

WX Insights 2024

El auge de las Mujeres STEMpreneurs de América Latina y el Caribe

REDUCIENDO LA BRECHA DE ACCESO A CAPITAL

WeXchange

Una plataforma
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.

Establecido en 2013 por BID Lab, el laboratorio de innovación del Grupo BID, WeXchange busca liberar el potencial de crecimiento de las emprendedoras de América Latina y el Caribe. El foro anual WeXchange le ofrece a mujeres emprendedoras en *STEM* (Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas por sus siglas en inglés) de América Latina y el Caribe, la oportunidad de ampliar su red de contactos, acceder a mentores e inversores, y participar en el *Pitch Competition*, un certamen de negocios que busca identificar a las emprendedoras más dinámicas e innovadoras de la región.

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 es el brazo de innovación y *venture capital* del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo. Encontramos nuevas formas de impulsar la inclusión social, la acción ambiental y la productividad en América Latina y el Caribe. BID Lab apalanca financiamiento, conocimiento y conexiones para apoyar el emprendimiento en etapa temprana, desarrollar nuevas tecnologías, activar mercados innovadores y dinamizar sectores. 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.

La Iniciativa de Financiamiento para Mujeres Emprendedoras (We-Fi) es una alianza sin precedentes que tiene como objetivo conseguir fondos para empresas lideradas por mujeres o pertenecientes a mujeres en países en desarrollo. Entre los asociados de We-Fi se encuentran 14 Gobiernos, 6 bancos multilaterales de desarrollo como socios a cargo de la ejecución y otras partes interesadas de los sectores público y privado de todo el mundo. www.we-fi.org

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

Desde hace 25 años, Endeavor lidera el movimiento global de emprendimiento que promueve la transformación económica, social y cultural en más de 40 mercados alrededor del mundo. Endeavor es una comunidad de, por y para emprendedores que une a las personas a través de sus comunidades, la conexión con fondos de capital, sesiones de mentoría con expertos en la industria y acompañamiento en la toma de decisiones en puntos de inflexión. Proporciona una plataforma de confianza mutua para apoyar, colaborar y construir relaciones significativas. Selecciona a *founders* que piensan en grande y que escalan sus *scaleups* de manera rápida y sostenible, creando un círculo virtuoso de *pay it forward*. El éxito de los Emprendedores Endeavor no solo se limita a escalar sus *scaleups*, ya que se comprometen en retribuir al ecosistema de emprendimiento para crear un *multiplier effect*: inspiran, mentorean e invierten en la siguiente generación de emprendedores de alto impacto. Hasta la fecha, Endeavor ha creado más de 4 millones de empleos y ha generado ingresos que superan los 50 mil millones de dólares a nivel mundial a través de sus emprendedores seleccionados. *More Than Scale Multiply*.

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

Value for Women es una organización pionera global que cataliza la participación y el liderazgo de las mujeres en negocios, finanzas e inversiones en mercados emergentes. Lo hace desarrollando el liderazgo individual, equipando empresas y fomentando la innovación a través de datos e investigación. Value for Women es una empresa liderada por mujeres con un equipo diverso repartido en cinco continentes. Trabaja con una variedad de socios e instituciones, incluidas empresas, inversores e instituciones financieras en África, Asia, América Latina y el Pacífico, para impulsar soluciones de inclusión de género dentro de sus operaciones.

Esta publicación es el resultado de un estudio comisionado por BID Lab, miembro del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo (Grupo BID), a Endeavor México y que fue asesorado por Value for Women. Las siguientes personas de BID Lab participaron en el proceso de revisión: Ana Luisa Albarrán, Carolina Lustosa, Gyoung Joo Choe, Remedios Leyba, Ruben Doboín y Yuri Soares.

El equipo de Endeavor México fue conformado por: Becca Bean, Mario Fernando Escobar, Carol Martínez, Ana Paula Parrodi, y Cynthia Torres. Además, el informe contó con la participación y revisión de Karla Berman y Enrico Robles del Río.

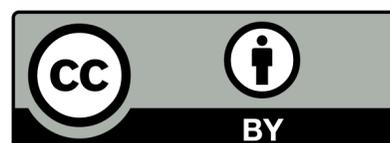
Las siguientes personas de Value for Women participaron en el proceso de revisión y edición del estudio: Erica Berthelsen, Shoshana Grossman-Crist, Luis Márquez, Daniela Moctezuma, Norman Sarria y Asya Troychansky.

Copyright © 2024 Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons CC BY 3.0 IGO (<https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/legalcode>). Se deberá cumplir los términos y condiciones señalados en el enlace URL y otorgar el respectivo reconocimiento al BID.

En alcance a la sección 8 de la licencia indicada, cualquier mediación relacionada con disputas que surjan bajo esta licencia será llevada a cabo de conformidad con el Reglamento de Mediación de la OMPI. Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil (CNUDMI). El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID, no están autorizados por esta licencia y requieren de un acuerdo de licencia adicional.

Note que el enlace URL incluye términos y condiciones que forman parte integral de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta obra son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del BID, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa, así como tampoco del Comité de Donantes de BID Lab ni de los países que representa.



AGRADECIMIENTOS

Se agradece sinceramente la participación de las siguientes emprendedoras en el área STEM en la investigación, mediante entrevistas:

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

Asimismo, se agradece la contribución de las siguientes organizaciones al estudio:

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 y Women in STEM Entrepreneurship (WISE).

Somos testigos de que cada vez más startups de América Latina y el Caribe (ALC) están aprovechando el potencial de la tecnología para mitigar las grandes brechas existentes en sectores como salud, educación, agro, servicios financieros, entre otros, generando beneficios a poblaciones en situación de pobreza y vulnerabilidad, a mipymes y al medioambiente.

El acceso a capital es instrumental para acelerar el crecimiento de estas empresas emergentes y que sus soluciones puedan eventualmente generar un impacto catalítico en los retos de desarrollo. No obstante, a pesar de las claras evidencias sobre el caso de negocio de invertir en compañías lideradas por mujeres, en particular en áreas STEM (Ciencias, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas por sus siglas en inglés), el acceso a capital continúa siendo restringido para el creciente y robusto talento emprendedor femenino de la región.

La construcción de un ecosistema donde las emprendedoras STEM puedan prosperar es una prioridad para BID Lab, y desde 2013 hemos desarrollado numerosas iniciativas para avanzar hacia esta meta, entre las que destaco:

- ▶ **WeXchange:** plataforma de apoyo al emprendimiento femenino en STEM que facilita a las emprendedoras conectar con mentores e inversionistas. Hasta hoy, más de tres mil emprendedoras han pasado por WeXchange.
- ▶ **WeGrow** y **wX Insights:** estudios que dan a conocer datos inéditos sobre perfil demográfico, motivaciones y evolución de los retos y oportunidades de las emprendedoras STEM en ALC.

Nos complace poner a disposición del mercado una nueva edición de wX Insights sobre el auge de las mujeres STEMpreneurs de la región. Junto con Endeavor México y Value for Women, buscamos acercarles datos actualizados e *insights* de emprendedoras STEM e inversionistas de capital emprendedor (*venture capital*) sobre cómo avanzar hacia la reducción de la brecha de género, principalmente en el acceso a capital. Gracias por sumar sus voces y sigamos trabajando juntos por un ecosistema de innovación emprendedora más equitativo y próspero.

Irene Arias CEO, BID Lab

TABLA DE CONTENIDOS

Introducción

- a. Metodología, Estructura y Audiencias **7**
- b. Resumen Ejecutivo **11**

1. Contexto **17**

2. Perfil de las Mujeres STEMpreneurs y sus Compañías **21**

3. Aprendizajes Clave sobre las Mujeres STEMpreneurs **27**

- I. La Falta de Financiamiento Sigue Siendo el Principal Desafío de las Mujeres STEMpreneurs 28
- II. Factores que Contribuyen al Levantamiento de Capital de las Mujeres STEMpreneurs 35

4. Aprendizajes Clave sobre Inversores en las Mujeres STEMpreneurs **39**

- III. Las Ventajas de Invertir en más Mujeres STEMpreneurs y Equipos Diversos 40
- IV. Buenas Prácticas Emergentes de los Inversores para Promover la Inclusión de Género 45

5. Recomendaciones **51**

6. Anexos **55**

METODOLOGÍA, ESTRUCTURA Y AUDIENCIAS



Para el desarrollo del estudio **“El Auge de las Mujeres STEMpreneurs de América Latina y el Caribe, Reduciendo la Brecha de Acceso a Capital”**, se utilizó una metodología de recolección de datos mixta, con fuentes primarias y secundarias, con el objetivo de responder las siguientes preguntas:

- ▶ ¿Cuáles son los perfiles actuales de mujeres STEMpreneurs y las prácticas de inversores que invierten en ellas en la región?
- ▶ ¿Cómo acelerar el acceso a financiamiento para las mujeres STEMpreneurs que buscan escalar sus negocios?

La recopilación de datos primarios constó de métodos cualitativos, en particular entrevistas con representantes de fondos de capital emprendedor, con mujeres STEMpreneurs y con líderes de organizaciones de apoyo empresarial. Se llevaron a cabo **35 entrevistas** y para la selección de participantes se tomaron en cuenta los siguientes factores: diversidad geográfica, industria, etapa de desarrollo del negocio, financiamiento recibido y tesis de inversión.

A partir de una muestra de 1,683 compañías de mujeres STEMpreneurs en ALC se encuestaron **375 mujeres STEMpreneurs** y mujeres C-level. La muestra se definió a partir de tres canales: mujeres STEMpreneurs que levantaron capital en el último año en América Latina; un análisis de LinkedIn de perfiles de mujeres que tienen en su experiencia founder/C-level para una compañía en América Latina; y finalmente, los datos de CBInsights y/o Crunchbase.

La revisión de datos secundarios incluye artículos de investigación, reportes y estadísticas, cuyas referencias pueden consultarse en los anexos.



Limitaciones sobre las fuentes de información de mujeres STEMpreneurs e inversores

Los datos de las mujeres STEMpreneurs podrían haber sido afectados por sesgos de selección.

Los análisis mostrados provienen, principalmente, de los datos recopilados en la encuesta. Se identificó una muestra de 1,683 compañías de mujeres STEMpreneurs en ALC, de las cuales se obtuvo información de 375 mediante una encuesta aplicada durante el periodo comprendido entre marzo y mayo de 2023. Por lo tanto, como es común en estudios no experimentales, es importante reconocer que la muestra de 375 mujeres emprendedoras puede verse afectada por sesgos de selección.

Los datos primarios recopilados sobre los inversores se complementaron con fuentes secundarias, las cuales cuentan con algunas limitaciones.

Para complementar los datos primarios de inversores, se extrajo información de recursos secundarios que ilustran las características particulares del comportamiento de inversión. En particular, se utilizó un estudio realizado por Endeavor Intelligence en 2022, *Venture Capital and Growth Equity Ecosystem in Latin America*. Este estudio analizó 604 fondos de capital que han participado en alguna ronda de inversión de compañías lideradas por mujeres en América Latina entre 2019 y 2022.

Sin embargo, la información recopilada de los fondos en dicho estudio se provino únicamente de fuentes secundarias —tales como datos publicados por los fondos considerados— y no se realizó investigación primaria para su validación o triangulación.

Estructura

El reporte fue estructurado según los datos recolectados sobre inversores y sobre mujeres STEMpreneurs. Las secciones 2-3 se enfocan en los datos recolectados de las mujeres STEMpreneurs mientras que la sección 4 se basa en la información recolectada sobre los inversores.

Para guiar al lector, las secciones 1-4 están dirigidas a comprender los retos que enfrentan las mujeres STEMpreneurs y las oportunidades de invertir en ellas.

Finalmente, la sección de recomendaciones (5) está dividida en recomendaciones específicas para cada una de las diferentes audiencias.

Audiencias

Este informe es parte de la **serie de reportes wX Insights** enfocados en ofrecer información sobre las emprendedoras STEM de América Latina y el Caribe.

El reporte está escrito para los siguientes grupos:



Emprendedoras en áreas STEM: se incorporan experiencias y percepciones sobre factores considerados relevantes para acceder a financiamiento. El reporte está dirigido principalmente a compañías en etapas de inversión tempranas (semilla y serie A).



Inversores de capital emprendedor: este reporte proporciona una visión de los beneficios percibidos al invertir en compañías STEM lideradas por mujeres, así como mejores prácticas y recomendaciones específicas para que inversores de capital emprendedor aumenten la inversión en compañías lideradas por mujeres STEMpreneurs en la región.



Público general y organizaciones de apoyo al emprendimiento: este reporte podría ser de interés para todas las personas y organizaciones interesadas en conocer más sobre la situación de las mujeres STEMpreneurs y cómo reducir la brecha de financiamiento en el sector STEM en ALC.

RESUMEN EJECUTIVO

The background features a wooden fence on the right side, with a patterned fabric featuring yellow and blue floral motifs in the bottom right corner. The rest of the background is a solid light blue color.

II. Perfil de las mujeres STEMpreneurs

Las mujeres STEMpreneurs presentan un perfil diverso.

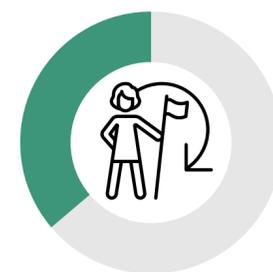
Sus compañías están en diversos sectores tecnológicos, principalmente EdTech, SaaS y HealthTech. Una de cada cuatro ha logrado cruzar sus fronteras de origen y tres de cada cuatro de las compañías fundadas por ellas han tenido éxito.

Sólo la mitad de las mujeres STEMpreneurs cuenta con formación en STEM y un tercio ha emprendido más de una vez.

¿Quiénes son las mujeres STEMpreneurs?*



49% son **fundadoras técnicas**, con una formación académica STEM.



37% son **emprendedoras seriales**, fundando al menos una compañía antes.



81% de las mujeres STEMpreneurs que han accedido a fuentes de financiamiento se encuentran en etapas pre-semilla y semilla.

¿Cómo son las compañías que han fundado? De las 321 compañías encuestadas:



62% de las compañías tienen menos de 5 años de operación.

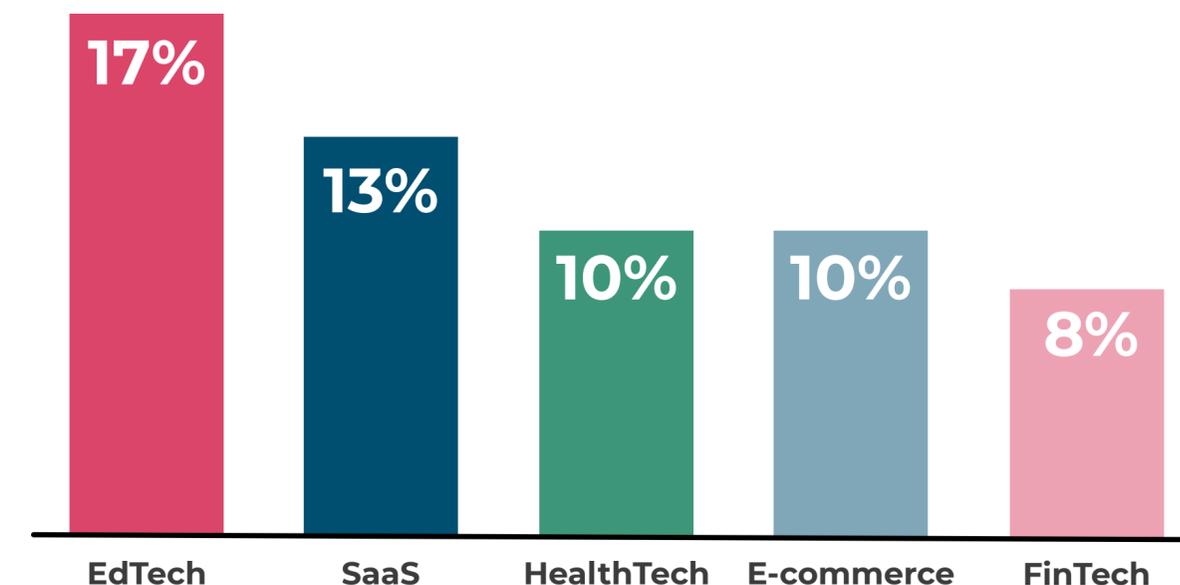


73% de las compañías fundadas operan aún bajo su dirección o tuvieron salidas.**



26% operan en más de un país.

SECTORES REPRESENTADOS



N= 321 mujeres STEMpreneurs. No se incluyen las mujeres en puestos de C-Level.

*Perfil desarrollado con datos obtenidos de STEMpreneurs encuestadas.

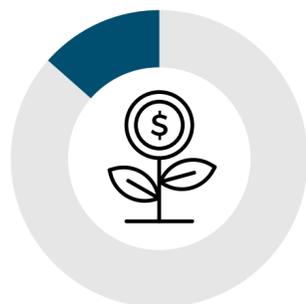
**La salida se refiere al evento estratégico que marca el final de la inversión y la participación directa en la gestión de la compañía, esta puede ser resultado de una fusión o absorción, salida a bolsa, entre otros.

III. Aprendizajes clave sobre las mujeres STEMpreneurs

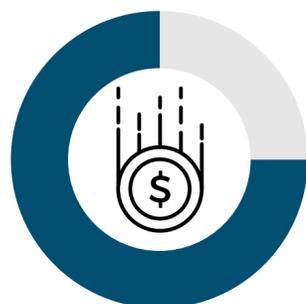
Las STEMpreneurs siguen identificando la falta de financiamiento como el principal reto para el crecimiento de sus empresas.

1. Las mujeres STEMpreneurs están levantando capital, pero no el suficiente.

N= 321 mujeres STEMpreneurs. No se incluyen las mujeres en puestos de C-Level.



38% de las encuestadas indicaron que la falta de financiamiento es su reto principal.



De este 38%, **75%** ha levantado capital (el restante 25% no). Esto señala la insuficiencia del capital recaudado.



De este mismo 38%, **60%** del mismo grupo se encuentra actualmente en proceso de levantamiento de capital.

2. Las mujeres STEMpreneurs que han tenido más éxito levantando capital suelen participar en programas de apoyo empresarial y emprender en equipo.



Mujeres STEMpreneurs que participaron en programas para emprendimiento presentaron mayores probabilidades de obtener capital (**78% vs. 58%**) y el capital que obtuvieron fue muchas veces mayor (hasta 30x) al comparar con aquellas que no participaron de estos programas.



Se observa que aquellos equipos con co-fundadores levantan capital por un monto promedio superior al obtenido por mujeres STEMpreneurs que han emprendido solas.

IV. Aprendizajes clave sobre inversores en las mujeres STEMpreneurs

3.

Los fondos de capital emprendedor están reconociendo las ventajas de invertir en compañías de mujeres STEMpreneurs e identificando mujeres STEMpreneurs en quienes desean invertir.



60% de los inversores encuestados creen que ha habido un progreso en el *deal flow* de compañías lideradas por mujeres en el sector STEM.



Los inversores observan **mayor representación de mujeres STEMpreneurs en diferentes sectores tecnológicos:** Tecnología en Educación (EdTech), Software como Servicio (SaaS), Tecnología en Salud (HealthTech) y Tecnología Financiera (FinTech), entre otros.



Los inversores están reconociendo el caso de negocio de invertir en mujeres. Durante las entrevistas, mencionaron que **las compañías STEM de su portafolio fundadas o cofundadas por mujeres se desempeñan bien, e incluso mejor,** que aquellas con solo fundadores hombres.



El 92% de los inversores están empleando múltiples estrategias de difusión y *sourcing* para alcanzar a más mujeres y diversificar su *pipeline*, estrategias que van más allá de depender principalmente de referencias.

Nota: Los porcentajes de inversores están basados en entrevistas con 25 inversores VC.

IV. Aprendizajes clave sobre inversores en las mujeres STEMpreneurs

4.

Los inversores se encuentran adoptando buenas prácticas como la incorporación de más mujeres en la toma de decisiones de inversión y el establecimiento de métricas de género.

Se identificaron cinco prácticas útiles para inversores que buscan invertir en mujeres STEMpreneurs.

1. Incorporación de más mujeres en puestos de toma de decisiones



2. Seguimiento de métricas para medir la participación de las mujeres a lo largo del proceso de inversión



3. Diversificación del *deal flow* (p.ej., prospección de compañías a través de distintos canales, participación en *demo days*, organización de eventos de *networking* y creación de programas de aceleración para mujeres)



4. Campañas de comunicación y desarrollo de contenido para mujeres STEMpreneurs



5. Apoyo especializado a mujeres fundadoras

Uno de cada cuatro inversores reconoce que tener mujeres en sus equipos atrae a mujeres STEMpreneurs. Además, han observado que **las mujeres STEMpreneurs se sienten más cómodas interactuando con otras mujeres dentro de los equipos de inversión.**

Basados en entrevistas con 25 inversores.

V. Oportunidad para el futuro

Los inversores consideran que invertir en **compañías fundadas por mujeres** y con equipos diversos es una oportunidad de mercado.

Esto **requiere de intencionalidad** y adopción de mejores prácticas.



Las siguientes recomendaciones combinan perspectivas compartidas por las personas entrevistadas, así como mejores prácticas internacionales para la inversión en compañías lideradas por mujeres.*

RECOMENDACIONES PARA MUJERES STEMPRENEURS

- ▶ **Inscribirse en programas y eventos** de apoyo al emprendimiento que las conecten con oportunidades de inversión.
- ▶ **Desarrollar actividades de *networking* con fundadoras que hayan tenido éxito** en sus procesos de levantamiento de capital y aprender de sus experiencias.
- ▶ **Promover la diversidad** en el equipo fundador y en los niveles directivos de la compañía.
- ▶ **Aprovechar la diversidad en el equipo para desarrollar soluciones** que conecten con un mercado diverso y demostrarlo con datos.
- ▶ **Identificar inversores que compartan sus valores** y que hayan demostrado interés en el producto o servicio que ofrece su negocio.

RECOMENDACIONES PARA INVERSORES

- ▶ **Empujar la diversidad desde el interior** del fondo, incluyendo, en el comité de inversión y puestos de liderazgo.
- ▶ **Abordar los sesgos inconscientes** mediante la implementación de procesos estructurados de *due diligence*.
- ▶ **Mejorar la comunicación de las oportunidades e iniciativas** de desarrollo de capacidades empresariales para STEMPreneurs.
- ▶ **Definir en qué tipo de compañías invertir** como por ejemplo compañías lideradas por mujeres, fundadas por mujeres, propiedad de mujeres, entre otras.
- ▶ **Incrementar la participación de mujeres fundadoras** en el pipeline.
- ▶ **Incorporar y medir variables de género** en el proceso de inversión.

*Consultar la sección de referencias si desea explorar recursos adicionales sobre las mejores prácticas internacionales.

1. CONTEXTO



Mujeres STEMpreneurs y Equipos Diversos: una Atractiva Oportunidad de Inversión en ALC

Como antecedentes de este estudio, hemos encontrado que en los últimos años, se ha acelerado el surgimiento de **emprendimientos en sectores STEM en ALC**. Estos emprendimientos tienen la capacidad de impulsar el progreso económico, tecnológico y científico de la sociedad. Son considerados **“emprendimientos de alto impacto”**, debido a la escalabilidad que le otorga su enfoque de innovación tecnológica.

Las empresas lideradas por mujeres han demostrado rendimientos superiores y representan una oportunidad desaprovechada por el sector de la inversión. En las siguientes páginas se exponen hallazgos de estudios previos.



El crecimiento de los emprendimientos en sectores STEM está siendo afectado por la marcada disparidad en el financiamiento entre compañías fundadas o cofundadas por mujeres y hombres. De los \$7.8 mil millones invertidos por capital emprendedor en la región de América Latina y el Caribe (ALC en 2022), el 20% se asignó a equipos mixtos, mientras que **solo el 0.6% fue destinado a mujeres fundadoras y cofundadoras.**

Las compañías con **mujeres fundadoras o cofundadoras, así como aquellas con equipos de liderazgo con balance de género, demuestran un rendimiento superior.**^{3,4} Esto resalta una oportunidad desaprovechada para los fondos de **capital emprendedor —o *venture capital*—, el principal vehículo de inversión** para este tipo de emprendimientos.

Los fondos de capital emprendedor son cruciales en el crecimiento de las compañías, ya que no solo proporcionan financiamiento para cubrir gastos operativos, desarrollar productos y contratar talento durante las etapas iniciales de crecimiento, sino que **también ofrecen redes de contactos, experiencia y conocimientos estratégicos**, factores clave para el éxito de las *compañías*.

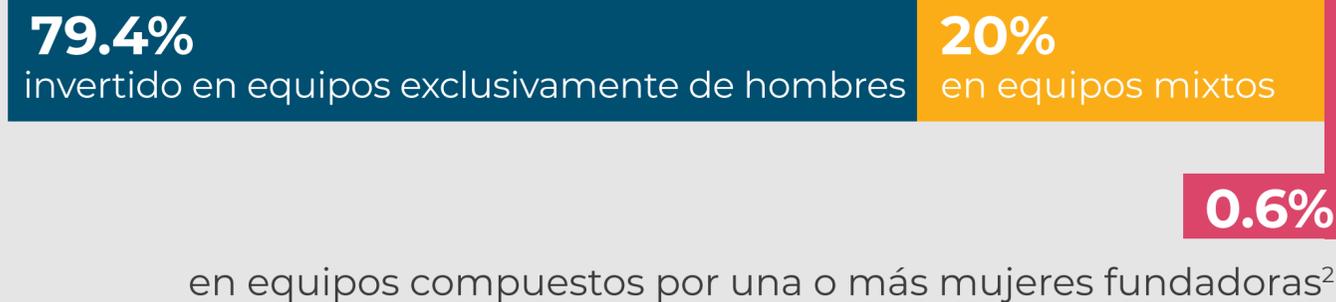
Estudiar la brecha de inversión para las mujeres STEMpreneurs, así como investigar y comprender las barreras que enfrentan las mujeres STEMpreneurs es de suma importancia. Esto puede contribuir a lograr una sociedad más inclusiva y equitativa, además de **brindar la oportunidad de acelerar el progreso económico y social de la región.**

PANORAMA DE CAPITAL EMPRENDEDOR EN ALC (2022)

De una suma total de US\$415,000M¹ invertidos en capital emprendedor a nivel mundial, se destinaron

US\$7.8 mil millones

a la región de ALC, y fueron distribuidos de la siguiente forma:²



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.

Las compañías con equipos diversos suelen tener un mejor desempeño

Existe un **claro caso de negocio para invertir en mujeres STEMpreneurs y equipos diversos**:

- ▶ Existe evidencia de que las compañías con equipos de liderazgo con balance de género muestran un rendimiento superior en comparación con aquellas con mayorías masculinas, según un estudio de Calvert Impact Capital desarrollado con más de 160 compañías de todo el mundo. Durante un periodo de más de 11 años, **las compañías con balance de género en posiciones de liderazgo superaron a aquellas con poca representación de mujeres, según mediciones basadas en las métricas de rentabilidad de Retorno sobre Ventas (ROS), Retorno sobre Activos (ROA) y Retorno sobre Patrimonio (ROE)**. En particular, las compañías en el cuartil superior de mujeres en liderazgo tuvieron un ROS del 18.1%, un ROA del 3.9% y un ROE del 8.6%, en comparación con el -1.09%, 0.3% y 4.4%, respectivamente, que tuvieron aquellas en el cuartil inferior de mujeres en liderazgo.⁵
- ▶ Según el estudio de BCG, a nivel global, se demostró que las *startups* fundadas y cofundadas por mujeres generaron un **10% más de ingresos** en un periodo de cinco años que aquellas cofundadas únicamente por hombres.⁶

Además, se ha encontrado que **los fondos** de capital privado en mercados emergentes que cuentan con un porcentaje del 30% al 70% de puestos directivos ocupados por mujeres (en otras palabras, equipos diversos) **muestran Tasas Internas de Retorno (TIR) un 20% más altas.**⁷

Como se verá en este estudio, **los fondos de capital emprendedor están experimentando un incremento en la participación de mujeres en su *deal flow***. Cabe destacar, además, que las mujeres están incursionando en sectores en los cuales antes no tenían una presencia, tales como las industrias de SaaS y FinTech. Esto ha traído un **efecto multiplicador**, que ha impulsado el desarrollo de nuevos emprendedores.

Estudiar a las mujeres y equipos diversos que crean y lideran estos emprendimientos en STEM y su efecto multiplicador es esencial para encontrar formas escalables de impulsar el desarrollo económico, el avance tecnológico de la región y la inclusión de las mujeres en emprendimientos 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. \(6 de junio, 2018\). *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 DE LAS MUJERES STEMPRENEURS

Y SUS COMPAÑÍAS

PERFIL DE LAS MUJERES STEMpreneurs Y SUS COMPAÑÍAS

Esta sección resume el perfil de las mujeres STEMpreneurs en ALC y sus compañías.

Este perfil se desarrolló a partir de los resultados de la encuesta completada por 375 mujeres, entre ellas 321 mujeres STEMpreneurs y 54 ejecutivas C-level que buscan emprender en un futuro próximo.*

*Para la muestra se buscaron mujeres emprendedoras en el sector STEM con operaciones en ALC y que habían levantado capital recientemente o habían trabajado en C-Suite o como fundadora de una compañía en la región.



Descripción de las mujeres STEMPreneurs

UBICACIÓN

-  **México** (22.8%)  **Colombia** (14.8%)
-  **Perú** (8.8%)  **Argentina** (8.2%)
-  **Chile** (8.2%)  **Brasil** (7.4%)

Otros países de ALC con menos de 5% de representación (13.6%) e incluyen: Bolivia, Ecuador, Venezuela, Paraguay, entre otros.

Aproximadamente 5% Fuera de ALC (Estados Unidos de América, Reino Unido, Canadá y otros).

ACCESO A FONDOS DE INVERSIÓN

14% ha recibido fondos de capital emprendedor.

81% de las mujeres STEMPreneurs que han recibido fondos de capital emprendedor se encuentran en una etapa temprana de inversión (Pre-semilla y semilla).

EDUCACIÓN



46% Licenciatura

48% Posgrado

6% Bachillerato

ÁREAS DE ESTUDIO MÁS COMUNES

Ingeniería	30%	Medicina	3%
Negocios y Economía	30%	Leyes	4%
Ciencias Sociales y Arte	10%	Otros	9%
Ciencia y Matemática	7%		
Tecnología Informática y Computación	4%		

EXPERIENCIA PREVIA



6 años promedio de experiencia laboral previa a su primer emprendimiento.

40% emprendieron en una industria similar a la de su empleo previo.

SECTORES REPRESENTADOS

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

EXPERIENCIA LABORAL EN PUESTOS DIRECTIVOS



49% ha tenido experiencia laboral en puestos directivos o C-Level.**

EXPERIENCIA EN EMPRENDIMIENTO



37% ha fundado una compañía previamente.

8 años promedio de experiencia como emprendedora.

PERTENENCIA A GRUPOS SUBREPRESENTADOS

27% — SÍ **NO — 73%**

- 32%** Inmigrante / Hija de Inmigrantes
- 24%** LGBTQI+
- 22%** Afrodescendiente
- 15%** Indígena
- 6%** Persona con discapacidad

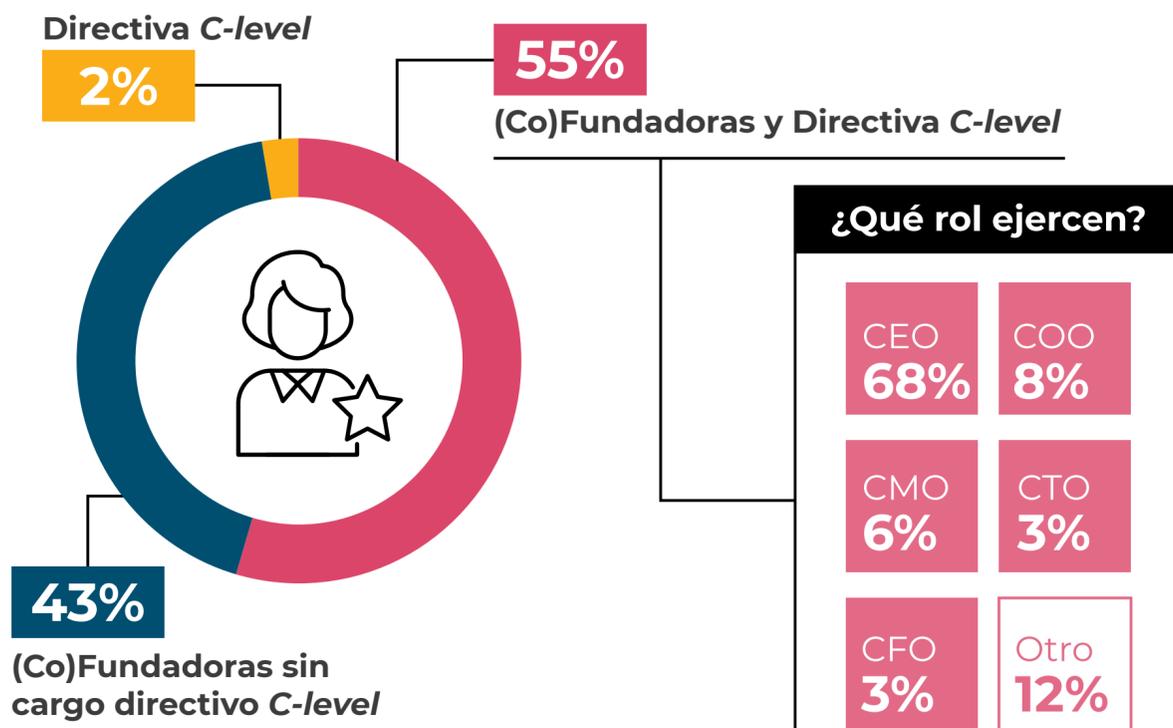
*N= 321 mujeres STEMPreneurs. No se incluyen las mujeres en puestos de C-Level.

**Para más información de las mujeres C-Suite, ver la página 56.

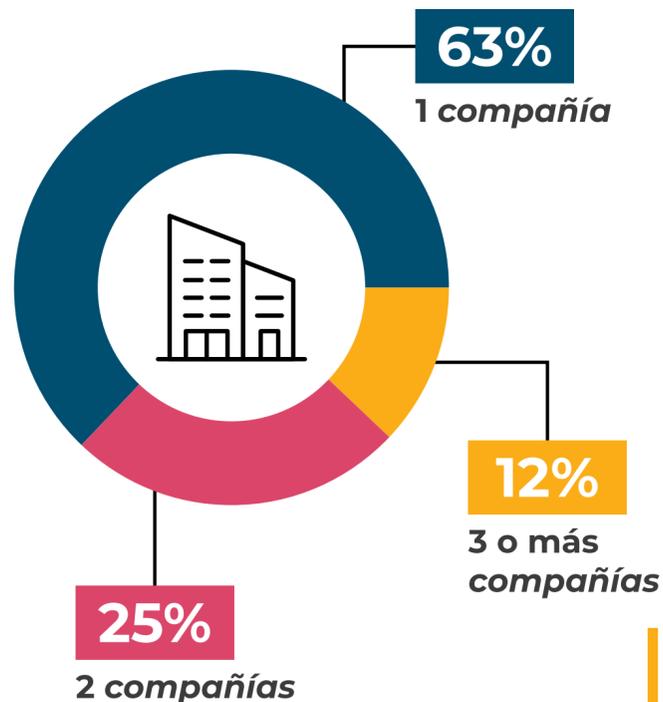
Un vistazo a las mujeres STEMPreneurs

Un 55% de las mujeres encuestadas son **fundadoras o cofundadoras que ocupan un puesto directivo, principalmente el de CEO** mientras que un **43%** son fundadoras o cofundadoras pero no ocupan un puesto directivo. Más de un tercio de las mujeres son **emprendedoras seriales** y tres de cada cuatro de sus compañías continúan operando.

PUESTO ACTUAL



NÚMERO DE COMPAÑÍAS FUNDADAS HASTA LA FECHA



37%
Emprendedoras seriales

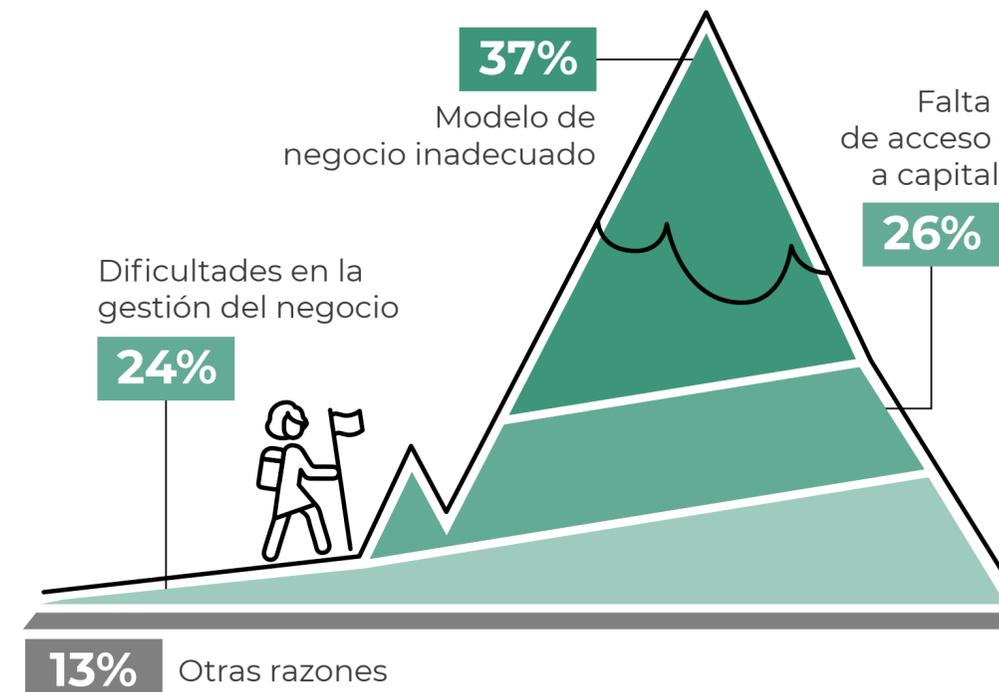
Porcentajes calculados sobre 161 emprendedoras encuestadas que en conjunto declararon haber fundado un total de 247 compañías

ESTADO ACTUAL DE ESTAS COMPAÑÍAS

73%

De las compañías que han fundado continúan operando o tuvieron una salida

Las compañías restantes cerraron operaciones, por los siguientes motivos:



*N = 375 encuestadas.

Se incluyen las 321 mujeres STEMPreneurs y las 54 mujeres en puestos de C-Level.

Una "salida" se refiere a una transacción como una adquisición o salida a bolsa que permite a los accionistas e inversionistas capitalizar su participación en una empresa.

Origen y expansión de las compañías

ORIGEN DE LAS OFICINAS CENTRALES



- 1 Guatemala 1.1%
- 2 Belice 0.3%
- 3 El Salvador 1.9%
- 4 Honduras 1.6%
- 5 Nicaragua 0.3%
- 6 Costa Rica 1.4%
- 7 Panamá 0.5%
- 8 Cuba 1.4%
- 9 Bahamas 1.6%
- 10 República Dominicana 0.8%
- 11 Trinidad y Tobago 0.3%
- 12 Barbados 0.3%
- 13 Santa Lucía 0.3%

Las mujeres STEMPreneurs están estableciendo compañías con un alto potencial de expansión. Un 26% de ellas ya operan en más de un país y 82% de aquellas que aún no han expandido su presencia internacional tienen planes de hacerlo en el futuro.

PRESENCIA INTERNACIONAL

Operan en más de un país

26%

Operan solo en un país

74%

82%

Aún no tienen presencia internacional, pero tienen planes de hacerlo en el futuro

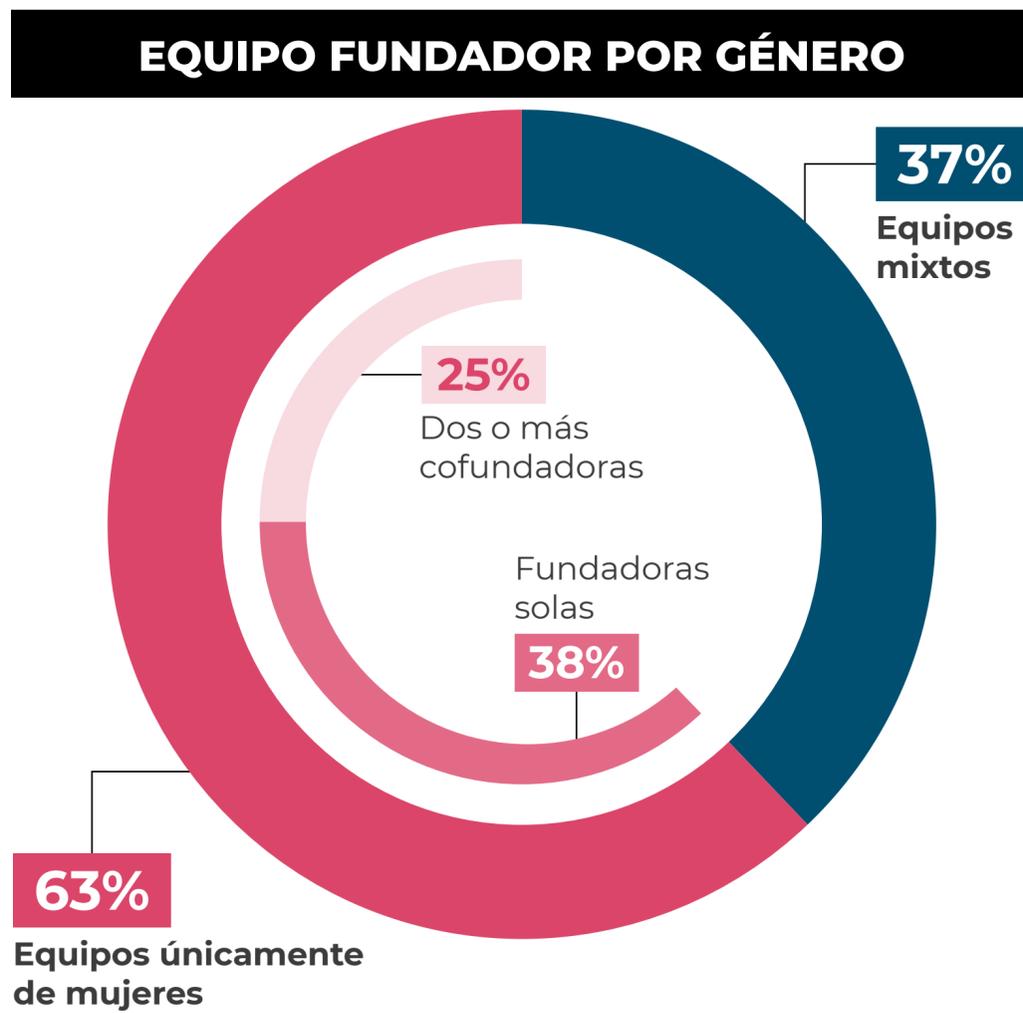
18%

No tienen presencia internacional y no tienen planes de hacerlo en el futuro

Nota: Podría haber un sesgo en la selección de la muestra, para más información revisar la sección de Metodología.

Equipo fundador y años de operación de las compañías

La mayoría de las STEmpreneurs fundan sus compañías ya sea solas o con otras mujeres fundadoras (63%). Sin embargo, 37% emprende en equipos mixtos de cofundadores, que incluyen tanto hombres como mujeres.



**N = 321 respuestas por mujeres STEmpreneurs

La mayoría de las compañías cuentan con **menos de 5 años** de operación.

COMPAÑÍAS POR AÑOS DE OPERACIÓN



ETAPA DE LAS COMPAÑÍAS QUE HAN RECIBIDO FINANCIAMIENTO DE FONDOS DE CAPITAL PRIVADO



El **81%** de las mujeres STEmpreneurs que han levantado capital, se encuentran en etapas pre-semilla y semilla.

**N = 212



3.

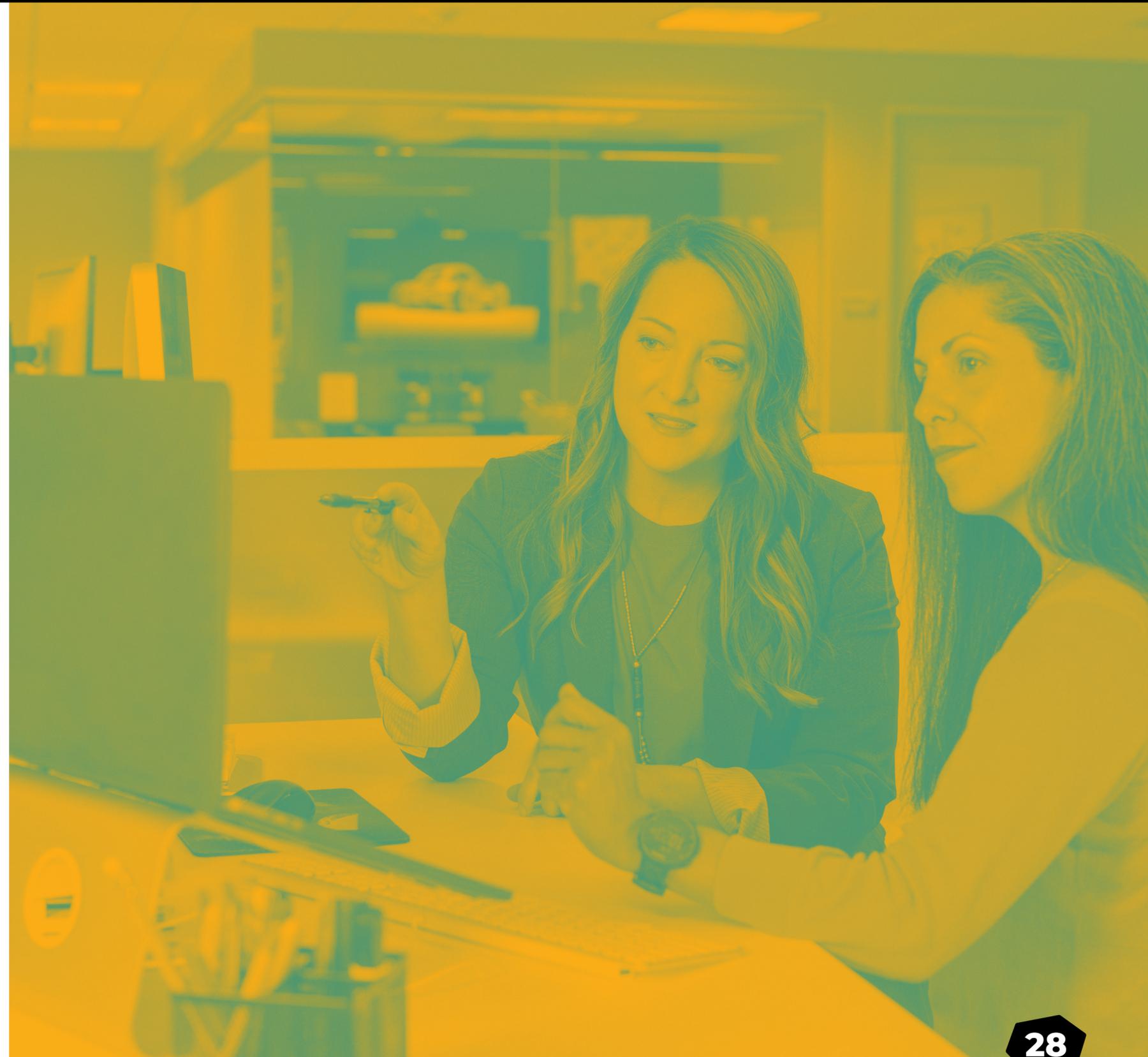
APRENDIZAJES CLAVE

SOBRE LAS MUJERES STEMPRENEURS

1. **La falta de financiamiento sigue siendo el principal desafío de las mujeres STEMPreneurs**

El acceso a financiamiento sigue siendo el mayor desafío y obstáculo para el crecimiento de las STEMPreneurs.

A continuación se profundizará en las experiencias de las mujeres STEMPreneurs encuestadas que han tenido éxito en la obtención de financiamiento. Se analizarán los desafíos que enfrentaron y se examinarán los factores que se correlacionan al éxito en el levantamiento de capital para sus compañías.



Falta de financiamiento y acceso a capital, el principal reto al emprender

En 2023, el 38% de las encuestadas indicaron la falta de financiamiento como su reto principal, esto incluye STEMpreneurs que ya lograron levantar capital (75%) y STEMpreneurs aún en busca de capital adicional (60%), lo que podría indicar que ha sido un reto levantar capital y el resultado aún es insuficiente.

2020

vs

2023

Falta de financiamiento y acceso a capital institucional*

1°

Falta de financiamiento y acceso a capital institucional*

Falta de conocimiento general o técnico

2°

Falta de una estrategia de crecimiento/adquisición de clientes

Balance vida-trabajo y rol social de las mujeres

3°

Condiciones macroeconómicas adversas como inflación y tasas de interés altas

*En 2020, el 59% de las mujeres encuestadas reportaron la falta de financiamiento y acceso a capital como el principal reto al emprender y en 2023 el 38% identificó lo mismo como principal reto. Cabe mencionar que en la encuesta llevada a cabo en 2020 se permitió seleccionar múltiples opciones mientras que en la de 2023 solamente una, por lo que esa disminución aparente se atribuye a la forma en que se recolectó la información y no a una disminución en la prevalencia de este reto.

(Estudio de wX Insights de 2020)

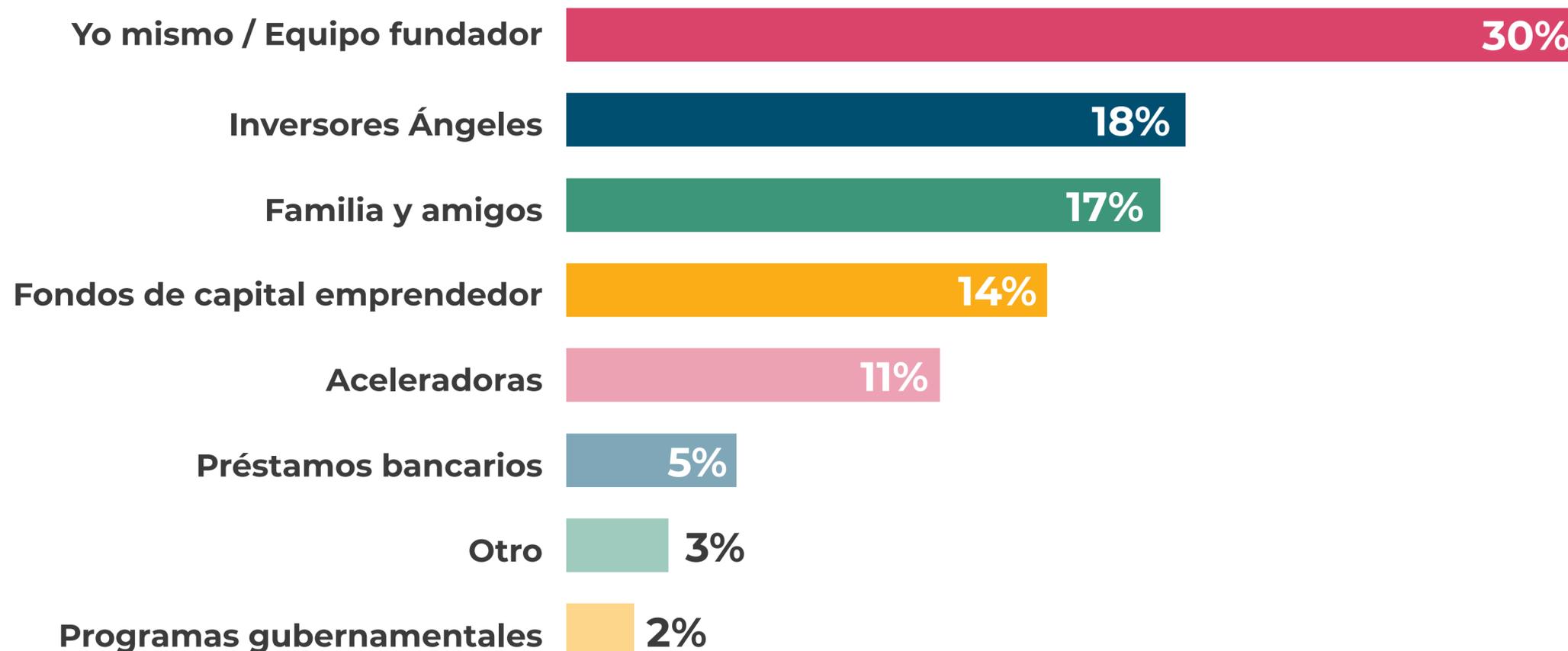
Fuentes de financiamiento

¿Cómo se han financiado las mujeres STEMPreneurs?

47% se ha financiado con fondos propios (o bien con apoyo de su círculo cercano).

Solo el 14% se ha financiado principalmente con fondos de capital emprendedor. En el caso de las encuestadas, esto probablemente esté relacionado con una gran proporción de compañías en etapa semilla y pre-semilla.

PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO



**N = 321 respuestas por mujeres STEMPreneurs

Distribución de la inversión

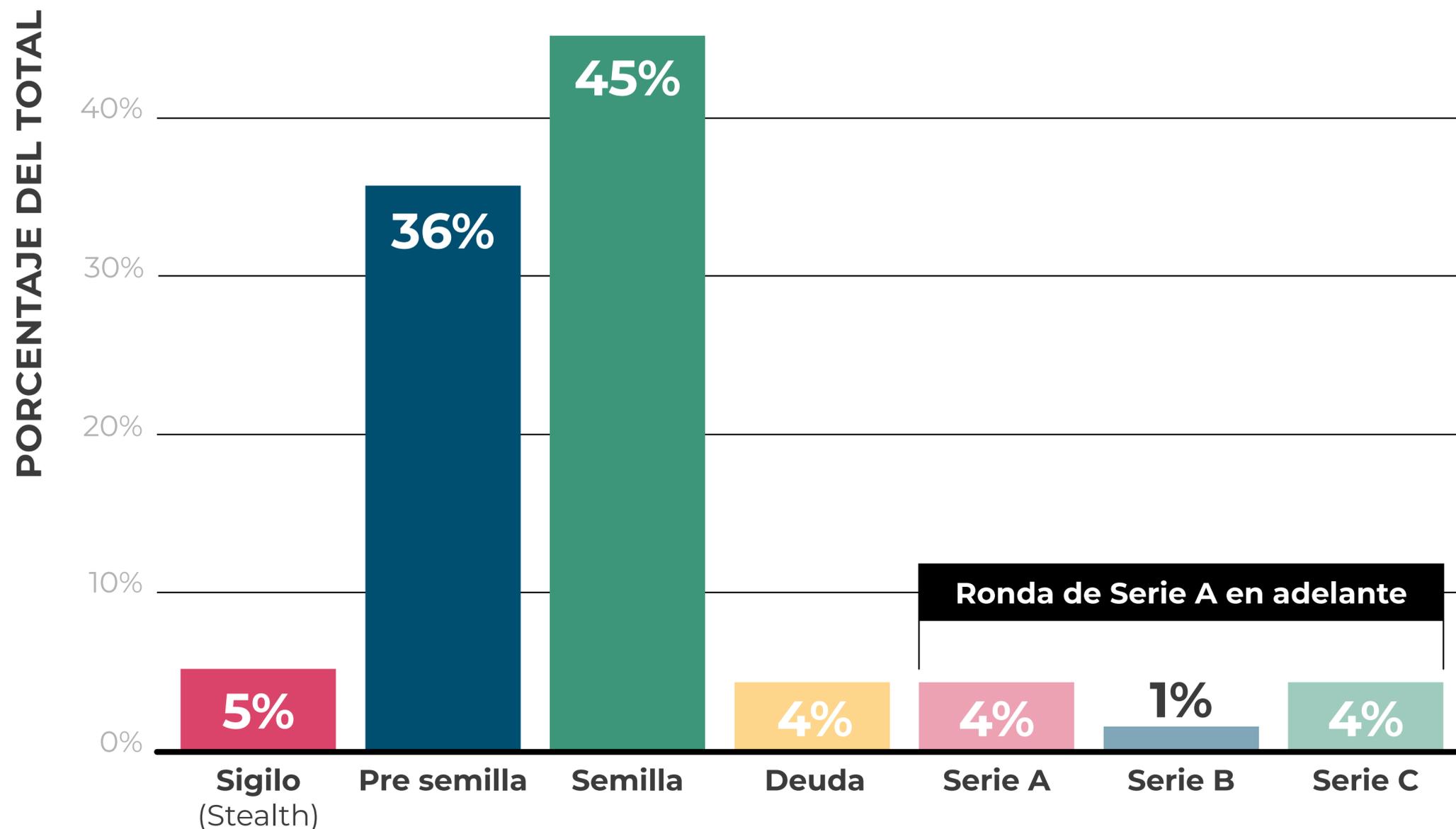
Solo el 9%

de las mujeres STEMPreneurs que han recibido fondos de capital emprendedor **lo hicieron en el marco de una ronda de Serie A en adelante.**

US\$ 725,000:

Mediana levantada por las mujeres STEMPreneurs que han levantado fondos de capital emprendedor (14% de las encuestadas).

FASE DE FINANCIAMIENTO EN LA QUE SE ENCUENTRAN LAS COMPAÑÍAS



**N = 212 respuestas por mujeres fundadoras que han recibido financiamiento, excluyendo *bootstrapping*

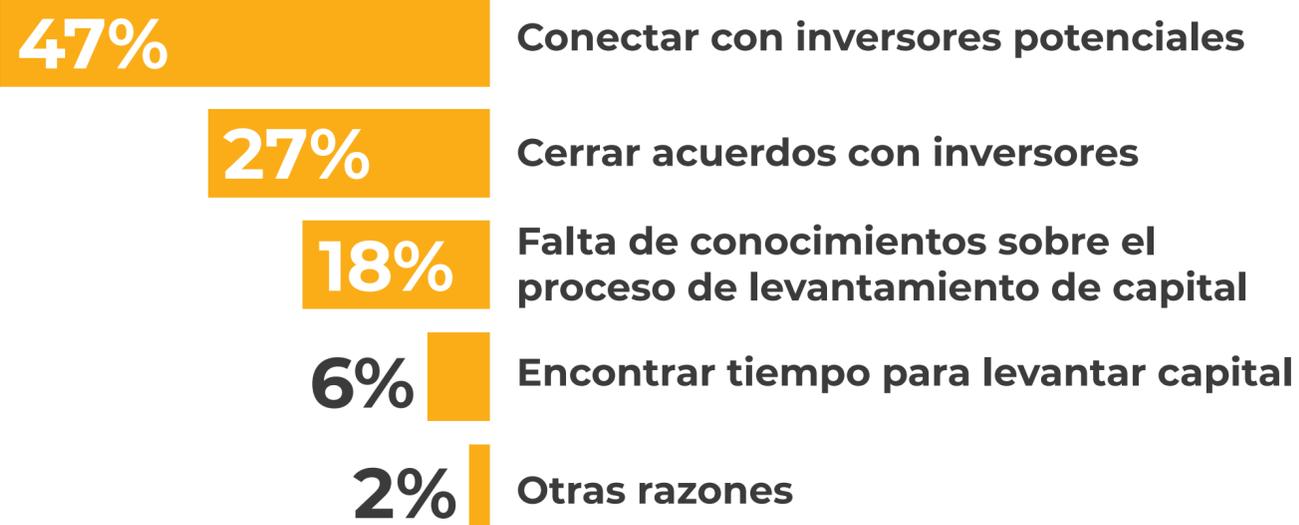
Retos en el levantamiento de capital

El mayor desafío que identifican las mujeres STEMPreneurs es generar una conexión inicial con los inversores.

Además les resulta difícil concretar acuerdos con los inversores debido a: dificultades en cumplir con la tesis y los requisitos de inversores.

También indican una falta de conocimiento sobre el proceso de levantamiento de capital.

RETO PRINCIPAL DE LAS MUJERES STEMPRENEURS EN SU ACTUAL PROCESO DE LEVANTAMIENTO DE CAPITAL



**N = 212 respuestas por mujeres fundadoras que han recibido financiamiento, excluyendo bootstrapping

¿Qué dicen las mujeres STEMPreneurs?



"Durante meses intenté en vano contactar con un fondo de inversión. Sin embargo, mi suerte cambió cuando uno de los socios directores expresó, en sus redes sociales, su interés de entrevistar a una mujer fundadora para su podcast, y **recibió varias recomendaciones sobre mí**. Este interés llevó al fondo a considerar mi propuesta, y, finalmente, se convirtió en un inversor en mi proyecto".

GABRIELA ESTRADA
Cofundadora & CEO en Vexi

"Al principio, mi pitch y deck eran deficientes; **no tenía claridad sobre mi modelo de negocio y cómo clasificarlo en el mundo de VC, lo cual resultó crítico**. Los inversores tienen modelos de negocio definidos con métricas y números para cada uno. Comprender esto ha marcado una gran diferencia en mis conversaciones con inversores, ya que puedo hablar su mismo lenguaje y presentar mi proyecto de manera más efectiva".

CATERINE CASTILLO
Cofundadora & CEO en Neivor

Retos en el levantamiento de capital (CONT.)



Sesgos en el proceso de inversión: aunque existe una mayor conciencia sobre los sesgos en las propuestas y evaluaciones de inversión, varios fondos informaron que las mujeres todavía enfrentan un trato desigual.

Los estereotipos de género, que particularmente prevalecen en el sector STEM, pueden influenciar las decisiones de los inversores al evaluar las habilidades técnicas de las mujeres.

Además, algunos inversores perciben mayor inseguridad y falta de confianza en las mujeres, lo que impacta negativamente en la forma en que evalúan a las emprendedoras, algo que parece no suceder con los hombres. Esta percepción podría impedir que se aprecie plenamente el potencial y la visión de las emprendedoras.

Fuente: Entrevistas con inversores



*"Te doy el ejemplo de una mujer que se acercó a un VC mexicano y **le preguntaron, en el contexto de su tiempo y dedicación a la empresa, '¿tienes hijos?'***

No deberíamos hacer estas preguntas cuando evaluamos la trayectoria y el negocio, pero se siguen haciendo (...) Desafortunadamente, existe este sesgo y a veces es muy inconsciente y hay que trabajar en ello".

JOHANNA POSADA

Fundadora y Managing Partner en Elevar Equity

Percepciones sobre el acceso a capital

Se analizaron los factores que influyen en la obtención de capital. Las mujeres STEMPreneurs y los inversores coincidieron en que tanto la persistencia como la experiencia de los equipos fundadores son factores clave.

Sin embargo, las mujeres STEMPreneurs destacan la **importancia de las relaciones existentes, lo cual es subestimado por los inversores**. Los inversores hacen hincapié en tener un modelo de negocio claro con KPIs y unidades económicas claras, así como un equipo complementario.

Es necesario mejorar la claridad de las expectativas de inversores en cuanto a modelos de negocios y composición de equipos, así como construir canales para acercar a ambas audiencias y superar el reto de establecer relaciones.

FACTORES QUE SE CONSIDERAN MÁS IMPORTANTES EN EL PROCESO DE LEVANTAMIENTO DE CAPITAL		
Factores	Mujeres STEMPreneurs	Fondos de capital
Persistencia	✓	✓
Experiencia profesional del equipo fundador en industria	✓	✓
Experiencia previa del equipo fundador como fundadores	✓	✓
Contar con relaciones existentes con inversores y expertos de la industria	✓	
Modelo de negocio claro con KPIs del negocio y unidades económicas claras		✓
Contar con un equipo diverso y multidisciplinario		✓

Fuente: Entrevistas con 10 mujeres STEMPreneurs y 24 inversores

2. Factores que contribuyen al levantamiento de capital de las mujeres STEMPreneurs

Las mujeres STEMPreneurs que han tenido éxito en levantar capital han participado en programas de apoyo al emprendimiento, y además cuentan con cofundadores.

La siguiente sección describe aspectos relacionados a **los factores de éxito** de aquellas mujeres STEMPreneurs que han logrado obtener financiamiento.

Los datos que resultan de las encuestas revelaron que las probabilidades de obtener más capital para las mujeres STEMPreneurs aumentan cuando las emprendedoras

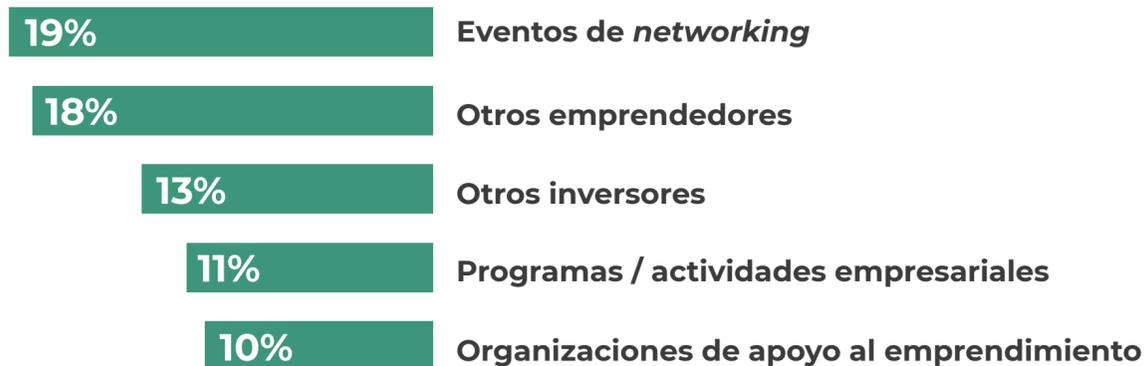
- ▶ Participan en eventos de *networking* y se relacionan con otros emprendedores.
- ▶ Participan en programas de apoyo empresarial (aceleración, incubación).
- ▶ Emprenden con un/a cofundador/a.



A. Las mujeres STEMpreneurs que participaron en eventos y *networking* lograron hacer más conexiones con inversores.

En cuanto a las mujeres STEMpreneurs, la participación en eventos de *networking* y la construcción de relaciones con otros emprendedores se destacan como las principales estrategias para establecer **conexiones con inversores**.

CANALES DE CONTACTO CON INVERSORES

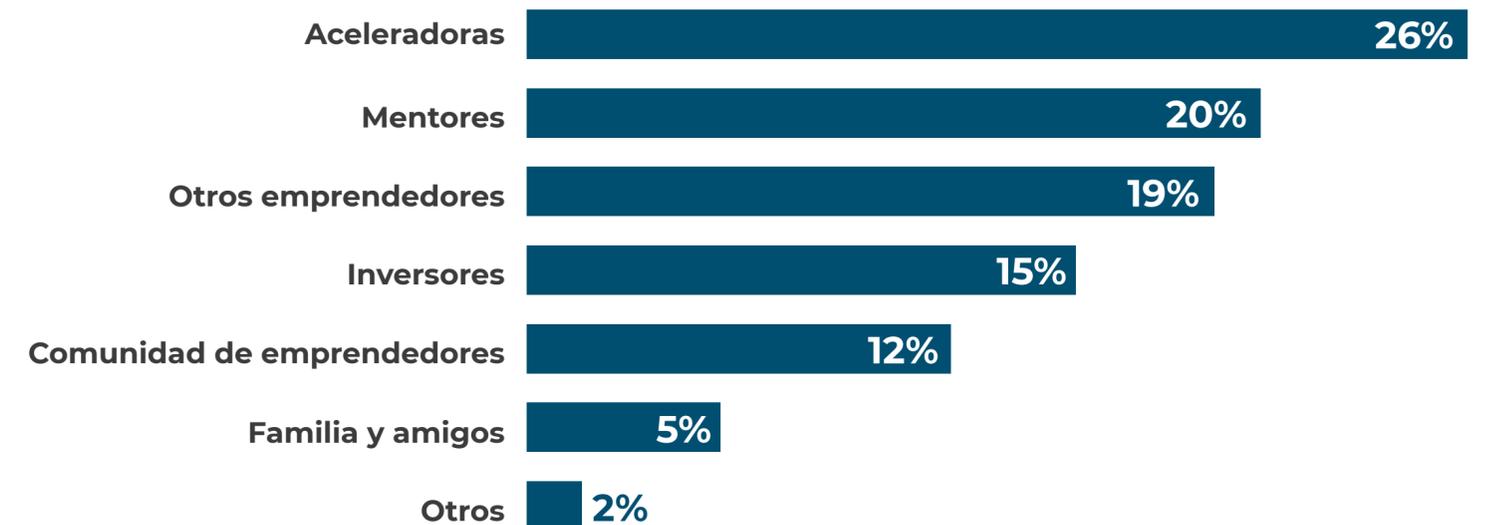


**N = 212 respuestas por mujeres fundadoras

B. Las mujeres STEMpreneurs que participaron en programas de emprendimiento levantaron más capital.

Según las emprendedoras encuestadas, los principales factores que contribuyen al levantamiento de capital son la participación en programas de apoyo emprendedor, y las relaciones y redes con otros emprendedores e inversores. Además, las que han participado en programas de aceleración **reportaron haber levantado más capital que aquellas que no formaron parte de algún programa**.

FACTORES QUE CONTRIBUYEN AL LEVANTAMIENTO DE CAPITAL



**N = 212 respuestas por mujeres fundadoras

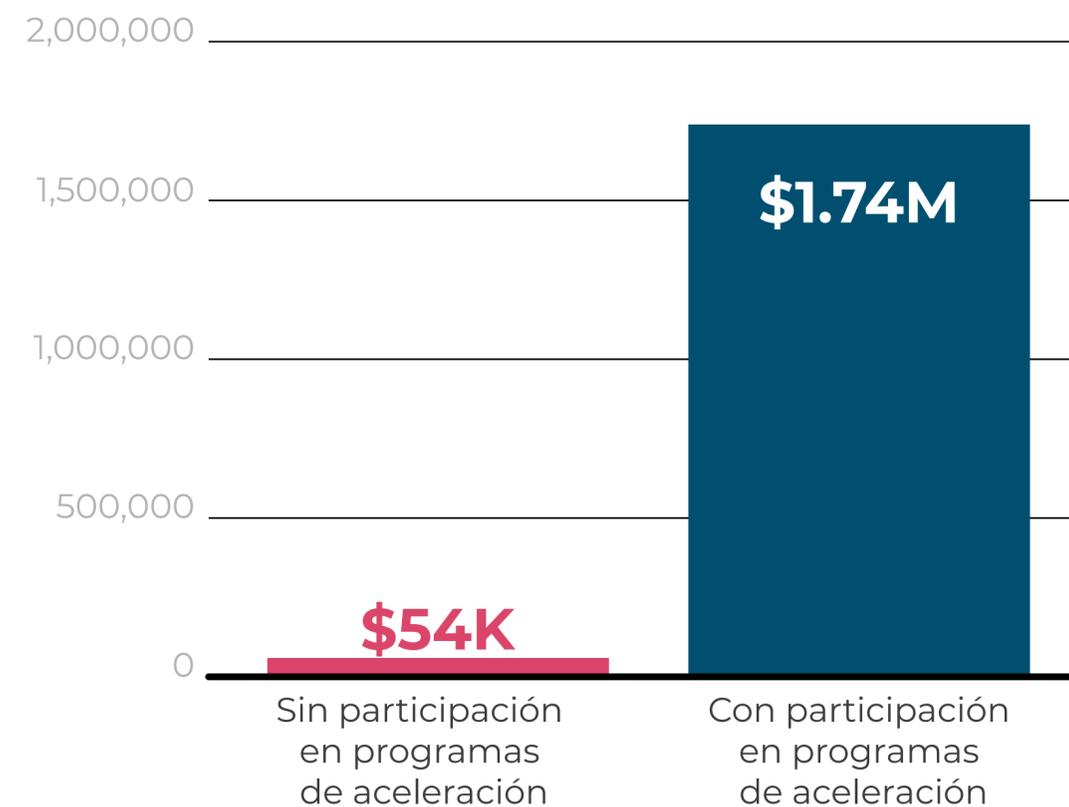
B. Las mujeres STEMpreneurs que participaron en programas de emprendimiento levantaron más capital (CONT.).

Es importante mencionar que un estudio desarrollado por IFC y por el Laboratorio de Innovación de Género del Grupo del Banco Mundial en colaboración con Village Capital, encontró que **los beneficios de la aceleración aún no se distribuyen equitativamente entre las compañías lideradas por mujeres y aquellas lideradas por hombres.** El estudio encontró que las compañías dirigidas por hombres, luego de participar en un programa de aceleración, mostraron un aumento en el promedio de capital levantado de 2.6 veces superior a las compañías dirigidas por mujeres.⁸

Las STEMpreneurs que han sido encuestadas para el presente reporte, han experimentado mejores resultados en sus esfuerzos de levantamiento de capital luego de participar en programas de aceleración. Sin embargo, no se exploró la disparidad entre hombres y mujeres posterior a la aceleración, ya que no se incluyeron hombres en esta muestra.

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

PARTICIPACIÓN EN UN PROGRAMA DE ACELERACIÓN Y EL LEVANTAMIENTO DE CAPITAL (Monto promedio recibido)



Este gráfico presenta el monto promedio recibido por las STEMpreneurs encuestadas en el presente estudio, desagregando los montos de las que reportaron haber participado en programas de aceleración y las que no.

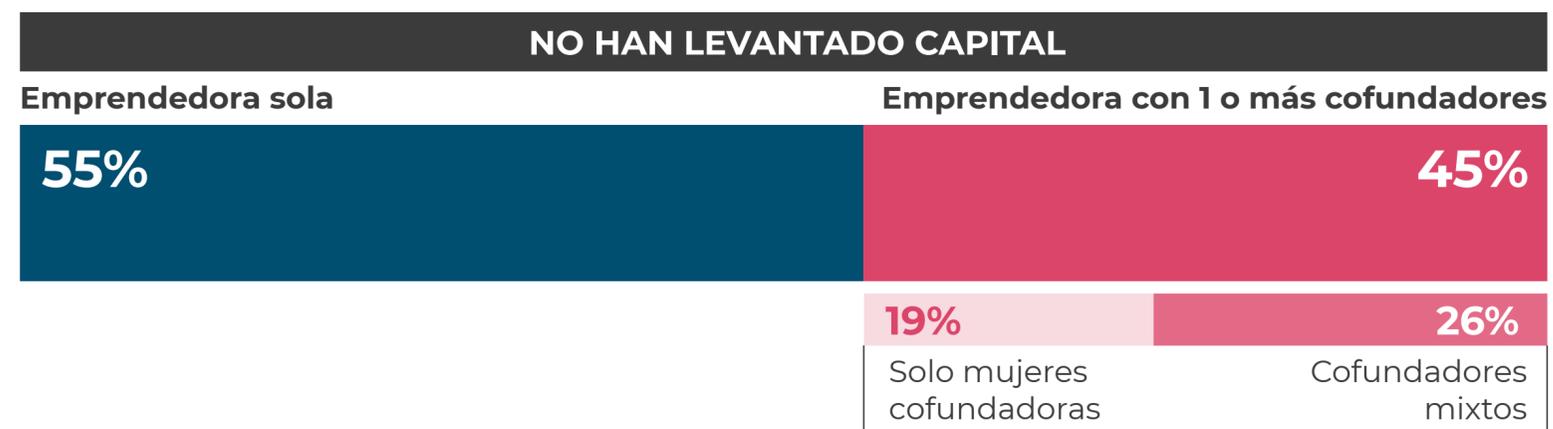
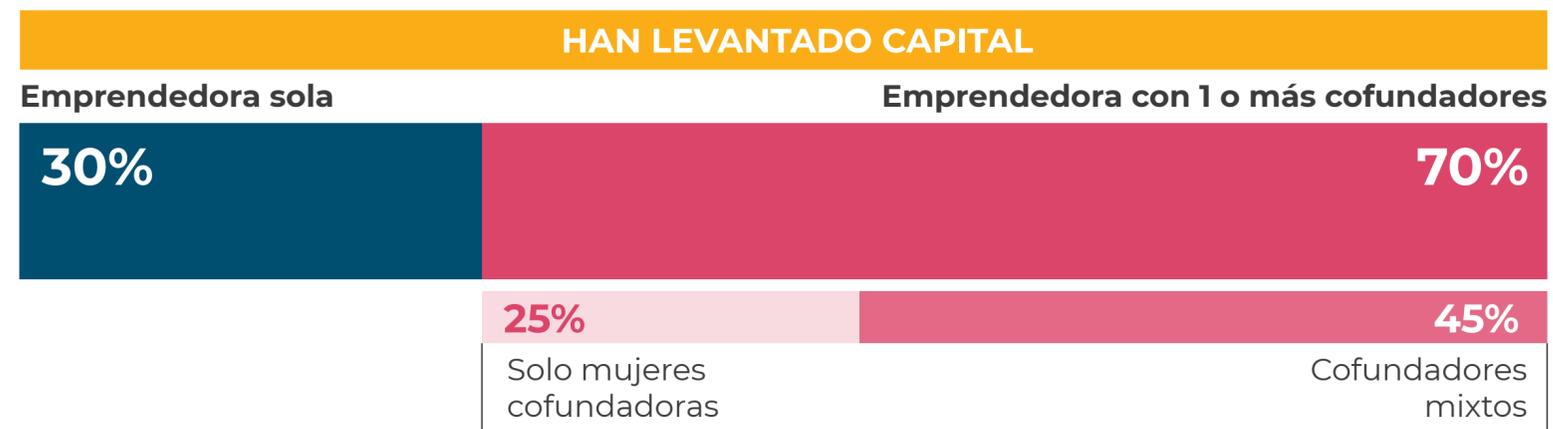
C. Las mujeres STEMpreneurs con cofundadores tuvieron más oportunidades de inversión.

Emprender en equipo se relaciona de manera positiva, tanto con la probabilidad de levantar capital, como con levantar montos más altos. **La mayoría de las mujeres STEMpreneurs que han logrado levantar capital emprendieron en equipo, mientras que la mayoría de las mujeres STEMpreneurs que no lo lograron, emprendieron por su cuenta.**

Además, el monto promedio de capital levantado por equipos cofundados es mayor que el logrado por mujeres STEMpreneurs solitarias.

Otros estudios nos han mostrado que emprender en equipo aporta perspectivas diversas (Por ejemplo: [Calvert Impact, 2018](#); [Sodexo, 2018](#)), lo que se traduce en un mejor entendimiento de los consumidores y también brinda apoyo emocional.

ACCESO A CAPITAL CON RESPECTO A LA COMPOSICIÓN DEL EQUIPO FUNDADOR



*N=212 respuestas por mujeres fundadoras



"Las mujeres que emprenden solas hacen un multitasking increíble pero esto les dificulta obtener financiamiento porque no están desarrollando redes".

SUSANA GARCÍA ROBLES
Managing Partner
en Capria



4.

APRENDIZAJES CLAVE

SOBRE INVERSORES EN LAS MUJERES
STEMPRENEURS

3. Las Ventajas de Invertir en más Mujeres STEMpreneurs y Equipos Diversos

Existe una amplia literatura que respalda el caso de negocio para invertir en mujeres y equipos diversos⁹ y los inversores están comenzando a reconocer este caso de negocio con base en su experiencia directa.

A la par, la dinámica en *deal flow* ha progresado, brindando más oportunidades de invertir en compañías innovadoras lideradas por mujeres, que suelen contar con **mayor diversidad en sus equipos y mejor desempeño financiero**. Estos emprendimientos tienden a abordar temas desde **diferentes perspectivas y entender mejor a sus clientes**.

Sin embargo, se identificó que los fondos siguen enfrentando desafíos comunes relacionados con encontrar mujeres STEMpreneurs. En la siguiente sección, se profundizará sobre estas tendencias y este persistente desafío.

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



Ventajas de un enfoque de género

Los inversores están empezando a reconocer el caso de negocio de invertir en mujeres STEMPreneurs basándose en su experiencia con las compañías de su cartera.

En las entrevistas realizadas, mencionaron **las maneras** en las que un equipo fundador diverso **mejora la forma** en que se **gestionan las compañías**.

Se destacó que aquellas compañías STEM **fundadas o cofundadas por mujeres se desempeñan bien, e inclusive mejor**, que aquellas con equipos menos diversos.

LOS BENEFICIOS DE INVERTIR EN MUJERES Y EQUIPOS DIVERSOS

De acuerdo con los inversores entrevistados



DESEMPEÑO FINANCIERO

La diversidad de género en los equipos fundadores, liderazgo y juntas directivas pueden resultar en mayores probabilidades de obtener retornos financieros superiores a la media.



CONTRATACIÓN Y DIVERSIDAD DE LA FUERZA LABORAL

La presencia de mujeres en el equipo fundador contribuye a la diversificación del equipo en su conjunto, **multiplicando así el impacto económico en las mujeres**.



TOMA DE DECISIONES E INNOVACIÓN

Los equipos diversos abordan los problemas desde **diferentes perspectivas**, aplicando esta variedad de enfoques al **desarrollo de productos y servicios**, pensando de manera innovadora y fuera de lo convencional.



ENTENDIMIENTO DEL CLIENTE

Los productos y servicios **diseñados para el usuario final** resultan en una **mejor comprensión de su cliente** o consumidor.

Fuente: Entrevistas con inversores

Ventajas de un enfoque de género (CONT.)

"Tenemos criterios de diversidad en general, porque pensamos que es lo correcto y porque **ya está comprobado que los equipos diversos tienen mejores resultados**".



JUAN CRUZ VALDEZ ROJAS
Fundador & General Partner en iThink VC

"Definitivamente, **amplitud de perspectiva**. Mientras más diverso sea el equipo, mejor amplitud de cómo gestionar el equipo, más diversidad de opiniones y perspectivas y mayores probabilidades de tener éxito en el emprendimiento".



ANGIE UDRY
Partner en Kaszek

"Tener una mujer en el equipo fundador **cambia la estrategia de contratación** y cómo evolucionará la gestión de la empresa".



LIA SECOMANDI
Associate en Canary Capital

"Yo creo que en los equipos mixtos cuando son liderados por una mujer CEO y/o CTO **tienen esa resiliencia**. Las mujeres también pueden formar empresas de Deeptech y de IA, no solo de belleza o e-commerce".



ANDRES BARRETO
Managing Director de Techstars

"Es un **círculo virtuoso**; según las estadísticas, las mujeres inciden hasta en el 70% de las decisiones de consumo, son las tomadoras de decisiones en el consumo del hogar. Si diversificas el equipo, ampliarás el entendimiento de la necesidad, logrando diversificar el producto y la base clientes y, por ende, atender mejor tu mercado".

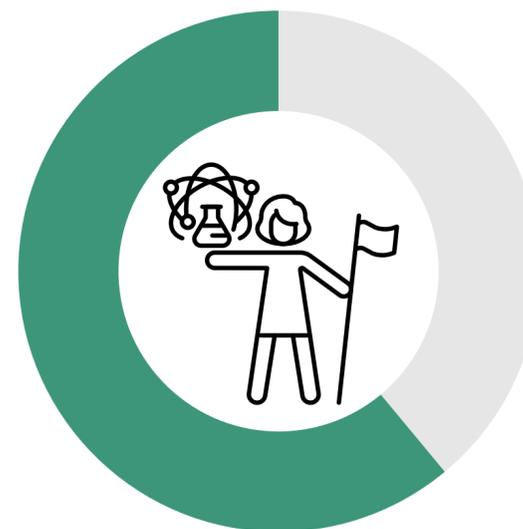


MARÍA JOSÉ VINUEZA
Analista de Inversión en EWA Capital

Un aumento en *deal flow* STEM

Los líderes de fondos de capital emprendedor han **notado, en los últimos años, un incremento significativo en la participación de mujeres** en su *deal flow*.

Anteriormente, se percibía que las mujeres se concentraban en una gama limitada de sectores, pero en la actualidad, **cada vez se ven más en sectores más diversos y atractivos** para los fondos de capital emprendedor.



60% de los inversores entrevistados han observado **un aumento de mujeres fundadoras STEM** en los últimos años.

"En los últimos 5-10 años, hemos observado que las mujeres están **ingresando desde otras industrias como AgTech**".



CAMILA PETIGNAT
Partner en The Yield Lab

Fuente: Entrevistas con inversores

El desafío persistente de *deal flow*



A pesar del aumento, en los últimos años, en la cantidad de mujeres que se están incorporando al *deal flow*, algunos inversores entrevistados mencionaron tener **dificultades para encontrar mujeres STEMPreneurs** y enfrentar inconvenientes para identificar compañías fundadas por mujeres en sectores STEM en el *deal flow*.

Se destaca la importancia de la intencionalidad de los inversores, de buscar estrategias explícitas e integrales tanto para diversificar el *deal flow* y como para incrementar la representación de mujeres fundadoras en su cartera.

A pesar de que el 92% de los inversores entrevistados han explorado canales alternos, como eventos centrados en mujeres, *demo days* y la construcción de relaciones con otros emprendedores, aún la mayoría del *deal flow* proviene de canales tradicionales, como referencias y recomendaciones de otros inversores o emprendedores.

Es importante que los inversores dediquen más esfuerzos a aprovechar canales alternativos para ampliar la incorporación de mujeres STEMPreneurs a su *deal flow*.

El uso de canales tradicionales resulta en recomendaciones dentro de una misma red. Como mencionaron las mujeres STEMPreneurs, uno de sus desafíos es conectar con inversores, y el hecho de que, en su mayoría, no formen parte de estas redes tradicionales reduce el número de mujeres STEMPreneurs visibles en el *pipeline*.

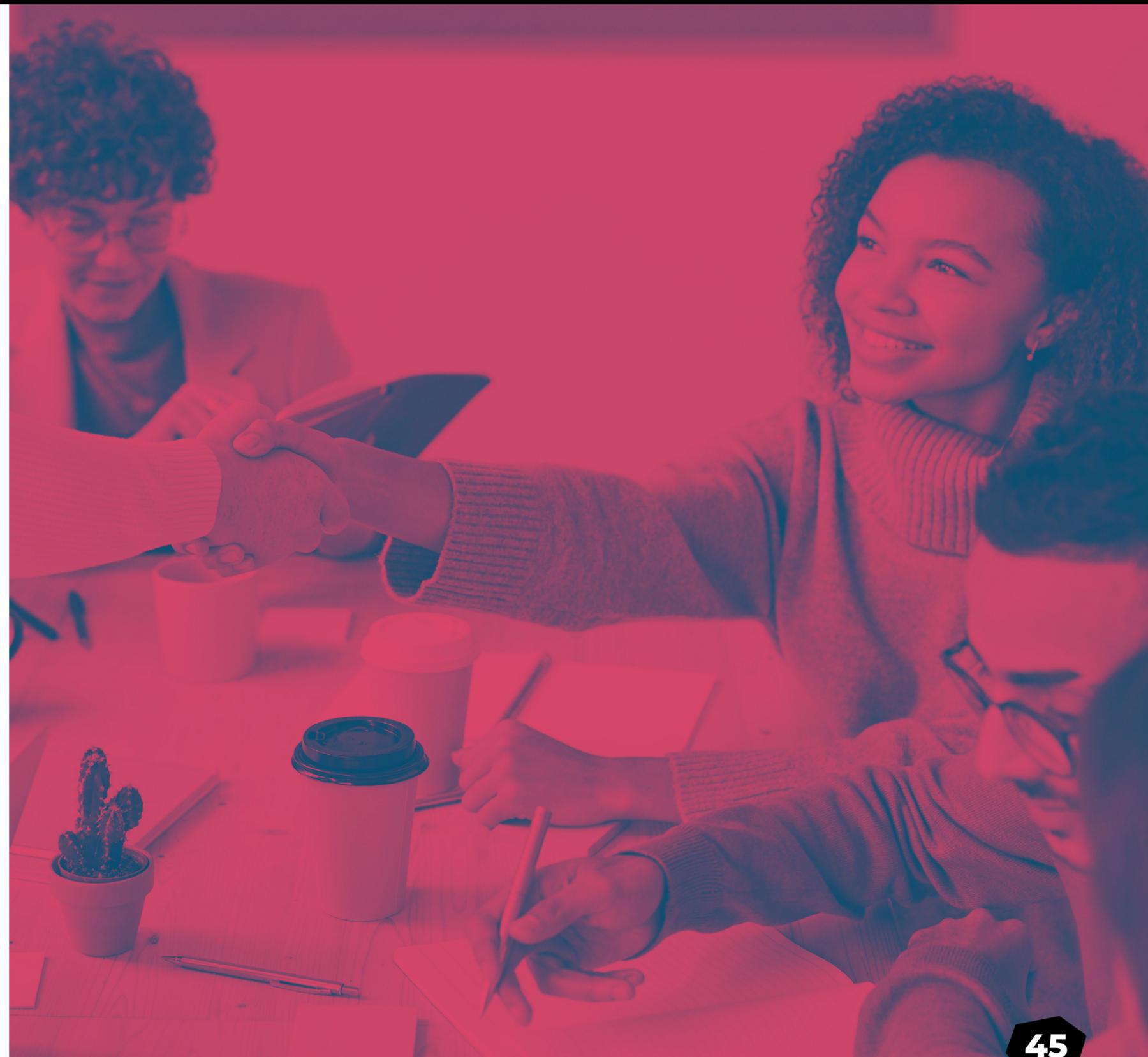
4.

Buenas Prácticas Emergentes de los Inversores para Promover la Inclusión de Género

Dentro del grupo de inversores entrevistados, hay algunos fondos que actúan como pioneros en su enfoque para atraer a más mujeres fundadoras y están estableciendo mejores prácticas.

Se les preguntó, qué han observado y qué acciones están tomando para mejorar su *deal flow* además de la experiencia de las mujeres fundadoras en sus carteras.

En la siguiente sección se comparten algunas de las tendencias identificadas, resumidas en 5 estrategias para aumentar la participación de mujeres fundadoras y equipos diversos en el *deal flow*.



Buenas prácticas emergentes

1. Incorporar a más mujeres en puestos de toma de decisiones.

Existe evidencia de correlación entre la presencia de mujeres en el liderazgo de los fondos de capital emprendedor y una mayor inversión en compañías lideradas por mujeres: los fondos de capital emprendedor con una socia mujer tienen más del doble de probabilidades de invertir en una compañía con una mujer en el equipo directivo que los fondos sin una socia mujer (34% frente a 13%) y tienen casi 4 veces más probabilidades de invertir en mujeres CEO (58% frente a 15%).¹⁰



+2x

Las **socias mujeres** invierten cerca **del doble** en emprendimientos liderados por mujeres.

Sumado a esto, según los inversores entrevistados, la diversidad de perfiles, desde analistas hasta socias, genera un ambiente más seguro y confiable para las mujeres STEMpreneurs al presentar sus proyectos.

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

"Creo que **al ser inversionista mujer llegan más compañías lideradas por mujeres**. Yo hago el esfuerzo consciente de tomar esas llamadas aunque estén en etapas más tempranas o fuera de la tesis de inversión de BuenTrip".



CARMEN DE LA CERDA
Managing Partner en BuenTrip Ventures

"En el management del equipo el 40% somos mujeres y en el equipo core somos 50-50. Esto se traduce en un mayor deal flow de mujeres. Cuando estamos sentadas en la mesa se siente esa cercanía entre mujeres porque entendemos lo que están haciendo".



MARÍA JOSÉ VINUEZA
Analista de Inversión en EWA Capital

COMPOSICIÓN DE LOS EQUIPOS DE LOS FONDOS*

45% de los empleados son mujeres.

34% de los fondos cuentan con al menos una mujer en un puesto de liderazgo.**

Es necesario **aumentar** la cantidad de **mujeres en posiciones de liderazgo**.



Diversidad del equipo de inversión

La diversidad dentro del equipo de inversión influye en las experiencias de cada mujer fundadora. Los inversores perciben que **la presencia de mujeres permite que las mujeres fundadoras se sientan más cómodas**; pudiendo esto contribuir a un aumento en la cantidad de mujeres fundadoras. Sumado a esto, la diversidad de género **promueve la perspectiva de género en todas las decisiones**.

Experiencias de las mujeres fundadoras



"Tenemos varias mujeres en el equipo de inversiones, incluyendo dos Partners y en la línea de seniority siguiente hay aún más mujeres. Esto genera que muchas emprendedoras se sientan cómodas. **Ayuda a que nos contacten**, también nosotras nos relacionamos proactivamente con mujeres emprendedoras. Pero cuando llega el momento de tomar la decisión, lo tomamos según los criterios de inversión, no por género".

ANGIE UDRY
Partner en Kaszek



* Información recopilada de las entrevistas a los fondos de capital emprendedor.

** "Liderazgo" incluye los títulos Managing Partner, Venture Partner y Directora.

Buenas prácticas emergentes

2. Seguimiento de métricas de género en el proceso de inversión.

Los inversores coinciden en que, además de contar con equipos diversos en el fondo, es crucial identificar métricas y fijar metas específicas relacionadas a género.

Recopilar indicadores, como la composición de género en el liderazgo, en el equipo fundador y en la fuerza laboral sirve para monitorear el progreso y realizar ajustes en las estrategias de inclusión. Hacer un seguimiento regular de las métricas de género puede ser el primer paso para **establecer una línea base, identificar disparidades de género durante el proceso de inversión y tomar acciones** para promover la inversión en compañías lideradas por mujeres.

Reconociendo los beneficios de recopilar métricas de género, el **32% de los inversores entrevistados** las han incorporado en sus procesos de inversión.

Entre las métricas más utilizadas se destaca **la composición de género de los equipos**. Existe una oportunidad de ampliar estas métricas y tomar en cuenta mejores prácticas tales como los criterios del 2X Challenge.*

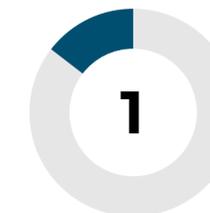
*Los criterios del 2X Challenge se pueden encontrar aquí: www.2xchallenge.org/criteria

32% de los fondos ya han incorporado métricas de género en sus sistemas de seguimiento, principalmente la composición de género de los equipos.

DE LOS 8 FONDOS QUE ESTÁN MIDIENDO COMPOSICIÓN DE GÉNERO...



Consideran otras métricas de género (p.ej., ¿qué porcentaje de los clientes son mujeres?, ¿cómo el producto o servicio beneficia a las mujeres?).



Está utilizando los criterios de 2X Challenge* para medir el impacto de género.



Han incorporado criterios de género en sus procesos de *due diligence*.



Mucha de la motivación por el seguimiento de **datos desagregados por género** viene de la solicitud de parte de **Limited Partners y donantes institucionales**.

Fuente: Entrevistas con inversores

Buenas prácticas emergentes

3. Diversificación del *deal flow*.

Actualmente, la principal fuente de oportunidades de inversión proviene de recomendaciones por parte de inversores y fundadores. Sin embargo, esta práctica puede perpetuar la concentración de compañías y grupos en un círculo reducido, generalmente liderado por hombres.

¿Cómo se logra la diversificación de fondos?
A través del *scouting* activo:



Prospección de compañías a través de LinkedIn y programas de aceleración.



Participación en *demo days*, pitch competitions y eventos de *networking*.



Creación de programas de aceleración que funcionen como *pipeline* a mediano plazo.



Organización de eventos de *networking* para mujeres.

4. Campañas de comunicación y desarrollo de contenido para mujeres 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.

"En 500 no creemos que sea un problema de *deal flow* y lo comprobamos con un par de ajustes que hicimos. Nos dimos cuenta que aplicaba un número dramáticamente mayor de fundadores hombres porque nuestras comunicaciones no estaban dirigidas a mujeres. **Hicimos ajustes sencillos en la publicidad;** por ejemplo, usar lenguaje incluyente, **lo que aumentó muchísimo las aplicaciones de mujeres,** que en la primera etapa **subieron a casi 50/50.** Más que culpar al *deal flow*, es cuestión de tener una actitud y enfoque proactivo".



DAMARIS MENDOZA
 Partner en 500 Startups

Buenas prácticas emergentes



5. Apoyo especializado para mujeres fundadoras.

35% de los fondos entrevistados apoya a mujeres fundadoras de manera intencional. Esto ocurre, principalmente a través del desarrollo de redes y espacios para compartir sobre temas específicos, de la implementación de mejores prácticas de levantamiento de capital y también de prácticas más generales destinadas a aumentar la diversidad y la inclusión dentro de los equipos.

ÁREAS CLAVE DE APOYO:



Compartir conocimiento sobre el proceso de levantamiento de capital.



Proporcionar retroalimentación constructiva cuando las mujeres STEMpreneurs no cumplen con los criterios de su tesis de inversión.



Ejecutar sesiones de *pitch practice* para empoderar a las mujeres STEMpreneurs y referirlas directamente a otros fondos de capital emprendedor y programas de aceleración.

*"Una de las medidas más importantes es que **atendamos a todas las emprendedoras en espacios de coaching, formación y redes** (...) Para nosotros es muy importante ser parte de los espacios de community building (...) El 99% son actividades pro-bono. Pero sabemos que, si no estás involucrado a ese nivel, difícilmente vas a lograr mayor diversidad en tu portafolio de inversiones".*



ADRIANA TORTAJADA

CEO & Managing Partner en 1200 VC

HABLANDO DE SUS ESFUERZOS PARA ACERCAR A MUJERES

5.

RECOMENDACIONES



RECOMENDACIONES PARA MUJERES STEMPRENEURS

Las mujeres STEMpreneurs se encuentran abriéndose camino en el la industria de fondos de capital emprendedor. Es importante que aceleren su paso. A continuación se listan algunas prácticas clave para que maximicen el potencial de relacionarse de manera exitosa con los fondos de capital, que resuelvan los retos de conectarse con potenciales inversores y reduzcan potenciales sesgos presentes en los procesos de inversión.



Inscribirse en programas y eventos de apoyo al emprendimiento que conectan con oportunidades de inversión.



Desarrollar actividades de *networking* con fundadoras que hayan tenido éxito en sus procesos de levantamiento de capital y aprender de sus experiencias.



Promover la diversidad en su equipo fundador y en los niveles directivos de su compañía para impulsar la innovación, la toma de decisiones y el acceso al capital.



Aprovechar la diversidad en el equipo para desarrollar soluciones que conectan con un mercado diverso y demuéstalo con datos.



Identificar inversores que se encuentren alineados con sus valores y objetivos.



"Si eres cofundador, tienes que públicamente posicionarte como tal, y hacerte visible en el ecosistema".

JOHANNA POSADA
Fundadora & Managing Partner en Elevar Equity

RECOMENDACIONES PARA INVERSORES

Los inversores están al tanto de la brecha de género y están tomando medidas para integrar más diversidad a su portafolio. Las prácticas más efectivas y recomendables se presentan a continuación:

"El tema de diversidad es un tema de rentabilidad. Los equipos con DEI tienen un 66% más de retorno y menos rotación. Además, abordan los problemas a resolver, desde diferentes ángulos".



ADRIANA TORTAJADA
CEO & Managing Partner en 1200 VC

"Los equipos fundadores más diversos tienden a construir empresas más diversas y desarrollan productos más diversos, los cuales tienen más probabilidades de tener éxito".



LIA SECOMANDI
Associate en Canary Capital



Empujar la diversidad desde el interior

Las iniciativas de inclusión logran mayor impacto cuando abarcan el nivel compañía y fondo. Se puede iniciar con el comité de inversión y avanzar hacia roles directivos o hasta LPs (*Limited Partners*). La inclusión se logra mediante prácticas de reclutamiento y retención, estableciendo metas, flexibilidad y promoviendo un equipo inclusivo y diverso.



Reconocer los sesgos inconscientes y desarrollar estrategias para mitigarlos

Los inversores pueden diseñar procesos estructurados de *due diligence* que se centren específicamente en prevenir el impacto de los sesgos de género y crear conciencia sobre ellos. Algunos ejemplos incluyen capacitar inversores sobre sesgos inconscientes, establecer criterios de inversión claros, estandarizar cuestionarios y evaluaciones y asegurar que la composición del equipo de inversión, incluyendo al comité, sea diversa.¹¹



Mejorar la comunicación de las oportunidades e iniciativas de desarrollo de capacidades empresariales para STEMpreneurs

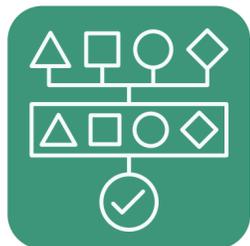
Los inversores pueden desarrollar iniciativas propias o promover que las organizaciones de desarrollo empresarial mejoren sus contenidos sobre capital emprendedor y recaudación de fondos. Una buena práctica para apoyar a las mujeres emprendedoras es promover el aprendizaje entre pares y mentorías.

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



Definir el tipo de compañías en las que se quiere invertir para alcanzar los objetivos de género

Los fondos pueden considerar ciertos factores en sus decisiones de inversión como, por ejemplo, priorizar la elección de compañías con liderazgo y equipo diverso, construir objetivos de género y trabajar con las compañías para alcanzarlos. Estos podrían incluir metas con el porcentaje deseado de mujeres en roles ejecutivos o *C-level*, lo cual podría asegurar una representación más diversa.



Incrementar la participación de mujeres fundadoras en el *pipeline*

Hay que tomar acciones específicas dirigidas a mujeres, incluyendo el diversificar y ajustar las estrategias por las cuales reciben oportunidades de inversión, evitando que la fuente más significativa sea a través de referencias. Se trata de organizar o patrocinar eventos y programas para mujeres.



Incorporar y medir variables de género en el proceso de inversión

Con la adopción de un enfoque holístico de recopilación de datos, pueden garantizar una visión completa de la inclusión de género en las inversiones del fondo. Esto podría incluir varias métricas, tales como porcentaje de mujeres en: *deal flow*, *C-Level*, equipo fundador o compañías con productos y servicios que beneficien directamente a mujeres o niñas.

"Hoy por hoy, vemos que un low-hanging fruit es ayudar a nuestro portafolio a incluir más mujeres en puestos de *C-level*. A pesar de que no sean fundadoras, van a tener un rol activo en la toma de decisiones y en la representatividad".

CAMILA PETIGNAT
Partner en The Yield Lab



"Medimos el outcome de lo que hacemos intencionalmente. Es muy importante perseguir un propósito y buscar un impacto positivo (social/sustentable) a través de la tecnología, lo que comúnmente se conoce como —purpose driven tech companies—".

ADRIANA TORTAJADA
CEO & Managing Partner en 1200 VC





6. **ANEXOS**

Un vistazo a las mujeres C-Level con aspiraciones emprendedoras

De las **54 líderes del nivel C-Suite** encuestadas, **75% quieren emprender** en el futuro. Sin embargo, la falta de acceso a financiamiento puede impedir su avance en el próximo año.

CARGO/TÍTULO ACTUAL

- ▶ CEO - 33%
- ▶ COO (Chief Operations Officer) - 15%
- ▶ Posición Gerencial - 12%
- ▶ Directora - 10%
- ▶ CPO (Chief People Officer) - 6%
- ▶ CFO (Chief Financial Officer) - 6%
- ▶ CMO (Director de Marketing) - 6%

FACTORES IMPIDIENDO PONER EN MARCHA SU STARTUP EN EL PRÓXIMO AÑO

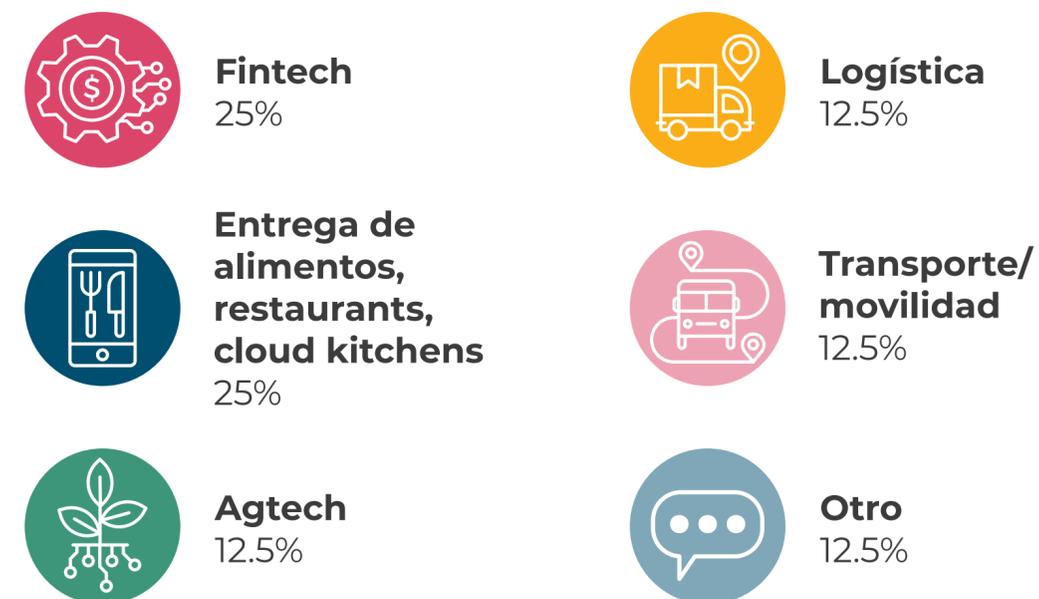


*N= 40 mujeres C-Level interesadas en emprender en el futuro.

PROBABILIDAD DE CREAR UNA STARTUP EN EL PLAZO DE UN AÑO**



SECTOR POTENCIAL DE EMPRENDIMIENTO



**Respuesta promedio de escala de 1-5 contestado a la pregunta "¿Qué probabilidades tiene de crear una startup en el plazo de un año?".

REFERENCIAS

- ▶ 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