

WX Insights

El Ascenso de las Mujeres STEMpreneurs
Un estudio sobre emprendedoras en áreas STEM
de América Latina y el Caribe

Una iniciativa de

WeXchange

Networking | Pitching | Mentoring | Training

BID | LAB

En alianza con



Powered by **Santander**

UNA INICIATIVA DE



Networking | Pitching | Mentoring | Training

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 Matemática 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 premia a la emprendedora más dinámica e innovadora de la región.

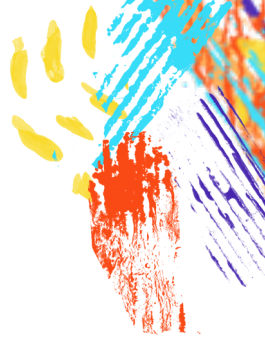


BID Lab es el laboratorio de innovación del Grupo BID. Movilizamos financiamiento, conocimiento y conexiones para catalizar innovación para la inclusión en América Latina y el Caribe. Creemos que la innovación es una poderosa herramienta que puede transformar nuestra región, brindando hoy oportunidades sin precedentes a poblaciones en situación vulnerable por condiciones económicas, sociales y ambientales.

En alianza con



Powered by  **Santander**



AGRADECIMIENTOS

Esta publicación es el resultado de un estudio comisionado por BID Lab, miembro del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a PMLA Ltd. Las siguientes personas de BID Lab participaron en el proceso de revisión: Susana García-Robles, Gyoung Joo Choe, Jeehyon Yoh, Martha Lucía Muñoz, Carolina Lustosa, Ana Luisa Albarran y Dieter Wittkowski.



Copyright © 2020 Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento-NoComercial-SinObrasDerivadas (CC-IGO 3.0 BY-NC-ND) (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>) y puede ser reproducida para cualquier uso no-comercial otorgando el reconocimiento respectivo al BID. No se permiten obras derivadas.

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 CNUDMI (UNCITRAL). 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 CC-IGO y requieren de un acuerdo de licencia adicional.

Note que el enlace URL incluye términos y condiciones adicionales 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 (FOMIN) ni de los países que representa.





ÍNDICE DE CONTENIDOS



CONTENIDOS

PÁGINA

| | |
|---|----|
| Resumen Ejecutivo | 5 |
| Acerca de la Encuesta | 7 |
| Anatomía de las Mujeres STEMpreneurs en ALC y sus compañías | 12 |
| Motivaciones, Factores de Éxito y Fuentes de Apoyo | 17 |
| Acceso a Capital | 23 |
| Principales Desafíos | 27 |
| Recomendaciones Generales | 32 |

El Reporte **WX** Insights 2020:

El Ascenso de las Mujeres STEMpreneurs

resume los perfiles, necesidades y desafíos de las mujeres emprendedoras en STEM (Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas, por sus siglas en inglés) de América Latina y el Caribe (ALC).

Las disciplinas STEM son especialmente importantes para la innovación y el desarrollo tecnológico, ya que son clave para impulsar el crecimiento económico y el progreso social. Asimismo, estas disciplinas se consideran fuentes importantes de mayor competitividad debido al potencial de innovación tecnológica y creación de empleo.

La actividad emprendedora también juega un rol crucial, no sólo para vincular mujeres con disciplinas STEM sino a su vez para convertirlas en líderes en esas carreras. Adicionalmente, a través del desarrollo de emprendimientos las tecnologías disruptivas tienen mayores posibilidades de permear en la sociedad, brindando soluciones a problemas apremiantes que enfrenta la región.

Desde la publicación de WeGrow 2013 por parte de BID Lab, ALC ha sido testigo de una mejora significativa en el emprendimiento femenino de alto impacto, con más emprendedoras creando y creciendo compañías en áreas STEM. De hecho, el 81% de las emprendedoras STEM encuestadas en este estudio comenzaron sus compañías en los últimos cinco años. Al mismo tiempo,

iniciativas del sector privado como WeXchange, Women in STEM Entrepreneurship (WISE), el programa Her Business de Endeavor, The S Factory de Startup Chile, entre otras, han contribuido a apoyar el potencial de crecimiento de las mujeres emprendedoras en STEM y a conectarlas con inversores y otros actores del ecosistema.

El propósito de este informe es identificar las características principales de las mujeres emprendedoras en STEM (en este estudio nos referiremos a ellas como **STEMpreneurs**) y compararlas con sus pares, emprendedoras no STEM en ALC.

Con ese objetivo, realizamos una encuesta en toda la región donde reunimos 1,148 respuestas, 405 de ellas de STEMpreneurs (ver *la sección Acerca de la Encuesta*). A continuación, presentamos un resumen de los principales hallazgos del estudio:

El número de mujeres STEMpreneurs se divide entre **casadas** (o que conviven con su pareja) y **solteras**. Generalmente tienen al menos un dependiente.

Están dispersas geográficamente en 89 ciudades de toda la región. La **educación superior** y la **experiencia internacional** son características compartidas por este grupo.

RESUMEN EJECUTIVO

Actualmente están desarrollando su primer emprendimiento y provienen de una **familia de emprendedores**. Ellas han comenzado su proyecto con al menos un co-fundador y tienen el apoyo de mentores como recurso clave para sus negocios.

La mayoría de las compañías lideradas por STEMpreneurs se fundaron en los últimos cinco años y tienen entre 2 y 10 empleados. Tienen su **sede central** en los mercados más grandes de ALC (Brasil, Argentina y Perú lideran el ranking) y apuntan a Tecnología en Educación (EdTech), Tecnología Financiera (FinTech) y Tecnología en Salud (HealthTech) como **sectores clave**. Su ambición es expandirse más allá de sus mercados internos, principalmente a nivel regional.

Las STEMpreneurs han **captado capital** de sus círculos internos, pero también han logrado obtener capital de terceros, tanto de inversores institucionales como de inversores del ecosistema^(*). A su vez, es probable que accedan a más de una fuente de fondos.

En términos de **sus motivaciones**, están estimuladas por el propósito de su proyecto, sus desafíos personales y sus pasiones, así como por su entusiasmo por resolver problemas urgentes en sus propios países o comunidades. Los círculos familiares han sido las principales fuentes de apoyo cuando comenzaron sus compañías.

En cuanto a los **desafíos**, la falta de financiamiento propio y acceso a capital son los principales obstáculos que enfrentan. La ausencia de una red adecuada para acceder a los inversores clave se menciona como el principal desafío cuando se encuentran en proceso de captación de fondos (fundraising).

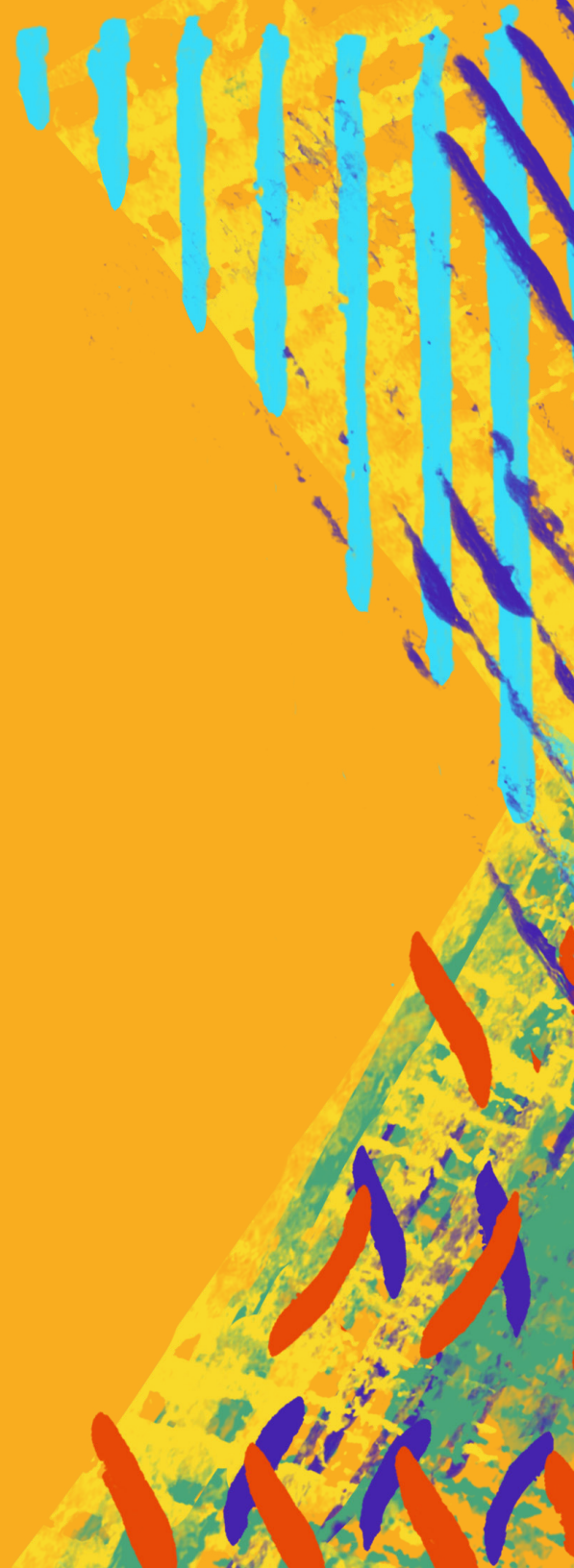
En términos de su **percepción** de otras STEMpreneurs, los factores sociales y de género son los principales desafíos que impiden que sus pares tengan éxito en sus negocios. Por el contrario, la ambición personal y la motivación son los factores más importantes para el éxito, según las mujeres emprendedoras de ALC.

Para enriquecer el análisis en este estudio, reunimos las opiniones de **inversores de capital emprendedor** de gran relevancia a nivel regional, que invierten en mujeres emprendedoras de alto potencial en ALC. Estas ideas, obtenidas a través de una serie de entrevistas (*ver la sección Acerca de la Encuesta*), complementaron los hallazgos mencionados en los párrafos anteriores.

Comprender las motivaciones y los desafíos de las mujeres STEMpreneurs en ALC se ha convertido en una prioridad para los sectores público y privado, debido al impacto catalítico que generan en sus economías y comunidades. Esperamos que los resultados de este estudio contribuyan a esta discusión.

^(*) En este estudio, *círculo interno* se refiere a ahorros propios, de familiares y amigos; inversores institucionales comprende inversores de capital semilla y capital emprendedor; el grupo de inversores del ecosistema incluye inversores ángeles, aceleradores e incubadoras. Tanto inversores institucionales como del ecosistema se agrupan como *capital formal*.

ACERCA DE LA ENCUESTA



ACERCA DE LA ENCUESTA

METODOLOGÍA DE LA ENCUESTA

El propósito de este estudio es identificar los perfiles, necesidades y desafíos de las mujeres STEMpreneurs en la región de ALC.



Este estudio se basa en datos cuantitativos y cualitativos recopilados por encuestas en línea y entrevistas personales durante los meses de agosto y septiembre de 2019 a lo largo de América Latina y el Caribe.

La encuesta en línea para mujeres emprendedoras se difundió a través de: (i) campañas de correo electrónico a la base de datos de contactos de WeXchange, (ii) organizaciones colaboradoras en la difusión de las actividades de WeXchange, y (iii) campañas de difusión en redes sociales. La distribución geográfica y el tipo de audiencia fueron los criterios de referencia para seleccionar a estos colaboradores. Las encuestadas recibieron una invitación para participar con un texto introductorio y un enlace a la encuesta en español, portugués o inglés.

El cuestionario contó con 43 preguntas y fue diseñado para capturar algunas de las dimensiones principales de las mujeres emprendedoras en STEM (**STEMpreneurs**). Estas preguntas se organizaron en cuatro bloques temáticos.

1. El primero analizó el perfil de las mujeres STEMpreneurs en ALC.
2. El segundo se centró en los antecedentes de sus compañías.
3. Las preguntas del tercer bloque cubrieron varios aspectos relacionados con las motivaciones para iniciar y administrar el negocio, fuentes de apoyo y financiamiento.
4. La última sección cubrió los desafíos que enfrentan para emprender en la región.

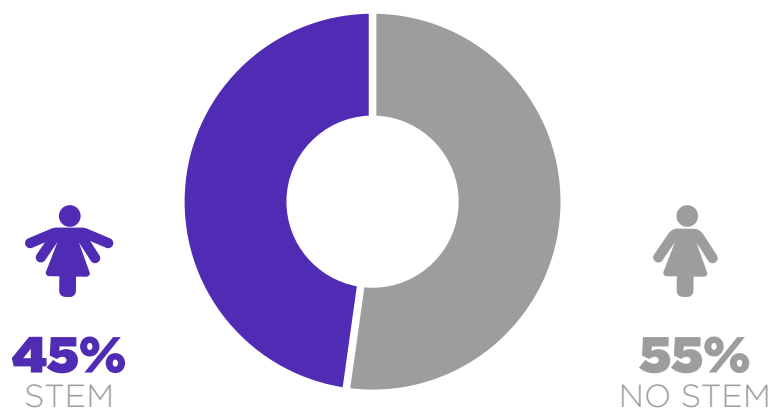
El cuestionario combinó preguntas abiertas y preguntas de opción múltiple con respuestas predefinidas, ofreciendo a los encuestados la posibilidad de elegir y clasificar entre varias opciones.

ACERCA DE LA ENCUESTA

SELECCIÓN DE LA MUESTRA Y ANÁLISIS DE LOS DATOS

Un total de 1.148 encuestadas completaron el cuestionario. Se examinaron cada una de las respuestas de forma exhaustiva, y se consolidaron los resultados finales. 251 encuestadas no se identificaron como emprendedoras, sino que planean lanzar su startup en los próximos 12 meses. A este grupo se les pidió que respondieran una pregunta sobre los desafíos percibidos (ver Página 31) y luego abandonaran la encuesta.

Las 897 restantes se dividieron en dos grupos: **405 (45%) mujeres STEMpreneurs** y 492 (55%) emprendedoras no STEM. Las características de la población y el desglose de las respuestas se muestran en la página siguiente.



LA ENCUESTA EN NÚMEROS

1,148 mujeres encuestadas

405 mujeres STEMpreneurs

492 mujeres emprendedoras no STEM

251 mujeres planeando lanzar su *startup* pronto



ACERCA DE LA ENCUESTA

Definimos a las **mujeres STEMpreneurs** como aquellas que son fundadoras o socias de una startup con potencial de alto impacto en áreas STEM de ALC. Esta es una compañía que cumple con los siguientes criterios:

- Está incorporada formalmente.
- Cuenta con operaciones en al menos un país de ALC.
- Ha desarrollado al menos un producto mínimo viable (*MVP, por sus siglas en inglés*).
- alguna de las disciplinas STEM (ciencia, tecnología, ingeniería o matemáticas) es un componente clave de su compañía.

Además, las mujeres STEMpreneurs han sido clasificadas por el uso de tecnologías de punta como el eje de sus modelos de negocio. Estos incluyen inteligencia artificial, aprendizaje automático, internet de las cosas, realidad aumentada o blockchain para mencionar algunos ejemplos.

Por otro lado, definimos el grupo no STEM como mujeres en todo el espectro empresarial (desde microempresarias hasta pequeñas y medianas empresas) que se aventuran en campos no STEM. En algunos casos, pueden tener un componente tecnológico, pero no está en el centro de sus modelos de negocio (por ejemplo, comercio electrónico, AdTech, etc.). Incluiremos comparaciones con el grupo no STEM solo en temas en los que era de relevancia contrastar los resultados.



Entrevistas con inversores

Asimismo, los resultados del estudio se complementaron con entrevistas individuales con profesionales de inversión de 17 fondos de capital emprendedor (VC, por sus siglas en inglés) activas en la región, seleccionadas en función de la diversidad de países, sectores, etapas y tamaños de sus inversiones.

Estas entrevistas se centraron en tres temas principales:

- 1) El flujo de oportunidades de inversión de compañías lideradas por mujeres;
- 2) Las actitudes de las mujeres al presentar sus compañías y negociar;
- 3) Percepciones y desafíos de las mujeres STEMpreneurs.

Esto proporcionó cierta estructura para guiar la conversación, pero no se establecieron pautas para que los entrevistados respondieran. Esta sección de respuestas abiertas se considera de gran importancia para una encuesta de este tipo, ya que contribuye a mejorar la interpretación de sus resultados generales y proporciona material adicional valioso para el análisis.



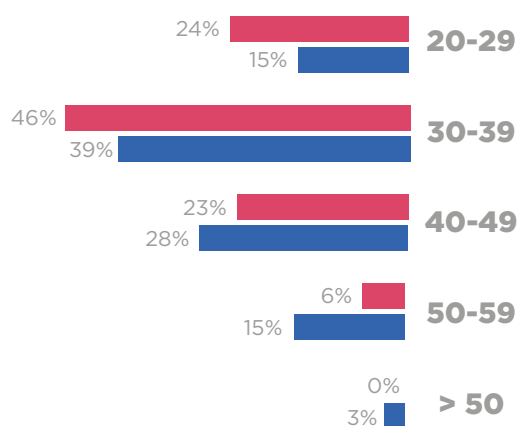
**FONDOS
DE VC QUE
PARTICIPARON**

Agradecemos a las siguientes organizaciones por participar en las entrevistas: Acumen; Angel Ventures; Aurus Capital; BID Lab; CITES; Cometa; Dadneo; Dila Capital; EWA Partners; Ideas & Capital; Ignia; Inversor; Jaguar Ventures; Magma Partners; MGM Innova Capital; NXP Ventures; Redpoint eventures; Salkantay Ventures y SP Ventures.

ACERCA DE LA ENCUESTA - DETALLE DE LAS MUJERES ENCUESTADAS

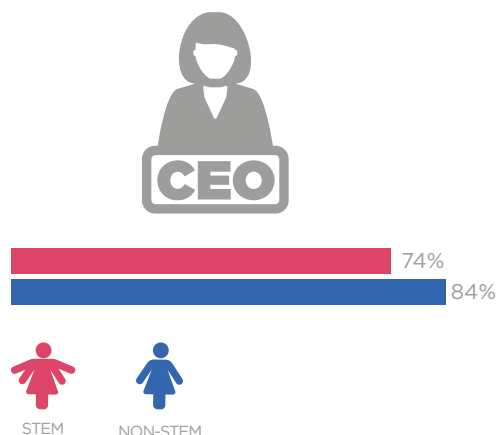
EDAD DE LAS ENCUESTADAS

¿Cuál es su rango de edad?



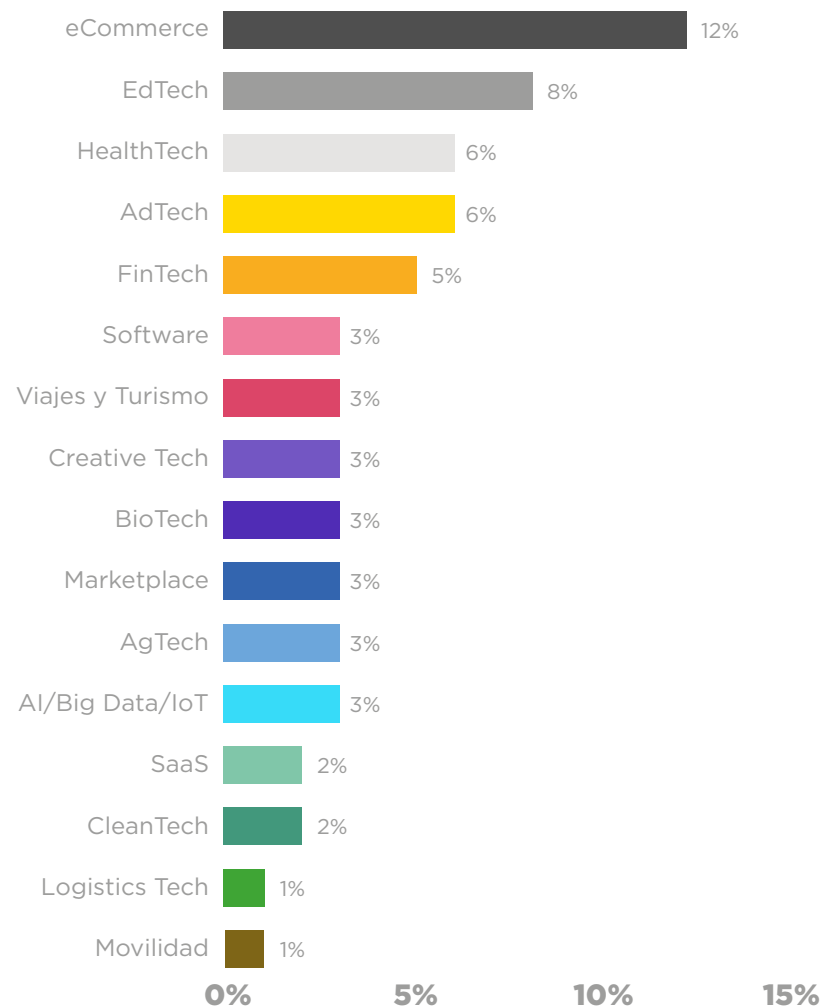
CEO / FUNDADORA

¿Cuál es su rol?



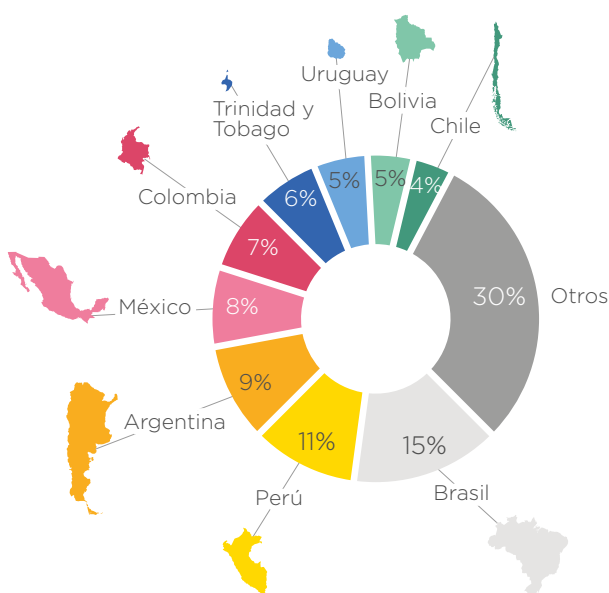
SECTORES (STEM Y NO STEM)^(*)

¿Qué sector / industria describe mejor su compañía?^(**)



SEDE CENTRAL DE LA COMPAÑÍA (STEM Y NO STEM)

¿En qué país se encuentra la sede central?



OTROS PAÍSES

Honduras
El Salvador
Paraguay
Nicaragua
República Dominicana
Costa Rica
Ecuador
Guatemala
Estados Unidos ^(*)
Panamá
Otros 2^(*)

^(*) Otros 2 incluye Jamaica, Venezuela, Bahamas, España, Belice, Haití, Cuba, San Vicente y las Granadinas, Antigua y Barbuda, Guyana.

^(**) Las compañías con sede en los Estados Unidos y España fueron incluidas si fueron fundadas por una emprendedora latinoamericana, tienen operaciones en la región, y sirven a un mercado latinoamericano.

^(*) "Otro" es 35% e incluye sectores como FoodTech, GovTech y SportTech, entre otros.

^(**) Las encuestadas seleccionaron sectores de una lista preestablecida y podían seleccionar múltiples sectores.

ANATOMÍA DE LAS MUJERES STEMPRENEURS EN ALC Y SUS COMPAÑÍAS



ANATOMÍA DE LAS MUJERES STEMPRENEURS

EDAD

PROVIENEN DE **DIFERENTES** GRUPOS ETARIOS

72% son menores de 40 años.

EDUCACIÓN

HAN ALCANZADO **NIVELES DE EDUCACIÓN ELEVADOS**

77% tienen una licenciatura de grado o superior.

40% tienen títulos de maestría o doctorado.

ÁREAS DE ESTUDIO

ESTUDIARON **DISCIPLINAS STEM, NEGOCIOS O CIENCIAS SOCIALES**

29% provienen de disciplinas relacionadas con STEM,

23% en campos relacionados con negocios, y

19% estudiaron otras ciencias sociales.

LEGADO EMPRENDEDOR

PROVIENEN DE FAMILIAS CON **HISTORIA DE EMPRENDIMIENTO**

64% tienen al menos un emprendedor en su familia.

FAMILIA

SE DIVIDEN EQUITATIVAMENTE ENTRE **CASADAS (O QUE VIVEN CON SU PAREJA)** Y **SOLTERAS**. GENERALMENTE TIENEN **AL MENOS UN DEPENDIENTE**

44% están casadas o viven con su pareja.

46% tienen uno o más dependientes.

UBICACIÓN

ESTÁN DISTRIBUIDAS **POR TODA LA REGIÓN**

49% viven en **79 ciudades en ALC**. La otra mitad (51%) se encuentra en 10 grandes ciudades, incluidas 8 capitales (Lima, San Pablo, Buenos Aires, Santiago, Bogotá, Ciudad de México, Montevideo y San José de Costa Rica) y 2 ciudades principales (Medellín y Río de Janeiro).



EXPERIENCIA INTERNACIONAL

HAN **TRABAJADO O ESTUDIADO EN EL EXTRANJERO**

67% tienen experiencia en el extranjero.



PERFIL DE SUS COMPAÑÍAS

PRINCIPALES SECTORES

¿Qué sector / industria describe mejor su negocio?



EdTech

15%



FinTech

14%



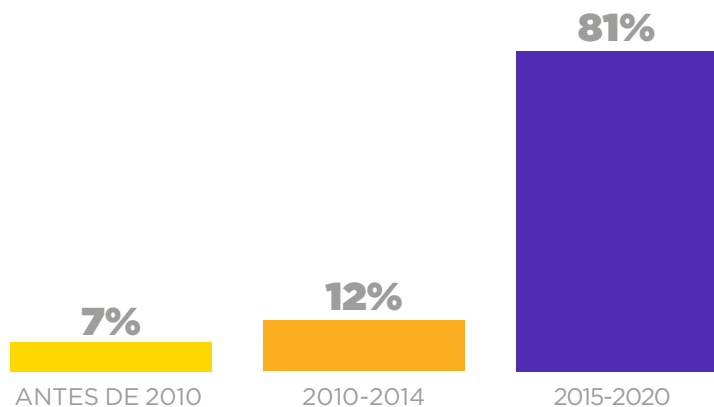
HealthTech

10%

AÑO DE FUNDACIÓN

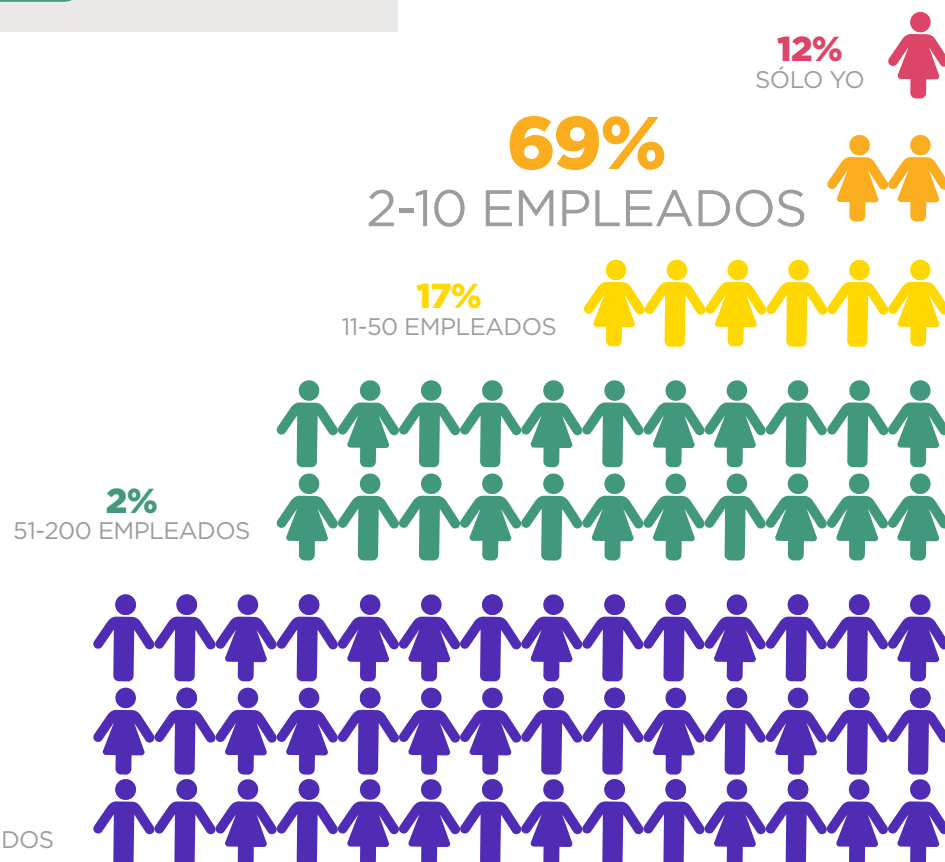
¿En qué año fundó su compañía?

81% comenzó sus negocios en los últimos cinco años.



Nº DE EMPLEADOS

¿Cuántos empleados tiene su compañía, incluyendo a usted y sus co-fundadores?

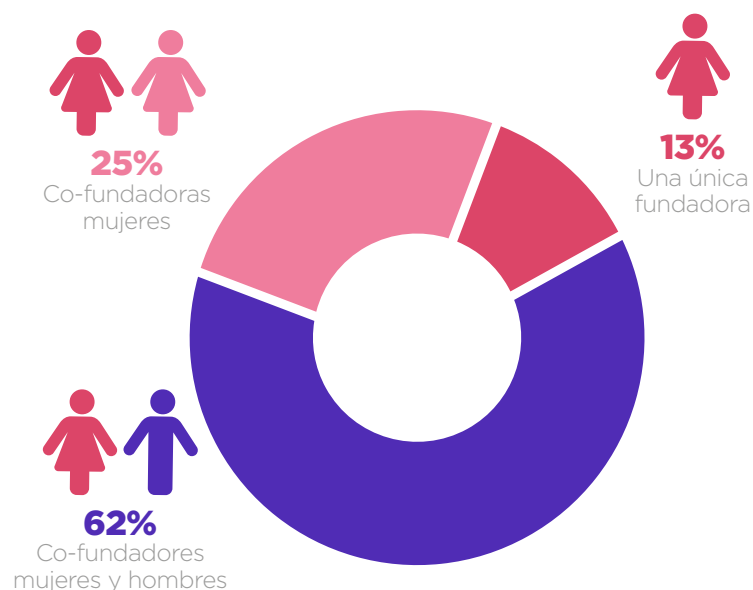


CO-FUNDADORES Y SOCIOS COMERCIALES

Una gran mayoría de **mujeres STEMpreneurs** deciden comenzar sus negocios con **co-fundadores**, generalmente **provenientes de sus redes profesionales**.

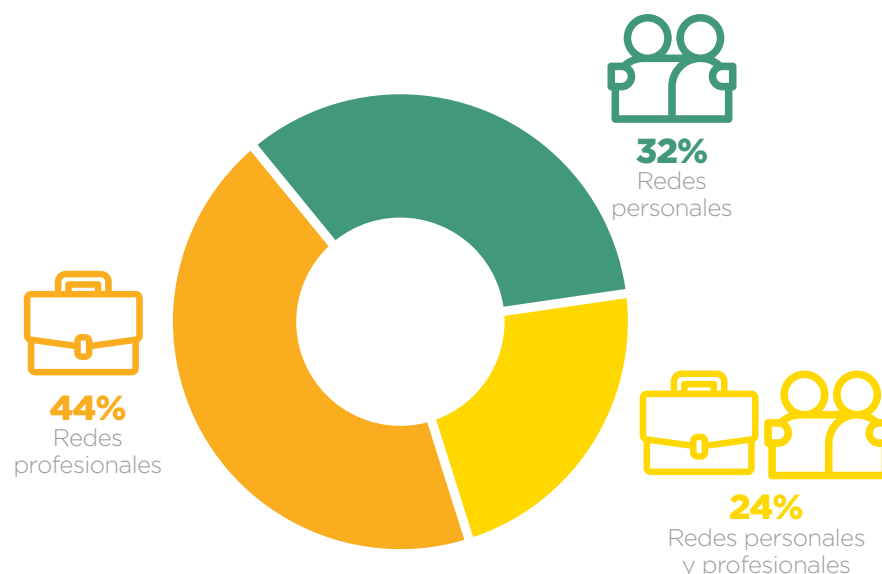
EQUIPO FUNDADOR POR GÉNERO

87% emprendieron con co-fundadores.



EQUIPO FUNDADOR POR TIPO DE SOCIO

68% comenzaron sus negocios con al menos un socio de sus círculos profesionales.



EXPERIENCIA PREVIA



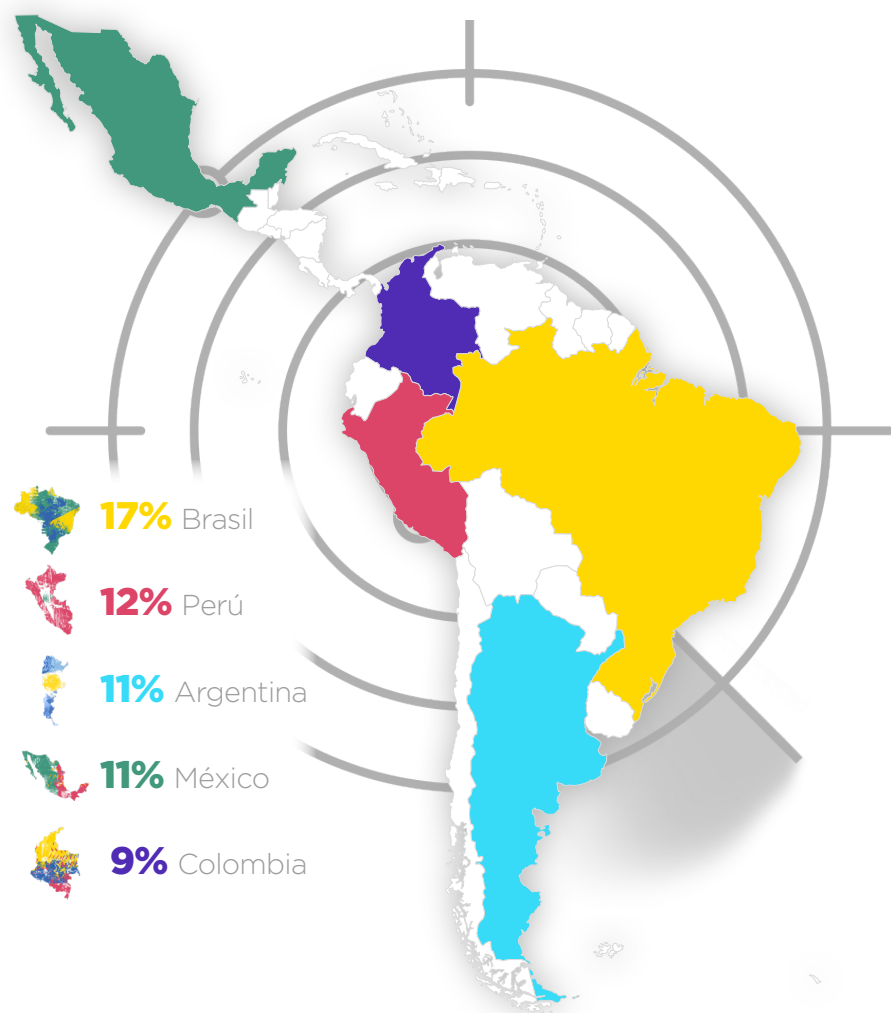
42% de las STEMpreneurs habían fundado otros negocios antes que la compañía actual.
91% de ellas han tenido 2 o más compañías antes de la actual.

Nota: Redes personales comprende las siguientes categorías: (i) unipersonal; (ii) cónyuge / pareja; (iii) miembros de la familia (que no sean cónyuge / pareja); y (iv) amigos. Redes profesionales incluye: (i) especialistas de la industria; (ii) compañeros o ex alumnos de la universidad; y (iii) compañeros de trabajo.

UBICACIÓN Y OBJETIVOS DE EXPANSIÓN

MUJERES STEMPRENEURS EN EL RADAR

405 compañías lideradas por mujeres STEMpreneurs en este estudio tienen su sede central en **25** países de ALC. La mayoría de ellas tienen la ambición de expandirse más allá su mercado doméstico.



GO BIG OR GO HOME

79% de las compañías STEM todavía están operando en **un solo mercado** (vs. 92% no STEM).

Sin embargo...

87% de las mujeres STEMpreneurs tienen la ambición de crecer su negocio más allá de su mercado interno (vs. 59% no STEM).

62%

Crecer regionalmente



38%

Crecer globalmente



MOTIVACIONES, FACTORES DE ÉXITO Y FUENTES DE APOYO

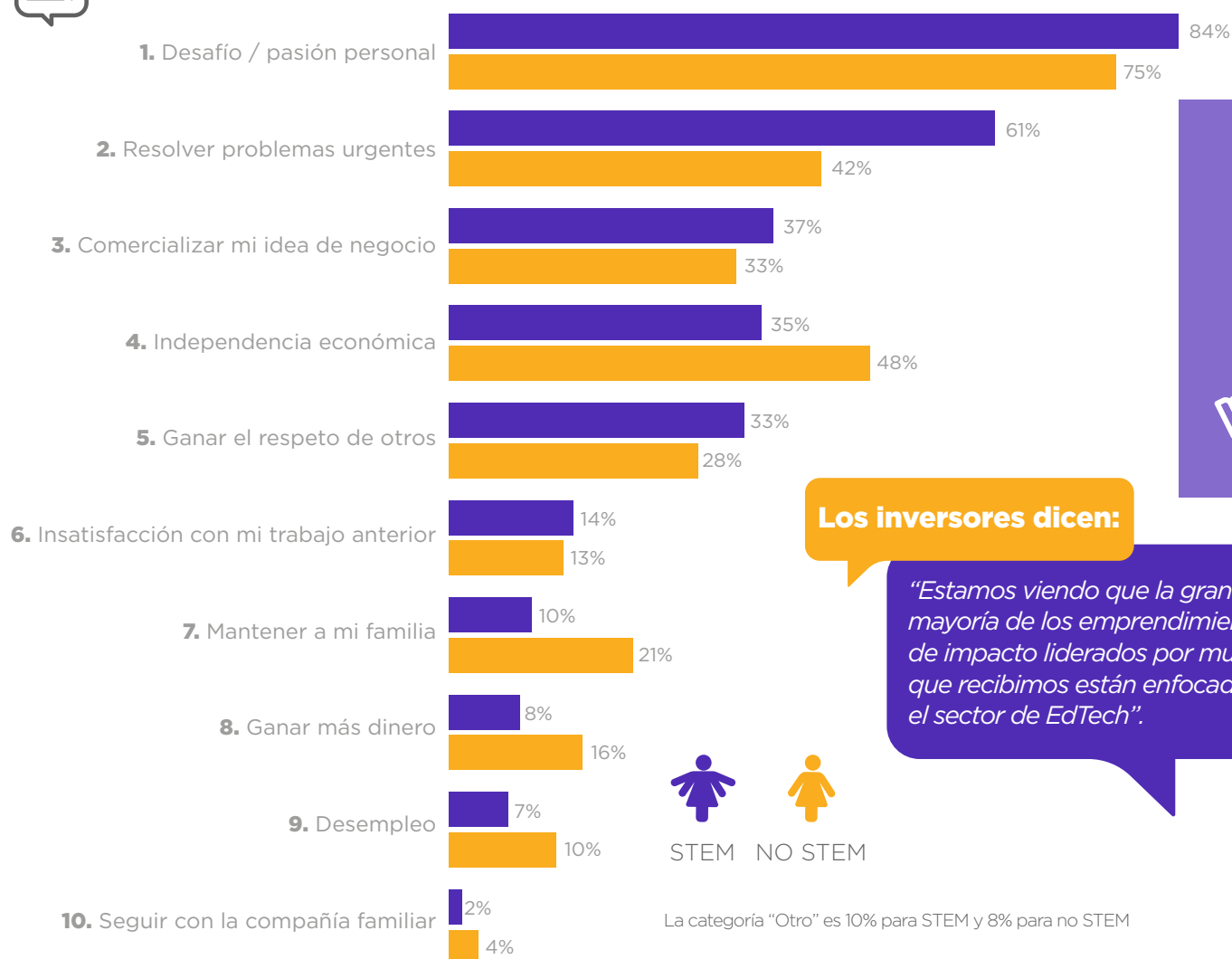


MOTIVACIONES PARA CONVERTIRSE EN UNA MUJER STEMPRENEUR EN ALC

Las mujeres STEMPreneurs de ALC están **impulsadas por** el desafío de emprender, y por **sus pasiones personales**. Asimismo, las motiva **ayudar a resolver problemas sociales en sus propios países / comunidades**.



Dadas las siguientes opciones, seleccione los tres principales motivaciones que tuvo para iniciar su propia compañía:



Los inversores dicen:

"Estamos viendo que la gran mayoría de los emprendimientos de impacto liderados por mujeres que recibimos están enfocados en el sector de EdTech".

PERSONAS, PLANETA Y BENEFICIOS



Las mujeres STEMPreneurs en EdTech (81%) y HealthTech (70%) tienen una gran motivación para resolver los problemas más apremiantes en sus comunidades y países a través de sus emprendimientos.

El grupo no STEM da más relevancia a la necesidad de convertirse en emprendedora, no sólo al desafío personal y la pasión.

Este grupo resaltó opciones como independencia económica (4.), mantener a mi familia (7.), ganar más dinero (8.) y desempleo (9.) con mayor frecuencia que sus pares STEMPreneurs.

FACTORES DE ÉXITO

Tanto las STEMpreneurs como los inversores que participaron en este estudio coinciden en que **la ambición personal y la motivación son los factores más importantes que contribuyen al éxito de un emprendimiento.**

FACTORES CLAVE DEL ÉXITO SEGÚN LAS STEMPRENEURS:



¿Cuáles cree que son los tres factores más importantes que contribuyen al éxito de un emprendedor?



34%

UNA BUENA
IDEA O PLAN
DE NEGOCIOS



56%

AMBICIÓN
PERSONAL, ACTITUD
Y MOTIVACIÓN



47%

RED DE
CONTACTOS

Otros factores de éxito clasificados por mujeres STEMpreneurs incluyen: **Habilidades comerciales / de negociación (4º), Financiamiento (5º), Conocimiento del mercado (6º) y Capacitación / educación (7º).**

CONSEJOS DE INVERSORES

¿Qué consejo les darías a las mujeres fundadoras para convertirse en STEMpreneurs de alto impacto?

"Las mujeres STEMpreneurs deberían ser más ambiciosas, soñar en grande. Un inversor tarda de cinco a diez minutos en revisar una presentación. A menos que les muestren algo grande, no generarán el interés necesario."

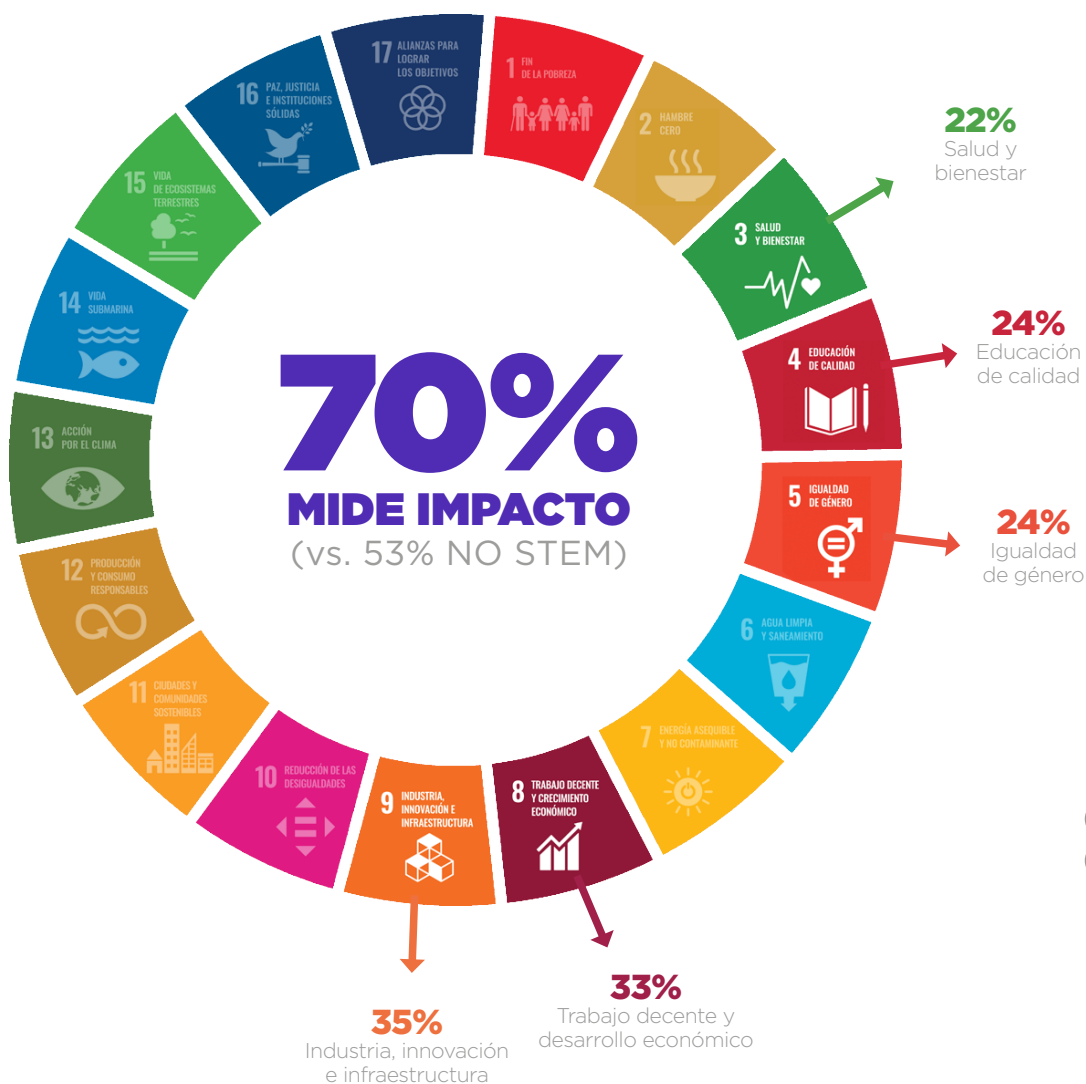
*"Deben apoyarse mutuamente y orientarse mutuamente."
"Deben ingresar al ecosistema emprendedor desde el principio para construir una red."
"Deben ponerse en contacto y postular sus proyectos a los VC para recibir retroalimentación rápidamente."*

"Las mujeres deberían demostrar que tienen una forma diferente de ver los negocios. Con más aplomo y que no se apresuran a tomar decisiones." "Generalmente vemos un diálogo más cooperativo durante las rondas de negociación con mujeres emprendedoras que con hombres, que son más agresivos en sus valuaciones."

"La experiencia internacional es una característica clave que vemos en todas las mujeres emprendedoras de nuestro portafolio de inversiones."

MUJERES STEMpreneurs DEJANDO SU HUELLA

Una gran mayoría de mujeres STEMpreneurs en ALC miden el impacto de sus compañías y alinean su misión con los ODS de las Naciones Unidas.



OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

Top 5 en emprendedoras STEM

- Objetivo 9:** Industria, innovación e infraestructura
 - Objetivo 8:** Trabajo decente y desarrollo económico
 - Objetivo 5:** Igualdad de género
 - Objetivo 4:** Educación de calidad
 - Objetivo 3:** Salud y bienestar
- (En línea con los principales sectores STEM)

Top 5 en emprendedoras no STEM

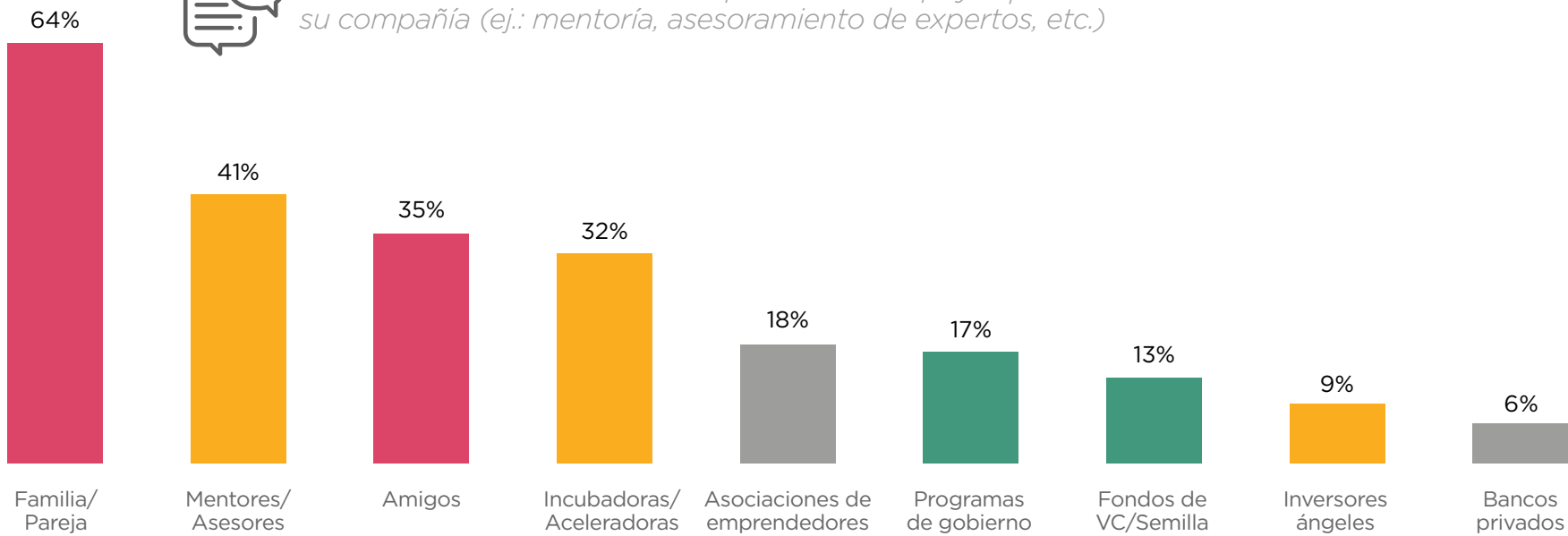
- Objetivos 8, 5, 4, 3, y Objetivo 12:** Producción y consumo responsable (en lugar del Objetivo 9 como principal ODS).

FUENTES DE APOYO

Los círculos familiares son las principales fuentes de apoyo para las mujeres STEMpreneurs cuando comienzan sus compañías.



Seleccione las 3 fuentes más importantes de apoyo que tenía cuando comenzó su compañía (ej.: mentoría, asesoramiento de expertos, etc.)



LAS FUENTES DE APOYO VARÍAN SEGÚN EL PAÍS:



Círculos Familiares

Los **CÍRCULOS FAMILIARES** fueron particularmente importantes en apoyar a mujeres STEMpreneurs en **Brasil (78%)**, mientras que menos de la mitad de las emprendedoras chilenas o uruguayas eligieron esa opción.



Aceleradoras e Inversores Ángeles

Las **ACELERADORAS E INCUBADORAS** son muy relevantes en el caso de **México (55%)** así como también los **MENTORES (52%)**, e **INVERSORES ÁNGELES (19%)**.



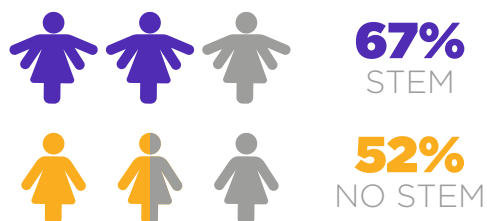
Venture Capital y Gobierno

Los fondos de **VC** y los **PROGRAMAS DE GOBIERNO** fueron de gran importancia en **Chile (36% y 32% respectivamente)**. Los fondos de **VC** fueron destacados en el caso de **Uruguay (29%)**, mientras que el **APOYO GUBERNAMENTAL** fue superior al promedio en el caso de **Perú (31%)**.

FUENTES DE APOYO - MENTORES

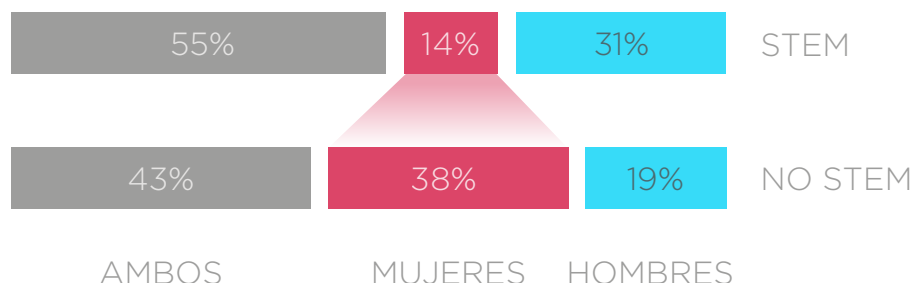
El acceso a mentores es un factor de apoyo muy importante para que las mujeres creen y escalen compañías exitosas.

2 DE CADA 3 STEMpreneurs cuentan con el apoyo de un mentor (67%) mientras que para la población no STEM esto disminuye a 1 de 2 (52%).



MENTORES Y GÉNERO

Las mentoras mujeres son menos frecuentes entre las mujeres STEMpreneurs (sólo 14%).



BENEFICIOS DE TENER MENTORES

✓ ACCESO A CAPITAL

1. El **79%** de las mujeres STEMpreneurs con mentores accedieron a fuentes formales de capital.
2. Esto es aún más relevante con los **fondos de capital emprendedor (84%)**, y con los **inversores ángeles, aceleradoras e incubadoras (81%)**.

✓ ASESORAMIENTO Y APOYO

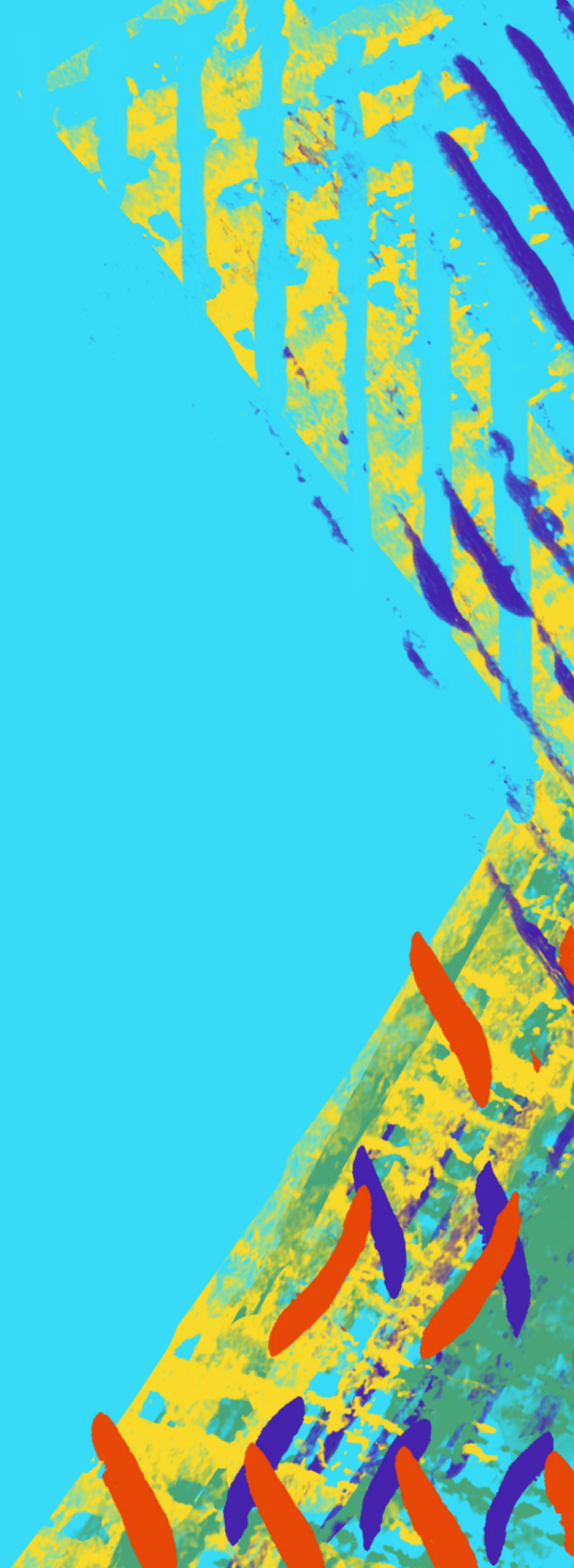
Los **mentores y asesores** fueron seleccionados como la **segunda fuente de apoyo más común** para las STEMpreneurs (**41%**), después de la opción de **círculo interno**.

Los inversores dicen:

“Es muy importante para las mujeres STEMpreneurs tener una red para apoyarlas y darles la confianza para seguir adelante. El género del mentor no importa si el mentor es alguien que realmente cree en ti.”

“Una sana y próspera relación de mentoría ayuda también a preparar a la mentoreada para convertirse ella en una mentora efectiva. Necesitamos comenzar a preparar más mujeres STEMpreneurs en ALC para que se conviertan en mentoras.”

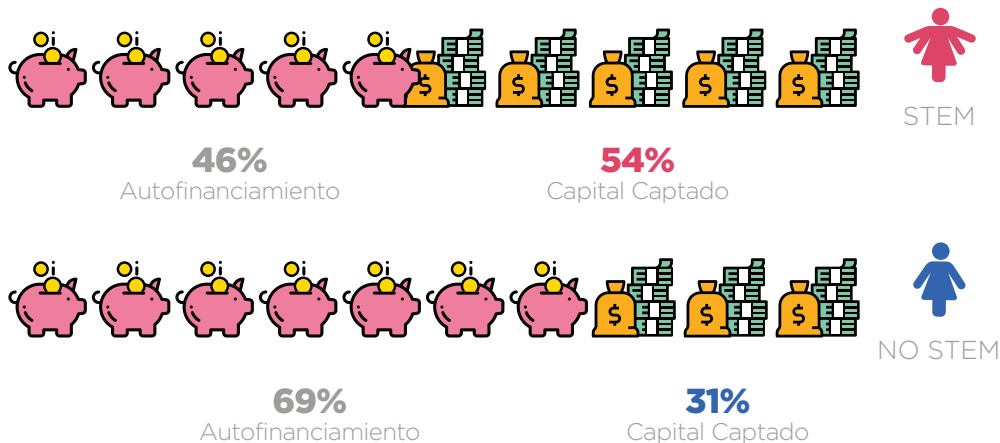
ACCESO A CAPITAL



FINANCIAMIENTO

FINANCIAMIENTO PROPIO VS. CAPTACIÓN DE CAPITAL (STEM y no STEM)

54% de las mujeres STEMpreneurs han recibido algún tipo de financiamiento comparado con sólo el 31% del grupo no STEM.



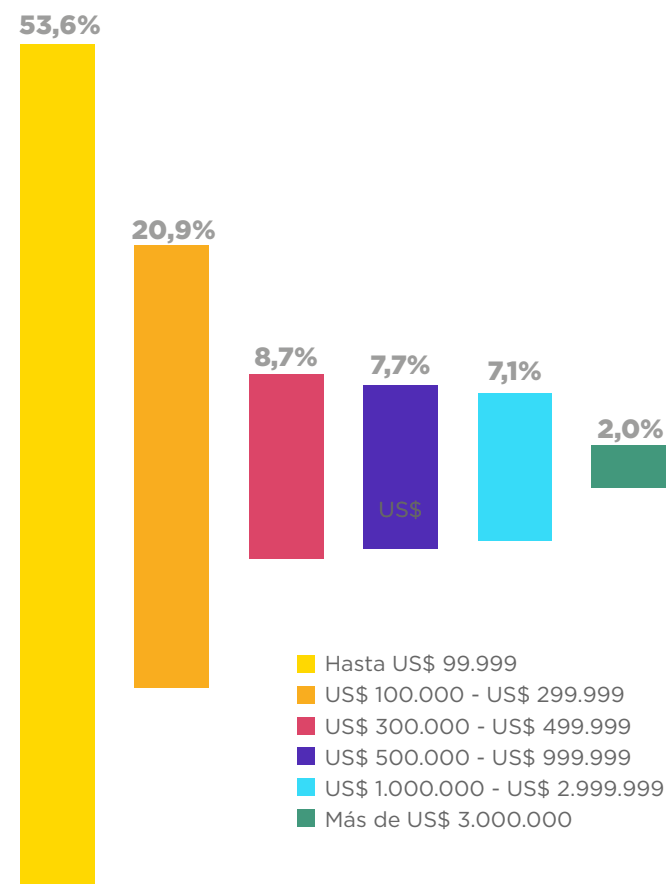
Perspectiva de los inversores:

Inversión con lente de género

Pocas gestoras de capital emprendedor entrevistadas en este estudio hacen un seguimiento de la composición de género de los equipos de emprendimientos de ALC que analizan. En promedio, **menos del 15%** de los emprendimientos que una firma de inversión analiza cada año son fundadas o lideradas por mujeres STEMpreneurs.

CAPITAL CAPTADO POR LAS STEMPRENEURS

¿Cuánto capital ha captado para su negocio hasta el momento?



Porcentajes calculados en base a 196 respuestas.

PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Las mujeres STEMpreneurs captan fondos principalmente de sus **círculos internos**, pero también logran asegurar aportes de **capital significativos de terceros (inversores externos)**.



Dadas las siguientes opciones, ¿cuáles fueron las principales fuentes de financiamiento de su compañía?



CÍRCULO INTERNO

44% de su financiamiento proviene principalmente de **ahorro propio, familia y amigos**.



CAPITAL FORMAL

43% recibió capital de **inversores ángeles, aceleradoras, incubadoras, gobiernos, fondos de capital semilla y de capital emprendedor**.

DIVERSIDAD DE FUENTES DE CAPITAL

Las mujeres STEMpreneurs tienen más probabilidad de acceder a un mayor número de fuentes de capital.

73% ha recibido financiamiento **de más de una fuente**.

CAPITAL INSTITUCIONAL

Los **fondos de capital semilla y emprendedor** son la primera fuente de financiamiento de mujeres STEMpreneurs.

70% de las compañías STEM que captaron capital **por encima de US\$ 1 millón**, lo hicieron de **inversores institucionales**.

FINANCIAMIENTO: POR PAÍS Y SECTOR

FINANCIAMIENTO DE LAS STEMPRENEURS POR PAÍS

Brasil, Argentina y Perú tienen el mayor número de compañías STEM financiadas de ALC (reportadas en este estudio).

Sin embargo, el **tipo de inversor** que financia a las mujeres STEMPreneurs de ALC **varía de mercado a mercado:**

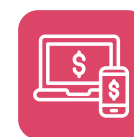
| | |
|-------------------------------|------------------------------|
| INSTITUCIONAL* | Chile, México y Perú |
| ECOSISTEMA* | Argentina, Brasil y Colombia |
| GOBIERNOS | Brasil, Chile y Perú |
| PRÉSTAMOS Bancarios | Chile y México |

OBJETIVOS DE EXPANSIÓN

79% de las mujeres STEMPreneurs que recibieron financiamiento de capital formal^(*), están planeando **Expansión Regional** crecer su negocio regionalmente en los próximos cinco años.

PRINCIPALES SECTORES FINANCIADOS

% de compañías STEM que recibieron capital formal



FinTech

15%



EdTech

14%



BioTech

10%



HealthTech

9%

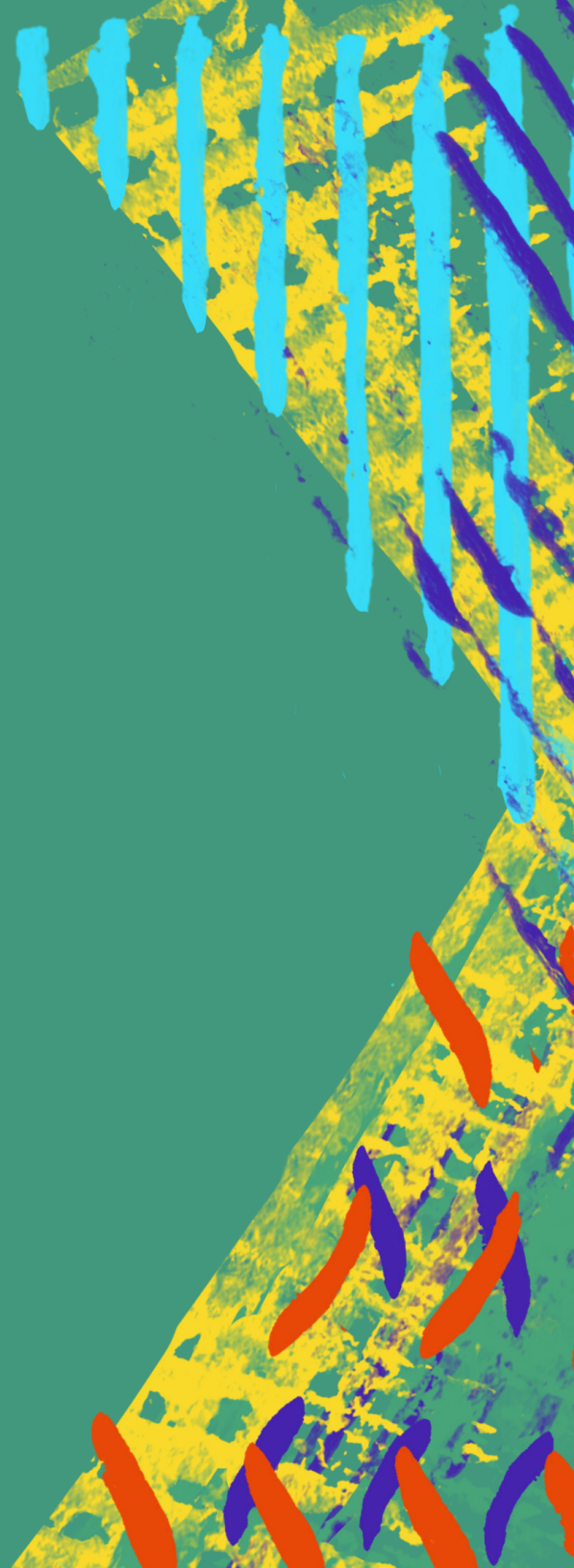


Software

7%

^(*) Nota: Institucional comprende inversores de capital semilla y capital emprendedor; El grupo de inversores del ecosistema incluye inversores ángeles, aceleradoras e incubadoras. Tanto institucional como ecosistema se agrupan como capital formal.

PRINCIPALES DESAFÍOS



DESAFÍOS DE LAS COMPAÑÍAS DE LAS STEMPRENEURS

La falta de financiamiento propio y acceso a capital son los principales obstáculos que enfrentan las mujeres STEMpreneurs de ALC



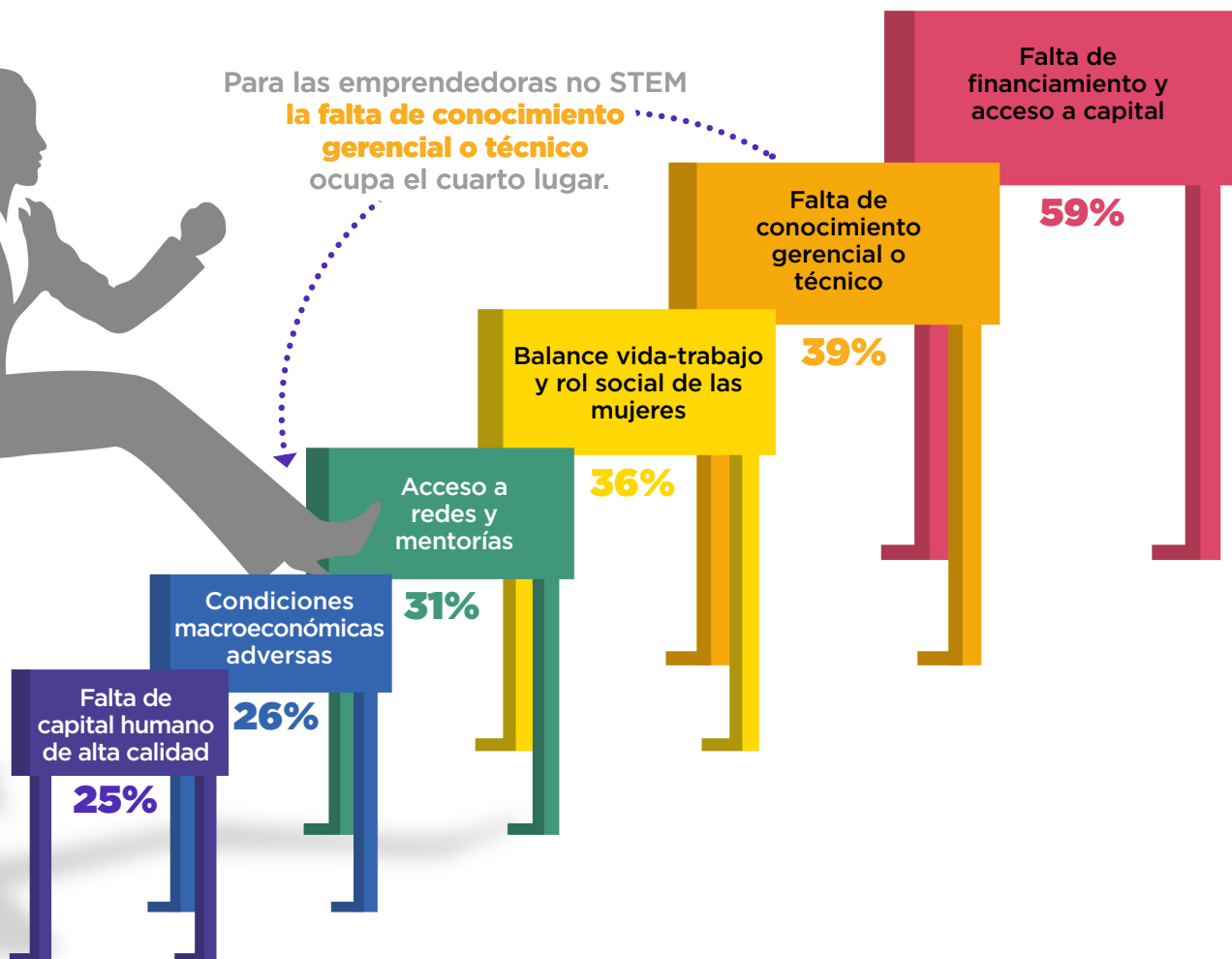
Seleccione los tres principales DESAFÍOS a los que se enfrentó cuando comenzó su compañía:

Perspectiva de los inversores:

Una gran mayoría de inversores entrevistados relacionó la baja tasa de captación de capital por parte de las mujeres STEMpreneurs con su personalidad y con la manera en la que presentan su proyecto. También lo asociaron con el hecho de que reciben una menor cantidad de proyectos liderados por mujeres (por ej., ya que no hay suficientes mujeres estudiando carreras STEM) como una razón secundaria. *Vea la sección Inversores para más detalles.*



Para las emprendedoras no STEM la falta de conocimiento gerencial o técnico ocupa el cuarto lugar.

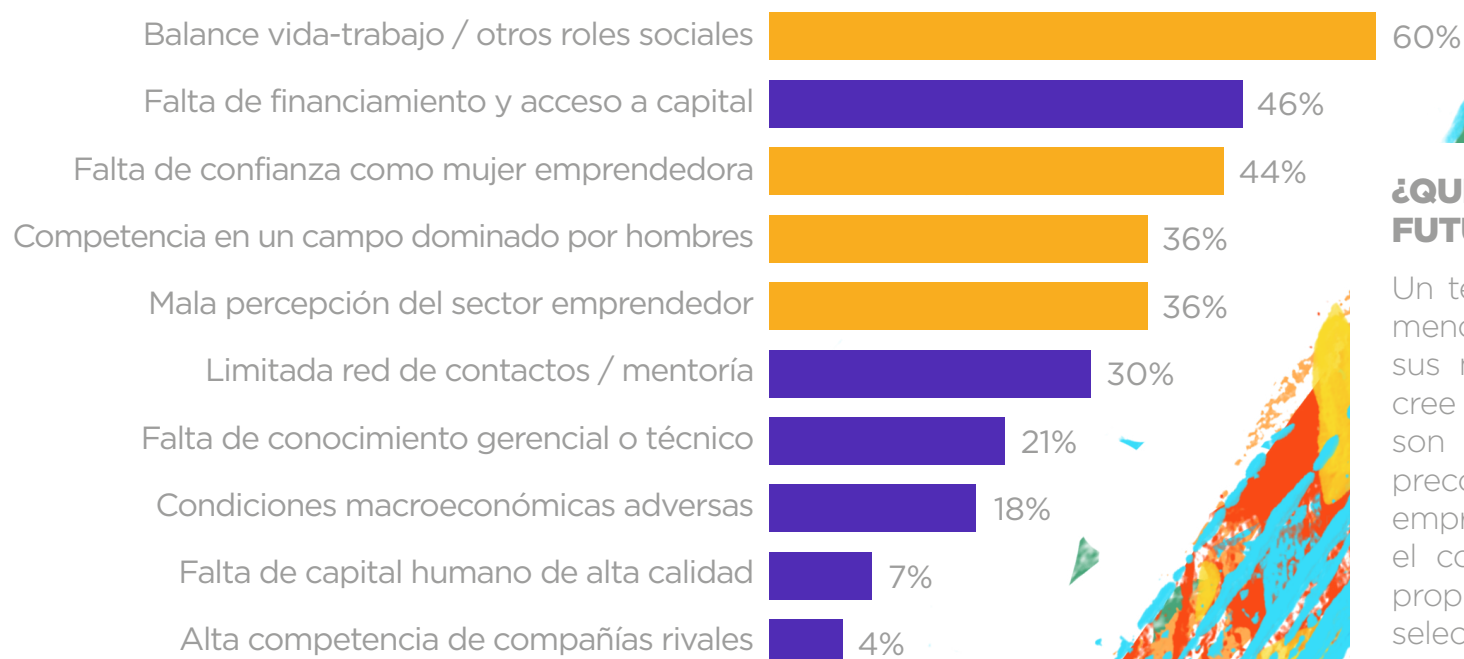


PERCEPCION DE LOS DESAFÍOS QUE ENFRENTAN SUS PARES

Las mujeres STEMpreneurs creen que la **percepción social** y los **factores relacionados con el género** limitan que sus pares tengan éxito en sus negocios.



En su país, ¿cuáles cree que son las tres razones principales por las cuales las mujeres emprendedoras tienen dificultades para alcanzar un alto potencial?



¿QUÉ DICEN LAS FUTURAS EMPRENDEDORAS?

Un tercer grupo de mujeres, quienes mencionaron la intención de lanzar sus negocios en un futuro cercano, cree que las barreras más importantes son aquellas relacionadas con los preconceptos sobre el papel del emprendimiento en la sociedad y el contexto socioeconómico de sus propios países: la falta de capital fue seleccionado como primero (62%), seguido de la falta de balance vida-trabajo (47%), mala percepción del emprendimiento (42%) y condiciones macroeconómicas adversas (31%).^(*)

^(*)Basado en 251 respuestas.

LOS DESAFÍOS DE LA CAPTACIÓN DE CAPITAL BAJO LA LUPA



El acceso a capital es el principal desafío para las mujeres STEMpreneurs de ALC. La falta de una red de contactos adecuada para acceder a inversores clave fue identificado como el reto más importante durante el proceso.

EL PROCESO DE CAPTACIÓN DE FONDOS PRESENTA DESAFÍOS EN SUS DIFERENTES ETAPAS^(*):



BÚSQUEDA DE CAPITAL

51%

Falta de una red de contactos adecuada para acceder a inversores clave

31%

Falta de capital disponible



CONOCIMIENTO FINANCIERO

27%

Falta de conocimiento acerca de los instrumentos de inversión (ej., Nota convertible, SAFE, etc.)



NEGOCIACIÓN DE TÉRMINOS

16%

Falta de acuerdo en las expectativas de valuación

15%

Condiciones desfavorables para el financiamiento

Según algunos inversores entrevistados, las mujeres STEMpreneurs se acercan a ellos a través de otras mujeres en su red, particularmente mujeres dentro del equipo inversor u otras emprendedoras invertidas por estos fondos de capital emprendedor.

Las mujeres llegan a nosotros a través de otras mujeres. Hay mujeres que son conectoras en esta industria y que todos conocen por su nombre. Ellas se ayudan mutuamente y crean conciencia sobre otras mujeres.

Perspectiva de los Inversores:

El hecho de tener mayor participación de mujeres en los equipos de inversión atrae mayores oportunidades de inversión en compañías lideradas por mujeres fundadoras.

Tenemos tres compañías lideradas por mujeres en nuestro portafolio y ellas tres son nuestras embajadoras dentro del ecosistema emprendedor local para que nos lleguen más mujeres STEMpreneurs.

^(*)Resultados basados en la siguiente pregunta de la encuesta:
“Si actualmente está recaudando fondos, ¿cuáles son los desafíos más importantes que enfrenta?”.

PRINCIPALES BARRERAS PARA ACCEDER AL FINANCIAMIENTO SEGÚN LOS INVERSORES

Desafíos que limitan a las mujeres STEMpreneurs a desarrollar un alto potencial y acceder a más fondos de VC.

FALTA DE CONFIANZA EN UNA MISMA

"Las mujeres son más conservadoras y no exageran proyecciones. Involucran más emoción en su presentaciones y en general pueden tomar algunos comentarios como personales."

"Las mujeres emprendedoras no piden exactamente lo que quieren y les resulta difícil internalizar su logros."

BALANCE VIDA-TRABAJO

"Ven el proceso emprendedor como un sacrificio: 'Para estar aquí, estoy dejando de lado otros aspectos de mi vida'."

[Respecto a la maternidad] *"Al igual que otros trabajos de mucha exigencia como banca de inversión o consultoría, no hemos creado suficientes casos en los que una mujer emprendedora tuvo un hijo y pudo continuar con su proyecto."*

FALTA DE REDES DE CONTACTO PERSONALES

"El acceso a capital está fuertemente vinculado a quién conoces, y las mujeres emprendedoras no siempre son proactivas en la construcción de sus propias redes. América Latina tiene una cultura basada en las relaciones, y aquí los contactos son clave. Por ejemplo, yo presto más atención a las compañías que me vienen recomendadas por alguien en mi red."

FALTA DE REDES DE CONTACTO PROFESIONALES

"Las mujeres emprendedoras deben continuar apoyándose mutuamente. Cuantos más fondos liderados por mujeres, mentoras y role models tengamos, estaremos construyendo mejores ecosistemas."

DESAFÍOS POR PARTE DE LOS INVERSORES DE VC...

"No se trata de invertir en mujeres, se trata de nivelar el campo de juego y ser proactivo buscando mujeres emprendedoras."

LA DIVERSIDAD DE LOS EQUIPOS DE INVERSIÓN ES CLAVE

"La empatía es una parte importante del proceso de inversión en startups. Tener mujeres en el equipo de inversión ayuda a generar más confianza con las mujeres emprendedoras."

RECOMENDACIONES GENERALES



RECOMENDACIONES GENERALES



PARA LOS ACTORES DEL ECOSISTEMA^(*)

- Los fondos de capital emprendedor y las aceleradoras deberían involucrar a más mujeres en su proceso de selección: comités de inversión, composición de paneles para concursos, etc.
- Los fondos de capital emprendedor y las aceleradoras no solo deberían ayudar a las mujeres fundadoras, sino también invertir en compañías con mejores políticas de balance vida-trabajo (ej: teletrabajo, oferta de licencia por paternidad / maternidad, disponibilidad de cuidado de niños, salas de lactancia, etc.).
- Los actores del ecosistema deben reconocer el trabajo de los mentores y sponsors de mujeres STEMpreneurs, creando reconocimientos específicos para esta categoría. De esta manera, se reconocen no solo las historias de mujeres STEMpreneurs, sino también las de sus mentores y sponsors.
- Los actores del ecosistema deben tener iniciativas específicas de apoyo / mentoría / capacitación para mujeres STEMpreneurs, enfocándose en ayudarlas a ampliar sus redes de contactos y alcance.
- En lugar de cuotas de selección basadas exclusivamente en género, los actores del ecosistema pueden crear pre-filtros para candidatas mujeres cuando se organizan convocatorias abiertas, concursos y otras actividades. Después de seleccionar una base de mujeres STEMpreneurs, deberían agregar estas compañías a la convocatoria abierta, para generar un grupo más diversificado.



PARA LOS GOBIERNOS

- Los gobiernos pueden proporcionar fondos a las asociaciones locales de capital privado y de emprendedores para que éstas puedan crear y publicar en sus sitios web un mapeo de los recursos financieros disponibles para emprendedores.
- El financiamiento gubernamental para emprendimientos debe ser mejorado, especialmente en los sectores STEM, a través de centros nacionales de ciencia e innovación que podrían ofrecer programas e iniciativas específicas para mujeres en STEM y / o mujeres STEMpreneurs.
- Los gobiernos pueden fortalecer los talentos STEM de las mujeres mediante la creación de programas de educación y capacitación, como becas y programas de intercambio universitario en el extranjero.

^(*)Esto incluye actores como VC, corporaciones, aceleradoras, espacios de co-working, redes de ángeles, etc.

W**X**Insights

Una iniciativa de

WeXchange &

Networking | Pitching | Mentoring | Training

www.wexchange.co

 @WeXchange

 @WeXchangeCommunity



www.bidlab.org

 @IDB_Lab

 @IDBLab