A diversidade de gênero nas equipes fundadoras, na liderança e nos conselhos diretivos pode resultar em uma maior probabilidade de retornos financeiros acima da média.



CONTRATAÇÃO E DIVERSIDADE DA FORÇA DE TRABALHO

A presença de mulheres na equipe fundadora contribui para a diversificação da equipe como um todo, **multiplicando o impacto econômico sobre as mulheres**.



TOMADA DE DECISÃO E INOVAÇÃO

Equipes diversificadas abordam os problemas de **diferentes perspectivas**, aplicando essas diferentes abordagens para o **desenvolvimento de produtos e serviços**, pensando de maneira inovadora e fora da caixa.



RECONHECIMENTO DO CLIENTE

Produtos e serviços **projetados para o usuário final** resultam em um **melhor reconhecimento de seu cliente** ou consumidor.

Vantagens de uma abordagem de gênero (CONT.)

"Temos critérios de diversidade em geral, porque achamos que é a coisa certa a fazer e porque **já está comprovado que equipes diversificadas têm melhor desempenho.**"



JUAN CRUZ VALDEZ ROJAS
Fundador e General Partner da iThink VC

"Definitivamente, **abrangência de perspectiva.** Quanto mais diversificada for a equipe, melhor será a amplitude de gestão da equipe, maior será a diversidade de opiniões e perspectivas e maior será a probabilidade de sucesso do empreendimento."



ANGIE UDRY
Partner en Kaszek

"Ter uma mulher na equipe fundadora **muda a estratégia de recrutamento** e como será a evolução da gestão da empresa."



LIA SECOMANDI
Associada da Canary Capital

"Acredito que, em equipes mistas, quando lideradas por uma CEO e/ou CTO mulher, elas **têm essa resiliência.** As mulheres também podem formar empresas de Deeptech e IA, não apenas empresas de beleza ou de e-commerce."



ANDRES BARRETO
Diretor geral da Techstars

"É um **círculo virtuoso;** de acordo com as estatísticas, as mulheres influenciam até 70% das decisões de consumo, elas são as tomadoras de decisão no consumo doméstico. Ao diversificar sua equipe, você ampliará seu entendimento da necessidade, diversificará sua base de produtos e clientes e, assim, atenderá melhor ao seu mercado."

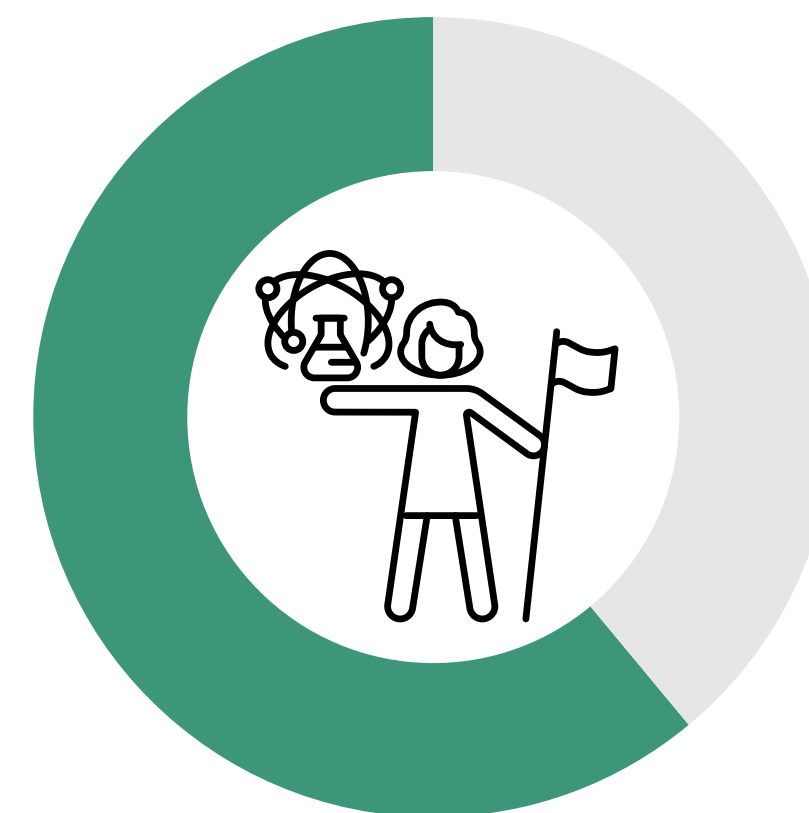


MARÍA JOSÉ VINUEZA
Analista de investimentos da EWA Capital

Um aumento de *deal flow* em STEM

Os líderes de fundos de venture capital têm **notado, nos últimos anos, um aumento significativo na participação das mulheres** em seu *deal flow*.

Anteriormente, percebia-se que as mulheres estavam concentradas em uma gama limitada de setores, mas agora elas são **cada vez mais vistas em setores mais diversificados e atraentes** para os fundos de venture capital.



60% dos investidores entrevistados observaram **um aumento no número de mulheres fundadoras na área STEM**, nos últimos anos.

"Nos últimos 5 a 10 anos, observamos que as mulheres estão **vindo de outros setores, como AgTech.**"

CAMILA PETIGNAT
Partner do The Yield Lab



Fonte: Entrevistas com investidores

O desafio persistente de *deal flow*



Apesar do aumento, nos últimos anos, do número de mulheres que incorporam o *deal flow*, alguns investidores entrevistados mencionaram ter **dificuldades em encontrar mulheres STEMPreneurs** e enfrentam desafios para identificar empresas fundadas por mulheres em setores STEM no *deal flow*.

O estudo destaca a importância da intencionalidade dos investidores em buscar estratégias explícitas e abrangentes tanto para diversificar o *deal flow* quanto para aumentar a representação de mulheres fundadoras em seu portfólio.

Embora 92% dos investidores entrevistados tenham explorado canais alternativos, como eventos voltados para mulheres, demo days e relacionamentos com outros empreendedores, a maior parte do *deal flow* ainda vem de canais tradicionais, como indicações e recomendações de outros investidores ou empreendedores.

É importante que os investidores se esforcem mais em explorar canais alternativos para expandir a incorporação de mulheres STEMPreneurs em seu *deal flow*.

O uso de canais tradicionais resulta em recomendações dentro da mesma rede. Conforme mencionado pelas mulheres STEMPreneurs, um de seus desafios é conectar-se com investidores, e o fato de elas não fazerem parte dessas redes tradicionais acaba reduzindo o número de mulheres STEMPreneurs visíveis no *pipeline*.

4. Boas práticas emergentes dos investidores para promover a inclusão de gênero

Dentro do grupo de investidores entrevistados, há alguns fundos que atuam como pioneiros em suas abordagens para atrair mais mulheres fundadoras e, assim, estabelecendo melhores práticas.

Perguntamos a eles o que observaram e que medidas estão tomando para melhorar o *deal flow*, além de contar com a experiência de mulheres fundadoras em seus portfólios.

A seção a seguir compartilha algumas das tendências identificadas, resumidas em cinco estratégias para aumentar a participação de mulheres fundadoras e equipes diversificadas no *deal flow*.



Boas práticas emergentes

1. Incorporação de mais mulheres em posições de tomada de decisão.

Há evidências de correlação entre a presença de mulheres na liderança dos fundos de venture capital e um maior investimento em empresas lideradas por mulheres: os fundos de venture capital com uma sócia têm duas vezes mais probabilidade de investir em uma empresa com uma mulher na equipe de gestão do que os fundos sem uma sócia mulher (34% contra 13%) e têm quase quatro vezes mais probabilidade de investir em CEOs mulheres (58% contra 15%)¹⁰.



+2x

As **sócias mulheres investem cerca de duas vezes mais** em empreendimentos liderados por mulheres.

Além disso, de acordo com os investidores entrevistados, a diversidade de perfis, de analistas a parceiros, cria um ambiente mais seguro e confiável para as mulheres STEMpreneurs apresentarem seus projetos.

¹⁰ [Solal, I., Snellman, K.\(2023\). For Female Founders, Only Fundraising from Female VCs Comes at a Cost. HBR.](#)

"Acho que **o fato de ser uma investidora traz mais empresas lideradas por mulheres.** Faço um esforço consciente para atender a essas chamadas, mesmo que estejam em estágios iniciais ou fora da tese de investimento da BuenTrip."



CARMEN DE LA CERDA
Managing Partner da BuenTrip Ventures

"Na gestão de equipe, 40% são mulheres e na equipe core somos 50-50. Isso se traduz em um fluxo de negócios maior de mulheres. Quando estamos sentadas à mesa, sentimos essa proximidade entre as mulheres porque entendemos o que elas estão fazendo."



MARÍA JOSÉ VINUEZA
Analista de investimentos da EWA Capital

DESTAQUE | DIVERSIDADE DENTRO DO FUNDO

COMPOSIÇÃO DAS EQUIPES DOS FUNDOS*

45% dos colaboradores são mulheres.

34% dos fundos conta com pelo menos uma mulher em um cargo de liderança.**

É necessário aumentar a quantidade de mulheres em posições de liderança.



Diversidade da equipe de investimento

A diversidade da equipe de investimento influencia as experiências de cada fundadora. Os investidores percebem que **a presença de mulheres permite que as fundadoras se sintam mais confortáveis**; Isso pode contribuir para um aumento no número de mulheres fundadoras. Além disso, a diversidade de gênero **promove a perspectiva de gênero em todas as decisões**.

Experiências de mulheres fundadoras



"Temos várias mulheres na equipe de investimento, inclusive duas sócias, e nas posições seniores ainda há mais mulheres. Isso faz com que muitas empreendedoras se sintam confortáveis. **Isso contribui para que elas entrem em contato** conosco, pois também nos relacionamos proativamente com empreendedoras. E quando chega a hora de tomar uma decisão, nós a tomamos com base em critérios de investimento, não em gênero."

ANGIE UDRY
Partner da Kaszek



*Informações coletadas em entrevistas com fundos de venture capital.

** "Liderança" inclui os cargos de Managing Partner, Venture Partner e Diretora.

Boas práticas emergentes

2. Monitorização das métricas de género no processo de investimento.

Os investidores concordam que, além de contar com equipes diversificadas no fundo, é crucial identificar métricas e definir metas específicas relacionadas a gênero.

A coleta de indicadores, como a composição de gênero na liderança, na equipe fundadora e na força de trabalho, serve para monitorar o progresso e fazer ajustes nas estratégias de inclusão. O monitoramento regular de métricas de gênero pode ser o primeiro passo para **estabelecer uma linha de base, identificar disparidades de gênero durante o processo de investimento e tomar medidas** para promover o investimento em empresas lideradas por mulheres.

Reconhecendo os benefícios da coleta de métricas de gênero, **32% dos investidores entrevistados** incorporaram métricas de gênero em seus processos de investimento.

As métricas mais utilizadas incluem **composição de gênero das equipes**. Existe uma oportunidade para ampliar essas métricas e levar em conta as melhores práticas, como os critérios do 2X Challenge.*

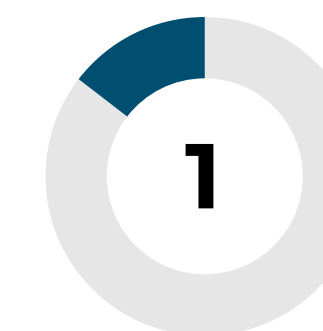
*Os critérios do 2X Challenge estão disponíveis aqui: www.2xchallenge.org/criteria

32% dos fundos já incorporaram métricas de gênero em seus sistemas de monitoramento, principalmente a composição de gênero das equipes.

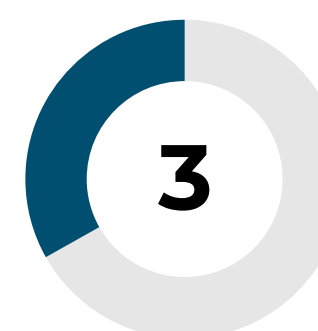
DOS OITO FUNDOS QUE ESTÃO AVALIANDO A COMPOSIÇÃO DE GÊNERO...



Avaliar outras métricas de gênero (por exemplo: Qual a porcentagem de clientes que são mulheres? Como o produto ou serviço beneficia as mulheres?).



Está utilizando os critérios do 2X Challenge* para avaliar o impacto de gênero.



Incorporaram critérios de gênero em seus processos de due diligence.



Grande parte da motivação para o monitoramento de **dados desagregados por gênero** vem de solicitações de **Limited Partners e doadores institucionais**.

Fonte: Entrevistas com investidores

Boas práticas emergentes

3. Diversificação do *deal flow*.

Atualmente, a principal fonte de oportunidades de investimento vem de recomendações de investidores e fundadores. No entanto, essa prática pode perpetuar a concentração de empresas e grupos em um círculo restrito, geralmente liderado por homens.

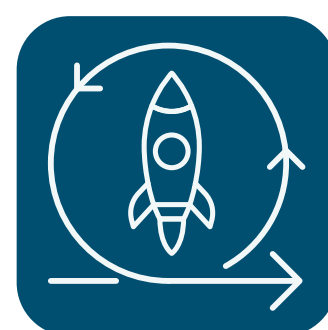
Como é alcançada a diversificação dos fundos?
Por meio de **scouting activo**:



Prospecção de empresas no LinkedIn e em programas de aceleração.



Participação em demo days, pitch competitions e eventos de networking.



Criação de programas de aceleração que funcionam como um *pipeline* a médio prazo.



Organização de eventos de networking para mulheres.

4. Campanhas de comunicação e desenvolvimento de conteúdo para mulheres STEMpreneurs.

Muchas veces los inversores no llegan de manera eficaz a las mujeres STEMpreneurs, debido a la falta de comunicación y contenido diseñado específicamente para ellas. Algunos inversores encuestados son pioneros en la implementación de estrategias de comunicación inclusivas y otros participan en *scouting* activo.

"Na 500 Startups, não achamos que seja um problema de *deal flow* e verificamos isso com alguns ajustes que fizemos. Percebemos que um número muito maior de fundadores homens aplicavam porque nossas comunicações não eram direcionadas às mulheres. **Fizemos ajustes simples na publicidade**, por exemplo, usando uma linguagem inclusiva, **o que aumentou muito as aplicações de mulheres**, que na primeira fase **chegou a 50/50**. Por esse motivo, posso dizer que não se trata de um problema de *deal flow*, é uma questão de ter uma atitude e uma abordagem proativas."



DAMARIS MENDOZA
Partner da 500 Startups

Boas práticas emergentes

5. Apoio especializado para mulheres fundadoras.

Cerca de 35% dos fundos entrevistados apoiam as fundadoras de maneira deliberada. Isso acontece principalmente por meio do desenvolvimento de redes e espaços para o compartilhamento de assuntos específicos, da implementação de melhores práticas de captação de recursos e também de práticas mais genéricas destinadas a aumentar a diversidade e a inclusão nas equipes.

PRINCIPAIS ÁREAS DE APOIO:



Compartilhar conhecimento sobre o processo de captação de capital.



Fornecer feedback construtivo quando as mulheres STEMpreneurs não atendem aos critérios de sua tese de investimento.



Executar sessões de pitch practice para capacitar mulheres STEMpreneurs e encaminhá-las diretamente a outros fundos de venture capital e programas de aceleração.

*"Uma das medidas mais importantes é que **atendemos todos os empreendedores em ambientes de coaching, treinamento e networking** (...) Para nós é muito importante (...) 99% são ações pro bono, coisas que fazemos nos finais de semana. Mas sabemos que, se você não estiver envolvido nesse nível, dificilmente estará onde os talentos emergentes estão e conseguir mais diversidade em seu portfólio de investimentos."*



ADRIANA TORTAJADA
CEO E MANAGING PARTNER DA 1200 VC
FALANDO SOBRE SEUS ESFORÇOS PARA UNIR AS MULHERES

5. RECOMENDAÇÕES



RECOMENDAÇÕES PARA MULHERES STEMPRENEURS

As mulheres STEMPreneurs estão encontrando seu caminho no setor de fundos de venture capital. É importante que acelerem o ritmo. Abaixo estão listadas algumas práticas-chave para maximizar o potencial de sucesso na participação em fundos de capital, resolver desafios no contato com investidores potenciais e reduzir possíveis vieses no processo de investimento.



Inscriver-se em programas e eventos de apoio ao empreendedorismo que se conectem a oportunidades de investimento.



Desenvolver atividades de networking com fundadoras que foram bem-sucedidas em seus processos de captação de capital e aprender com suas experiências.



Promover a diversidade na sua equipe de fundadores e nos níveis diretivos de sua empresa para impulsionar a inovação, tomada de decisões e acesso ao capital.



Aproveitar a diversidade da equipe para desenvolver soluções que se conectem a um mercado diversificado e demonstre isso por meio de dados.



Identificar investidores que estejam alinhados com seus valores e objetivos.



"Se você é um cofundador, precisa se posicionar publicamente como cofundador e se tornar visível no ecossistema."

JOHANNA POSADA
Fundadora e Managing Partner da Elevar Equity

RECOMENDAÇÕES PARA INVESTIDORES

Os investidores estão cientes da disparidade de gênero e vêm adotando medidas para integrar mais diversidade em seu portfólio. A seguir, apresentamos as práticas mais eficazes e recomendadas:

"A questão da diversidade é uma questão de rentabilidade. As equipes com DEI têm um retorno 66% maior e menos rotatividade. Além disso, abordam os problemas de diferentes ângulos."



ADRIANA TORTAJADA
CEO & Managing Partner da 1200 VC

"Equipes fundadoras mais diversificadas tendem a criar empresas mais diversificadas e a desenvolver produtos mais diversificados, com maior probabilidade de sucesso."



LIA SECOMANDI
Associada da Canary Capital



Promover a diversidade internamente

As iniciativas de inclusão alcançam uma maior impacto quando abrangem o nível da empresa e do fundo. Isso pode começar com o comitê de investimentos e progredir para funções executivas ou até mesmo para os Limited Partners (LPs). A inclusão é alcançada por meio de práticas de recrutamento e retenção, definição de metas, flexibilidade e promoção de uma equipe inclusiva e diversificada.



Reconhecer vieses inconscientes e desenvolver estratégias para atenuá-los

Os investidores podem criar processos estruturados de due diligence com foco específico na prevenção do impacto de vieses de gênero e na conscientização sobre eles. Alguns exemplos incluem a capacitação de investidores sobre vieses inconscientes, o estabelecimento de critérios bem definidos de investimento, a padronização de questionários e avaliações e a garantia de que a composição da equipe de investimento, incluindo o comitê, seja diversificada.¹¹



Melhorar a comunicação das oportunidades e iniciativas de desenvolvimento de capacidades empresariais para STEMpreneurs

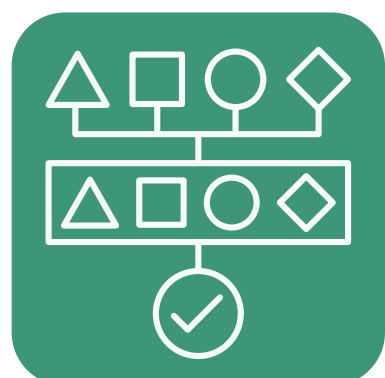
Os investidores podem desenvolver suas próprias iniciativas ou incentivar as organizações de desenvolvimento de negócios a melhorar seu conteúdo sobre venture capital e captação de recursos. Uma boa prática para apoiar as empreendedoras é promover a aprendizagem entre pares e a mentoria.

¹¹ CDC and International Finance Corporation (2020). *A Fund Manager's Guide To Gender-Smart Investing*



Definir o tipo de empresa na qual deseja investir para atingir os objetivos de gênero

Os fundos podem considerar determinados fatores em suas decisões de investimento, como priorizar a seleção de empresas com liderança e equipes diversificadas, definir metas de gênero e trabalhar com as empresas para atingi-las. Esses objetivos podem incluir metas para a porcentagem desejada de mulheres em cargos executivos ou C-Level, garantindo uma representação mais diversificada.



Aumentar a participação de mulheres fundadoras no pipeline

Ações específicas devem ser tomadas para focar nas mulheres, incluindo a diversificação e o ajuste das estratégias pelas quais elas recebem oportunidades de investimento, evitando que a fonte mais significativa seja por meio de indicações. Isso inclui organizar ou patrocinar eventos e programas para mulheres.



Incorporar e avaliar as variáveis de gênero no processo de investimento

Ao adotar uma abordagem holística para a coleta de dados, é possível garantir uma visão completa da inclusão de gênero nos investimentos do fundo. Isso pode incluir diversas métricas, como a porcentagem de mulheres em: *deal flow*, C-Level, equipe fundadora ou empresas com produtos e serviços que beneficiem diretamente o sexo feminino.

"Hoje, vemos que é fácil ajudar nosso portfólio a incluir mais mulheres em cargos de C-Level. Mesmo que não sejam fundadoras, elas terão um papel ativo na tomada de decisões e na representatividade."



CAMILA PETIGNAT
Partner do The Yield Lab

"Avaliamos o resultado do que fazemos de forma consciente. É muito importante perseguir um objetivo e buscar um impacto positivo (social/sustentável) por meio da tecnologia, o que é comumente conhecido como 'purpose driven tech companies'".



ADRIANA TORTAJADA
CEO e Managing Partner da 1200 VC



6. ANEXOS

Uma visão geral sobre mulheres de C-Level com aspirações empreendedoras

Das **54 líderes de nível C-Suite** pesquisadas, **75% desejam empreender** no futuro. No entanto, a falta de acesso ao financiamento pode impedir o seu progresso no próximo ano.

CARGO/POSIÇÃO ATUAL

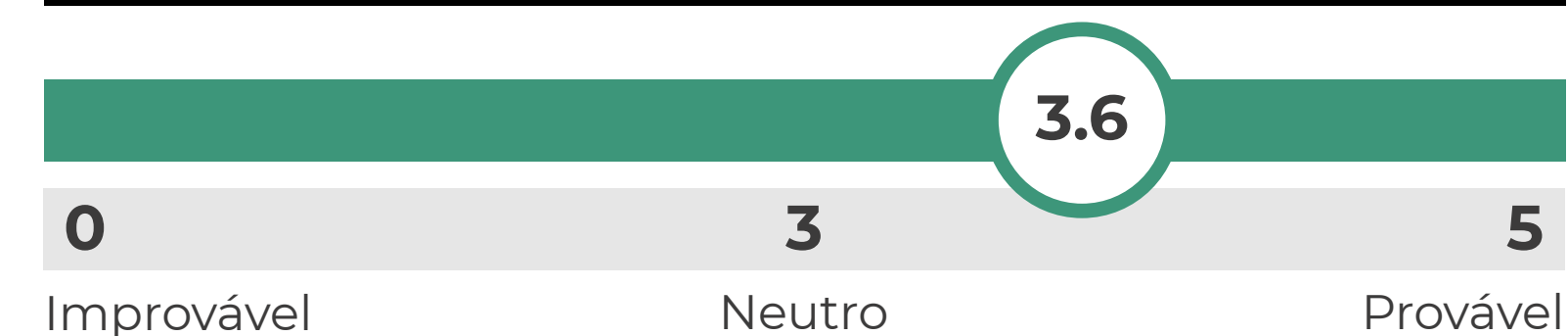
- ▶ **CEO** - 33%
- ▶ **COO (Chief Operations Officer)** - 15%
- ▶ **Posição gerencial** - 12%
- ▶ **Diretora** - 10%
- ▶ **CPO (Chief People Officer)** - 6%
- ▶ **CFO (Chief Financial Officer)** - 6%
- ▶ **CMO (Director de Marketing)** - 6%

FACTORES IMPIDIENDO PONER EM MARCHA SU STARTUP EN EL PRÓXIMO AÑO

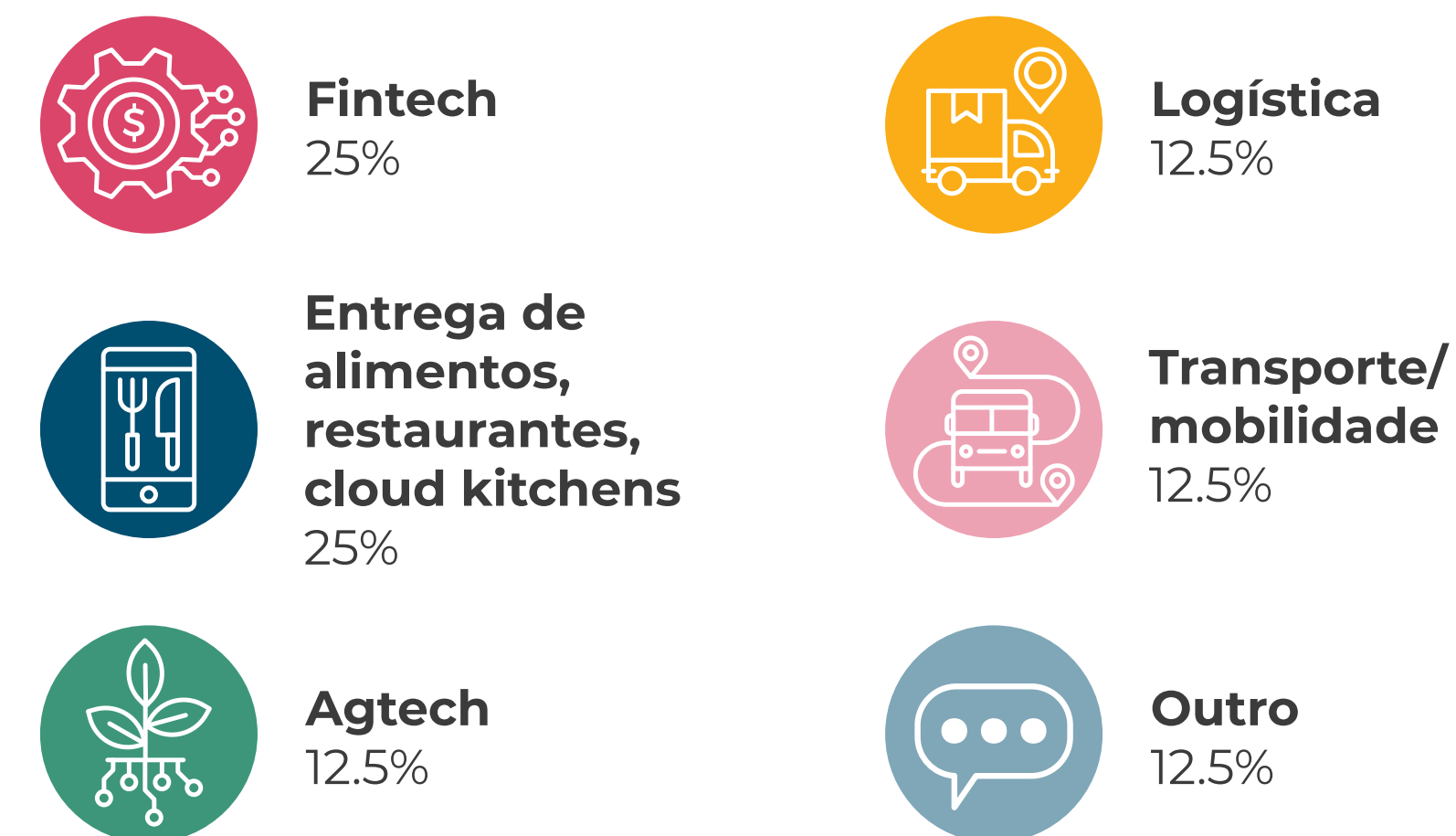


*N= 40 mulheres C-Level interessadas em empreender no futuro.

PROBABILIDADE DE CRIAR UMA STARTUP NO PRAZO DE UM ANO**



SETOR POTENCIAL PARA O EMPREENDEDORISMO



**Resposta média em uma escala de 1 a 5 à pergunta "Qual é a probabilidade de você criar uma startup dentro de um ano?".

REFERÊNCIAS

- ▶ Abouzahr, K., Krentz, M., Harthorne, J., & Brooks Taplett, F. (6 de junio, 2018). *Why Women-Owned Startups Are a Better*. BCG. <https://www.bcg.com/publications/2018/why-women-owned-startups-are-better-bet>
- ▶ BID LAB (2019). *WeXchange: Mujeres STEMpreneurs creando compañías globales*. <https://wexchange.co/wp-content/uploads/2020/12/Recap-2019-esp-05.pdf>
- ▶ BID LAB (2020). *wX Insights: El ascenso de las mujeres STEMpreneurs*. <https://publications.iadb.org/en/wx-insights-2020-rise-women-stempreneurs-study-women-entrepreneurs-stem-latin-america-and-caribbean>
- ▶ CBIInsights (2023). *Female Founders / Co-Founders (Collection: Global Venture Capital funding)*. <https://app.cbinsights.com/cxn/167211/30294>
- ▶ CDC and International Finance Corporation (2020). *A Fund Manager's Guide To Gender-Smart Investing*. <https://www.ifc.org/content/dam/ifc/doc/mgrt/202011-gendersmartinv-guide.pdf>
- ▶ Endeavor Intelligence Unit (2022). *Soft Landing in Latin America*. <https://endeavor-eiumx.super.site/productos/entrepreneurial-phenomenon/soft-landing-in-latin-america>
- ▶ Endeavor Intelligence Unit (2022). *Venture Capital in Latin America 2022*. https://bit.ly/VC_ecosystem_blog
- ▶ Endeavor Intelligence Unit (2023). *Ecosistema de Venture Capital y Growth Equity en Latinoamérica*. <https://endeavor-eiumx.super.site/productos/entrepreneurial-phenomenon/ecosistema-de-venture-capital-y-growth-equity/ecosistema-de-venture-capital-y-growth-equity-en-latin-america-actualizacin>
- ▶ International Finance Corporation (2019). *Moving toward gender balance in private equity and venture capital*. https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics_ext_content/ifc_external_corporate_site/gender+at+ifc/resources/gender-balance-in-emerging-markets
- ▶ International Finance Corporation (2019). *Trailblazers: Portraits of Female Business Leadership in Emerging and Frontier Markets*. https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/430b0890-382e-46af-b04a-be00f365d863/Trailblazers_Portraits_of_Female_Business_Leadership_in_Emerging_and_Frontier_Markets.pdf?MOD=AJPERES&CVID=mQCNggtt
- ▶ Kumbuli, N., Moran, L., Pryce, J. (2018). *Just good investing: Why gender matters to your portfolio and what you can do about it*. Calvert Impact Capital. <https://calvertimpact.org/resources/just-good-investing>
- ▶ ONU Mujeres, Value for Women (2021). *Catalizando la igualdad: Cómo el capital de riesgo, los gestores de fondos de capital privado y los inversores de impacto están aplicando un enfoque de género en América Latina y el Caribe*. <https://lac.unwomen.org/sites/default/files/Field%20Office%20Americas/Documentos/Publicaciones/2021/07/00%20ESP%20FINAL%20Catalizando%20IgualdadJulio%2029%202021WEB.pdf>
- ▶ Sodexo (2018). *Sodexo's Gender Balance Study 2018. Expanded Outcomes Over 5 Years*. https://au.sodexo.com/files/live/sites/com-au/files/02%20PDF/Case%20Studies/2018_Gender-Balance-Study_EN.pdf
- ▶ Solal, I., Snellman, K. (Febrero 2023). *For Female Founders, Only Fundraising from Female VCs Comes at a Cost*. Harvard Business Review. <https://hbr.org/2023/02/for-female-founders-only-fundraising-from-female-vcs-comes-at-a-cost>
- ▶ Village Capital Accelerators (2020). *Venture Capital and the Gender Financing Gap: The Role of Accelerators*. <https://newsandviews.vilcap.com/reports/venture-capital-and-the-gender-financing-gap-the-role-of-accelerators>

WX Insights 2024



www.wexchange.co



www.bidlab.org