

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA COMERCIAL

DIREFENCIAS ENTRE HOMBRES Y MUJERES DENTRO DEL
FINANCIMIENTO DE PROYECTOS EN CHILE

MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

AUTOR

NICOLE CORNEJO SOTO

PROFESOR GUÍA

JUAN TAPIA

PROFESOR CORREFERENTE

LUIS ACOSTA

SANTIAGO DE CHILE, 28 DE MARZO, 2019

Quién no se mueve, no siente las cadenas.

Rosa Luxemburgo

RESUMEN EJECUTIVO

En esta investigación se espera estudiar las oportunidades que tiene una persona para postular a financiamiento para su proyecto, enfocado en el capital ángel. En este contexto, se estudió si existe una posible brecha dentro de las oportunidades que tiene una mujer para postular a este tipo de financiamiento, en comparación a un hombre.

Lo anterior, se llevó a cabo a través de entrevistas en profundidad a personas que dentro de su cargo tienen que observar cómo funciona todo el proceso de otorgamiento de financiamiento mediante el capital ángel. Así, se compararon los resultados de estas entrevistas con los hallazgos más relevantes del marco teórico, en donde se investigó como funciona esta industria en economías en las que está mucho más desarrollada.

De esta manera, la investigación que se presenta en este documento deja desafíos para la industria, reflexiones acerca de cómo funciona un mercado tan segmentado, las consecuencias que deja en el país si no nos hacemos cargo de avanzar en este tema y los cuestionamientos que surgen al abrir esta discusión por primera vez.

Contenido

1.	PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	6
2.	OBJETIVOS	9
2.1.	Objetivo General	9
2.2.	Objetivos Específicos	9
3.	MARCO TEÓRICO	10
3.1.	¿Qué es un proyecto?	10
3.2.	Financiamiento de Proyectos en Chile	15
3.2.1.	¿Qué es financiamiento?	15
3.2.2.	Tipos de financiamiento en el país	17
3.2.2.1.	Recursos Propios	17
3.2.2.2.	Bancos o Instituciones Financieras	17
3.2.2.3.	Fondos y Concursos Públicos	20
3.2.2.4.	Fondos y concursos privados	23
3.2.2.5.	Aceleradoras de negocios.....	24
3.2.2.6.	Crowdfunding o financiamiento colectivo	25
3.2.2.7.	Peer to peer lending	26
3.2.2.8.	Capital de Riesgo	27
3.2.2.9.	Inversión Ángel	27
3.3.	Desigualdad en Chile	29
3.3.1.	Descripción de desigualdad y su clasificación	29
3.3.2.	Desigualdad de género	32
3.3.4.	Desigualdad de género en Chile.....	37
3.4.	Diferencias de financiamiento en el mundo	41
3.4.1.	Experiencias de Desigualdad de financiamiento en proyectos.....	41
3.4.2.	Desigualdad en el acceso a capital ángel que tienen las mujeres en el mundo	47
3.4.3.	Consecuencias de la desigualdad de género como preferencia de inversión en proyectos en otras economías.....	54
4.	METODOLOGÍA	59
5.	RESULTADOS.....	62
6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	67
7.	ANEXOS.....	70

7.4.	Anexo 1: Entrevista aplicada.....	70
7.5.	Anexo 2: Respuestas de las entrevistas	71
8.	REFERENCIAS	85

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

La desigualdad tiene múltiples causas y se expresa de variadas formas. Entre países y dentro de cada país se producen diferencias económicas entre las distintas clases sociales y regiones. Se dan también desigualdades entre razas y etnias. Pero una de las más básicas es la que se produce entre hombres y mujeres y las diferentes oportunidades a las que tienen acceso. Esta desigualdad atraviesa todas las clases sociales y está presente en la dinámica interna de todos los países y también se expresa en desigualdades entre países (Arriagada, 2010).

En atención a la problemática de la igualdad entre hombres y mujeres, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) publicó en el año 1995 dos indicadores sociales: el Índice de Desarrollo Humano relativo al Género (IDG) y el Índice de Potenciación de Género (IPG) para medir, en el primer caso, las desigualdades sociales y económicas presentes entre ambos sexos, y en el segundo, el nivel de oportunidades que poseen las mujeres. Cerca ya de cumplir dos décadas desde su primera aparición, los informes anuales sobre desarrollo humano han destacado ampliamente la inequidad en la participación a la que se enfrentan las mujeres en la actualidad. “mientras más cercano está el IDG de un país a su IDH, menos disparidad de género hay en el país. Pero el IDG de todo país es inferior a su IDH, lo que implica que hay desigualdad de género en todas las sociedades” (Aguayo, Lamelas, 2010).

La responsabilidad del trabajo doméstico sobre las mujeres condiciona el tipo de empleo al que pueden y quieren acceder, condicionadas por los modelos sociales y culturales en los que están socializadas. Esa responsabilidad no solo tiene un efecto directo en la vulnerabilidad y precariedad del tipo de empleo –incluso cuando están en los mismos sectores y profesiones que los hombres sus posibilidades de promoción, etc. son menores-, sino también en lo que Teresa Torns (1997) llama la tolerancia del paro y la exclusión social, lo que las hace traspasar con mucha facilidad los límites entre la “inactividad”, el empleo formal y sobre todo el empleo informal (Gálvez, Rodríguez, 2007).

Existe una enorme diversidad de experiencias, diferencias de raza, clase, nacionalidad, etnia, edad, entre las mujeres. En los inicios del movimiento feminista, *la mujer* parecía cobrar vida. La reflexión sobre la condición femenina se hacía contrastándola con la condición masculina, es decir, se trataba de descubrir y nombrar la diferencia de género. Necesariamente, las diferencias entre mujeres quedaban relegadas cuando de lo que se trataba era de incorporar una perspectiva diferente al análisis y a la práctica social (Jelin, 1997). Entonces, el hecho de haber nacido mujer, ¿Es una desventaja para las empresarias?

De acuerdo a una investigación desarrollada en Estados Unidos realizada por Becker-Blease y Sohl (2007), las mujeres que son dueñas de un negocio enfrentan más desafíos que los hombres que son dueños de un negocio. Por ejemplo, en comparación con los hombres, es típico que las mujeres empiecen un negocio con menos recursos. (Carter y Allen, 1997; Boden y Nucci, 2000), Tienen menos y baja confianza en el envío de las ordenes de los proveedores (Weiler y Bernasek, 2001), y un acceso más restringido a los clientes (Bates, 2002). También, las mujeres luchan por conseguir financiamiento para nuevos negocios, a través de la deuda (Buttner y Rosen, 1988; Fay y Williams, 1993; Riding y Swift, 1990;

Coleman, 2000) y el capital de riesgo (Seegull, 1998;Greene et al., 2001; Brush et al., 2002). De acuerdo a lo anterior, es pertinente cuestionarnos si en Chile existe esta dificultad para comenzar un negocio para las mujeres en comparación con los hombres. Además, ¿Los inversores ángeles tendrán preferencias para invertir en proyectos dirigidos por hombres? Y si lo anterior es cierto, ¿Qué medidas podemos implementar para crear mejores oportunidades para las mujeres y sus proyectos?

2. OBJETIVOS

2.1. Objetivo General

Estudiar el financiamiento en proyectos requeridos por hombres y mujeres en Chile. Mediante una investigación de la evidencia en financiamiento y diferencia de género, además, de resultados de otros países, con el fin de abrir una discusión respecto a este tema.

2.2. Objetivos Específicos

- Conocer acerca del financiamiento en proyectos en Chile.
- Analizar como la diferencia de género va afectando al financiamiento en los proyectos dirigidos por mujeres.
- Comparar los resultados obtenidos con respecto a la desigualdad de género en el financiamiento a la inversión con resultados empíricos de otras economías.
- Identificar los problemas que genera la desigualdad de género en una sociedad, investigando la evidencia que existe.

3. MARCO TEÓRICO

3.1. ¿Qué es un proyecto?

Si se revisa la definición creada por la RAE, se puede ver qué proyecto significa “Representado en perspectiva. Planta y disposición que se forma para la realización de un tratado, o para la ejecución de algo de importancia. Diseño o pensamiento de ejecutar algo. Conjunto de escritos, cálculos y dibujos que se hacen para dar idea de cómo ha de ser y lo que ha de costar una obra de arquitectura o de ingeniería. Primer esquema o plan de cualquier trabajo que se hace a veces como prueba antes de darle la forma definitiva”.

Artiles, Barrios y Otero (2004) recopilaron distintas definiciones de la palabra “proyecto” dentro de su estudio, las que entregan un mayor espectro de los puntos de vista en los que puede ser considerado este concepto. A continuación, se detallan:

- Es el *conjunto de acciones* destinadas a resolver o vulnerar un problema ya identificado, priorizado y explicado en el momento de investigación de problemas críticos.
- Es un *conjunto autónomo* de inversiones, políticas y medidas institucionales y de otra índole, diseñadas para lograr un objetivo específico (o serie de objetivos). Se puede definir como un modelo para las asignaciones de recursos, que tienen un tiempo de ejecución y se logran resultados medibles. También se identifica, como la menor unidad de actividades, que puede ser planificada y ejecutada aisladamente de la planificación de operación y sostenimiento de los servicios de Salud. Constituye la *unidad operativa más pequeña* que desde el punto de vista lógico, se presta para la

planificación, el financiamiento y la ejecución como unidad independiente dentro de un plan o programa de desarrollo local.

- Es un *proceso* para obtener recursos destinados a convertir una idea surgida de los planes nacionales, de las necesidades locales e institucionales y de las situaciones de emergencia, con el fin de frenar el deterioro o continuar el desarrollo de los servicios sociales.
- Es un *conjunto específico* de actividades en las que se invierten escasos recursos con la esperanza de obtener beneficios.
- Es el *conjunto de acciones o actividades* que se realiza a partir de una situación actual para obtener una situación futura o esperada.
- Es la *unidad operativa más pequeña* que puede ser ejecutada en forma *independiente o autónoma*, constituida por un conjunto de *actividades o tareas encadenadas en un orden lógico*, destinadas a cumplir un *fin específico* a incidir en la magnitud de una o más variables, determinada por la realidad a la que se orienta.
- Es una *información estructurada* con valor agregado que permite la articulación de recursos humanos de diferentes estructuras de la organización y de diferentes disciplinas y funciones. (Artiles Visbal L. La movilización de recursos en el INSC H. La Habana: ISCM; 2002).
- Es una *empresa planificada* con un conjunto de actividades para alcanzar un objetivo, con un presupuesto y un tiempo previamente determinado, que como la mayoría de los procesos humanos tiene carácter cíclico, y la clave de su dinámica es la

transformación de la realidad y el avanzar hacia un estadio superior del desarrollo. Es un proceso cuyo objetivo es transformar una idea en un producto terminado, constituido por bienes o servicios que serán los medios para producir otros bienes o servicios, y consta de 3 características fundamentales:

- Es un proceso finito, es decir, que se cuenta con un período de tiempo determinado para alcanzar el objetivo.
 - Cuenta con un presupuesto preestablecido para alcanzar el objetivo.
 - Es un proceso único (no repetitivo) en que las actividades van ligadas por requerimientos de secuencias y por tanto en cada etapa las actividades son diferentes.
- Es un conjunto no vacío de tareas estructuradas, que se desarrollan en un plazo de tiempo finito y acotado, con objetivos bien definidos acordes con su misión y que se alcanzan con la integración de las soluciones parciales de las tareas, a partir de un diseño con enfoque sistémico y en función de la visión, en el que se combinan los recursos con criterios de optimización, de acuerdo con sus requerimientos y restricciones, tomando en cuenta y evaluando los riesgos.
 - Es un proceso único, consistente en un conjunto de actividades controladas, con fecha de inicio y finalización, llevadas a cabo para lograr un objetivo conforme con requisitos específicos, incluidas las limitaciones de tiempo, costo y recursos. (Sistema de Gestión de la Calidad. Fundamentos y vocabulario. ISO.9000. Ginebra: Secretaría Central ISO, Suiza).

Tipos de proyectos

Los tipos de proyecto, según distintas fuentes, convergen en la misma clasificación, a continuación, se muestra la categorización usada por OBS Business School:

Según el grado de dificultad que entraña su consecución:

- Proyectos simples
- Proyectos complejos

Según la procedencia del capital:

- Proyectos públicos
- Proyectos privados
- Proyectos mixtos

Según el grado de experimentación del proyecto y sus objetivos:

- Proyectos experimentales
- Proyectos normalizados

Según el sector:

- Proyectos de construcción
- Proyectos de energía
- Proyectos de minería
- Proyectos de transformación

- Proyectos de medio ambiente
- Proyectos industriales
- Proyectos de servicios

Según el ámbito:

- Proyectos de ingeniería
- Proyectos económicos
- Proyectos fiscales
- Proyectos legales
- Proyectos médicos
- Proyectos matemáticos
- Proyectos artísticos
- Proyectos literarios
- Proyectos tecnológicos
- Proyectos informáticos

Según su orientación:

- Proyectos productivos
- Proyectos educativos

- Proyectos sociales
- Proyectos comunitarios
- Proyectos de investigación

Según su área de influencia:

- Proyectos supranacionales
- Proyectos internacionales
- Proyectos nacionales
- Proyectos regionales
- Proyectos locales

Este estudio se enfoca en los proyectos privados, debido a que el financiamiento a través de capital ángel es de esta procedencia. Así, se considerarán proyectos de emprendimientos, principalmente del área tecnológica, innovación y ciencia, pero ¿Por qué proyectos de emprendimiento? Porque estos son los proyectos en los que quieren invertir los inversores ángeles y, además, los emprendedores juegan un rol crítico en la cultura de las organizaciones.

3.2. Financiamiento de Proyectos en Chile

3.2.1. ¿Qué es financiamiento?

Según el diccionario de la Real Academia Española, financiamiento se refiere a la acción de financiar. Donde financiar, significa “Aportar el dinero necesario para una empresa. Sufragar los gastos de una actividad, obra, etc”.

Otra definición de la palabra, dentro de la misma línea, es la siguiente “Una definición de financiación es la aportación de dinero que una empresa o persona física realiza y que se necesita para poder llevar a cabo una actividad o proyecto, como puede ser el desarrollo de un negocio propio o la ampliación de uno ya existente.

El método más frecuente para conseguir la financiación es por medio de créditos o préstamos. Pueden ser entregados por compañías financieras orientadas a la entrega de créditos, como pueden ser los bancos, o por personas físicas, como amigos o familiares.

Aquellos que favorecen la financiación, es decir, los que prestan el capital, suelen requerir el cobro de unos intereses por el préstamo entregado, a un tipo concretado con anterioridad.

Por otro lado, según la encuesta elaborada por la Asociación de Emprendedores de Chile (2018) que contó con una muestra total de 781 emprendedores, entre los resultados más destacados que arrojó la Radiografía es que el financiamiento y la estructura tributaria, son las dificultades más importantes para los emprendedores a la hora de levantar sus negocios, con un 41,7% y 32% respectivamente. Por otro lado, la misma falta de financiamiento es una de las causas principales a la que se le atribuye el fracaso en los emprendimientos, con un 43,3%.

3.2.2. Tipos de financiamiento en el país

En Chile existen múltiples formas de financiar un proyecto, las que se detallan a continuación, según el manual de emprendedores realizado por ASECH (2017):

3.2.2.1. Recursos Propios

A este mecanismo de financiamiento se le llama Family, Friends & Fools (3F) y, según datos de The Economist, constituye el combustible de entre el 50% y 75% de los emprendimientos a nivel mundial.

La principal ventaja de este método es la facilidad y rapidez del acceso al capital (dado que no nos pedirán el modelo de negocios, sino que tomarán la confianza y la cercanía como evidencias del potencial del proyecto). La principal desventaja es que los montos generalmente no alcanzan a financiar proyectos de alto impacto, y que la persona que presta la plata probablemente no tenga la experiencia que un inversionista especializado podría volcar al proyecto.

3.2.2.2. Bancos o Instituciones Financieras

Crédito

Un crédito es una operación financiera en la que una entidad financiera concede a una persona u organización, una cantidad de dinero previamente definida y especificada en un contrato, durante un período de tiempo determinado. El monto otorgado a través del crédito puede ser utilizado sin restricciones y es el beneficiario quien administra el dinero, tanto su retiro como su devolución. En ese sentido, el crédito tiene la

ventaja de proveer al emprendedor de la posibilidad de disponer del dinero como desee, a diferencia de los fondos públicos, que exigen una itemización clara de los gastos y que permiten una cantidad limitada de modificaciones.

Leasing

Es un contrato de arriendo entre una entidad financiera y un cliente, en que al final del período pactado, el usuario tiene la opción de comprar o devolver el bien en cuestión. La empresa que se dedica al leasing hace la adquisición a su nombre y luego la deja en arriendo a un tercero. El leasing financia hasta 100% del valor de los bienes y servicios elegibles, cuyo valor de compra no exceda de UF 15.000, excluido el IVA. Se otorga en dólares o en unidades de fomento, tiene tasa de interés fija y considera plazos de pago de entre 3 y 5 años. El leasing para pymes permite comprar activos sin contar necesariamente con liquidez suficiente para hacerlo. Este mecanismo permite al emprendedor adquirir insumos y bienes de capital, como maquinarias y equipos nuevos, así como también el montaje u obras orientadas a fines productivos. La única restricción es que no financia el arrendamiento de bienes inmuebles (excepto cuando la normativa ambiental obligue a la empresa a relocalizarse), vehículos de uso personal y bienes de capital usados (excepto cuando ellos se importen expresamente para la empresa beneficiaria o cuando esta posea ventas anuales inferiores a US\$ 1.000.000). Para postular a un leasing, el emprendimiento debe haberse constituido legalmente como empresa y

tener ventas anuales de hasta US\$ 10.000.000. Finalizando el plazo del contrato de leasing, el emprendedor puede acceder a la compra del mismo, ejerciendo su derecho de opción de compra, valor que se establece en el contrato al inicio y permanece hasta la fecha de culminación.

Factoring

El factoring es una de las alternativas de financiamiento más atractivas y prolíferas de los últimos años, con un 25% de crecimiento, según las últimas cifras de la Asociación Chilena de Factoring (ACHEF). El mecanismo, orientado principalmente a las pequeñas y medianas empresas, consiste en la transferencia de la cobranza futura de créditos y facturas de la empresa a la institución financiera, la cual dará a cambio el dinero correspondiente al 90% aproximadamente de esas operaciones. La principal ventaja de este instrumento es que permite a la empresa dar crédito a sus clientes sin afectar su flujo financiero. Este sistema consiste en transformar activos, como cheques, facturas, letras, pagarés, contratos y otros documentos por cobrar, en recursos líquidos inmediatos, a través de la cesión de facturas y/o créditos documentados. Para acceder a esta herramienta, es necesario pasar la etapa de evaluación de los montos y capacidad de pago, como también la acreditación de estados de situación, informes comerciales sin antecedentes y la existencia de un negocio con una antigüedad mínima exigida. Las principales ventajas del factoring son que ofrece una liquidez casi inmediata de las cuentas por cobrar, evita

costos administrativos y no representa endeudamiento frente a otros acreedores.

Sociedades de Garantía Recíproca

Son organizaciones que ayudan a las empresas a obtener financiamiento, asumiendo el riesgo de crédito de la empresa frente al banco. Según datos del Banco Mundial, en Chile conforman más del 30% de los créditos, “contexto en el que se hace necesario el surgimiento de nuevas herramientas que dinamicen el sector y promuevan el emprendimiento”, explica Patricio Muxi, ejecutivo comercial de Pro Aval. En la actualidad existen siete SGR funcionando y asociadas a Asigar: Aval Chile, Confianza, Congarantía, First Aval, Mas Aval, Proaval y Agroaval.

3.2.2.3. Fondos y Concursos Públicos

Generalmente apuntan a emprendedores de pequeñas empresas, que están recién partiendo y necesitan el dinero para despegar. Estos fondos dan un monto específico de dinero -entre \$40.000 y \$180 millones- dependiendo del tamaño del proyecto, del aporte al desarrollo económico que éste pueda aportar a la sociedad o de la innovación asociada. Algunos de ellos son:

Capital Semilla de Sercotec

Otorgado por el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec), financia y fortalece proyectos que tengan ventas anuales iguales o inferiores a 10.000

UF. Es un programa de carácter regional en el cual postulan emprendedores y empresas de cada región. Un jurado dirime entre los postulantes en función de factores como el nivel de innovación, la capacidad del equipo emprendedor o empresa, la compatibilidad con los intereses regionales y la generación de empleo. Tiene dos líneas, una de emprendimiento y una de empresas, donde se reparten entre \$1.500.000 y \$2.000.000, y entre \$3.000.000 y \$6.000.000, respectivamente. Además, durante el período de postulación, existe una capacitación para la elaboración del plan de negocio.www.sercotec.cl.

Subsidio Fosis

El Fondo de Solidaridad e Inversión Social tiene tres programas destinados a apoyar el emprendimiento, “Apoyo al Microemprendimiento”, “Apoyo a Actividades Económicas” y el de “Apoyo a Emprendimientos Sociales”. Estos fondos exigen tener una Ficha de Protección Social y, además de aportes en efectivo, contemplan capacitaciones y talleres.www.fosis.cl.

Capital abeja de Sercotec

Concurso regional otorgado por el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec), orientado a empresarias, dueñas de micro o pequeñas empresas, que premia a los proyectos ganadores con dinero en efectivo para promover el crecimiento de sus empresas a través de su desarrollo en

nuevos mercados, consolidación en los actuales y fomentar la innovación de productos, servicios y/o procesos. www.sercotec.cl.

Fondos y concursos Corfo

La Corporación de Fomento de la Producción, a través de InnovaChile, tiene cerca de 30 fondos concursables de apoyo al emprendimiento y la innovación. Estos entregan un subsidio de hasta el 80% del total del proyecto (varía según el fondo), con un monto máximo. Es por esto que, a la hora de elegir el fondo que más se ajusta al proyecto, es necesario evaluar su dimensión y su impacto. Todos estos fondos exigen una declaración detallada de los gastos de dicho monto, tanto en la postulación, como posteriormente, con boletas y facturas. La mayoría de los fondos de Corfo tienen ventanilla abierta, es decir, están abiertos todo el año.

Los fondos más importantes son:

- Empaquetamiento tecnológico para nuevos negocios
- Gestión de innovación para empresas chilenas
- Prototipos de innovación empresarial
- Programa de pre inversiones
- Programa de emprendimientos locales
- Programa de apoyo a proyectos en etapa de pre inversión
- Programa de apoyo a la inversión de zonas de oportunidades
- Programa de apoyo a la inversión tecnológica

- Capital semilla Corfo
- Concurso Global Conection de Corfo
- Concurso de innovación y emprendimiento social
- Go To Market
- Concurso portafolio de tecnologías Comercializables

Start Up Chile

Es un programa de Corfo que busca atraer start-ups de alto impacto y en fase temprana, para comenzar sus proyectos en Chile, fortaleciendo el entorno del emprendimiento, apoyando la cultura de la innovación en nuestro país, y conectándolo con el mundo. Este subsidio entrega un financiamiento de hasta un 90% del costo total del programa, con un tope de \$20.000.000 por proyecto. La empresa beneficiaria deberá aportar con un 10% de los gastos. Este subsidio funciona bajo un sistema de reembolsos. Además, ofrece Visa de Trabajo por un año para el representante legal y un equipo de hasta tres personas, todos ellos presentados al programa durante el proceso de postulación.

3.2.2.4. Fondos y concursos privados

Emprende FCh

Es la plataforma de incubación de emprendimientos de Fundación Chile, que apoya a emprendimientos tempranos, entregándoles entorno emprendedor.

SociaLab

Es la ex plataforma de emprendimiento de Un Techo Para Chile y busca generar soluciones a problemáticas asociadas a la pobreza y la desigualdad, a través de la cocreación y el trabajo en red con los distintos actores de la sociedad. La plataforma entrega \$180 millones, repartidos en 25 pruebas beta y recibe dos mil proyectos al año. Además, cuenta con área de start-ups, que acoge a 20 emprendimientos para recibir asesoría y apoyo durante nueve meses.

Premio Emprendedores de fundación Everis

Dirigido a estudiantes universitarios, académicos, centros de investigación y profesionales de tecnología, busca impulsar la aparición de nuevos negocios y ayudar con el financiamiento a proyectos innovadores, viables y que entreguen un beneficio a la comunidad. El ganador recibe 60.000 € (aproximadamente \$38 millones) para comenzar su empresa. Además, la fundación tiene 40.000 €, destinados a proyectos que, aunque no hayan ganado, tengan potencial.

3.2.2.5. Aceleradoras de negocios

Son entidades especializadas, dedicadas al desarrollo de empresas innovadoras de alto potencial mediante un servicio de gestión de nuevos negocios que se adapta al tipo y estado de desarrollo de cada iniciativa. Aunque todas se basan en la entrega de metodologías y herramientas innovadoras, y buscan startups o emprendedores con ideas de negocios, cada aceleradora tiene características y funcionalidades distintas. Algunas

actúan como consultora, otras se asocian a la empresa, pidiéndoles un porcentaje de su patrimonio en acciones, y algunas combinan ambos modelos. En Chile, este sistema mixto es lo más común, ejerciendo labores de consultoría y apoyo en el levantamiento de capital propio. A diferencia de las incubadoras, pensadas para propósitos similares, el desempeño de las aceleradoras está enfocado al levantamiento de capital. La incubación es un proceso que transforma una idea de negocio en una empresa, mientras que la aceleración es un proceso en que una empresa expande su crecimiento y potencia sus oportunidades de mercado. Algunas de las aceleradoras que operan en Chile son:

- Wayra
- Aceleradora FEN, de la Universidad de Chile
- Bomba
- Founder Institute
- Movistar Innova
- Agora Partnerships

3.2.2.6. Crowdfunding o financiamiento colectivo

Es el ejercicio de levantar financiamiento para un proyecto en base a donaciones, generalmente a través de Internet, sin límites de idioma ni monedas de pago. Actualmente, el crowdfunding es intermediado por plataformas especializadas, en que el emprendedor sube su proyecto y, a través de una descripción atractiva, intenta cautivar al público para que lo financie. En ese sentido, la clave es presentar el proyecto de manera

atractiva para motivar a la gente, y ofrecer recompensas. Las recompensas suelen ir desde un sencillo agradecimiento hasta material único para las más sustanciosas.

Algunas páginas web de Crowdfunding utilizadas en Chile son:

- Idea.me
- Urbankit (ex Crowdplaces)
- Lincipit
- Inittia
- Kickstarter

3.2.2.7. Peer to peer lending

También llamado crédito social, es el préstamo de dinero entre personas no relacionadas, sin la intermediación de instituciones financieras (bancos), el que se lleva a cabo a través de plataformas especializadas. Las compañías de préstamos peer to peer intermedian la relación entre prestamista y prestatario. Sin embargo, los prestamistas tienen la libertad de elegir en quien desean invertir. Esta es la principal ventaja, ya que se pueden usar herramientas no tradicionales para persuadir a un prestamista. Las tasas de interés suelen ser fijadas por los prestamistas inscritos en la plataforma, los que compiten por la tasa baja en un modelo tipo subasta. Sin embargo, algunas plataformas fijan sus propias tasas de interés, en base a las características del crédito solicitado por el prestatario. La principal desventaja es que, a diferencia de los créditos bancarios, los

préstamos no están garantizados ni protegidos. Sin embargo, el hecho de que los prestamistas escogan a los prestarios mitiga la desconfianza de que este no pague.

3.2.2.8. Capital de Riesgo

Los economistas norteamericanos Richard Brearley y Stewart Myers definen el capital de riesgo como “una inversión en capital de jóvenes compañías privadas [...] las compañías de capital de riesgo pretender financiar a las empresas que están en etapa crítica de su crecimientos, antes de que sean suficientemente grandes como para orecer acciones al público”. La característica distintiva de esta fuente de financiamiento es que el emprendedor debe compensar la incertidumbre que rodea su proyecto y su probabilidad de éxito, con una tasa de retorno. Para mitigar ese temor, el capital de riesgo no solo entrega recursos financieros, sino que también aporta conocimiento y redes de contacto, para aumentar las posibilidades de éxito de las empresas en las que invierten. El capital de riesgo puede provenir de personas naturales (inversionistas privados) o de organizaciones especializadas (fondos de capital de riesgo).

3.2.2.9. Inversión Ángel

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) define al inversionista ángel como un individuo o entidad que proporciona capital a una nueva empresa o negocio en sus etapas iniciales (formulación de business plan o primeros meses de vidas). Estas empresas o negocios están caracterizadas por altos

niveles de incertidumbre, por lo que también están asociadas a altos niveles de retorno exigido y esperado. En general los inversionistas ángeles corresponden a inversionistas informales, sin embargo, pueden adquirir un alto nivel de formalidad al operar en Redes de Inversionistas Ángeles. Generalmente, los inversionistas ángel poseen un patrimonio líquido disponible para invertir igual o superior a US\$ 100.000, e invierten entre US\$ 25.000 y US\$ 200.000 por proyecto. Algunas de las redes de inversionistas ángel que operan en Chile son:

- ChileGlobal Angels
- Southern Angels
- Ángeles en Chile
- Ángeles del Sur
- Ángeles Dictuc
- M Capital

Este estudio se enfocará en el financiamiento a través de capital ángel, debido a que la investigación en este tipo de financiamiento no ha sido lo suficientemente explorada en Chile, por lo que resulta interesante ahondar en este tema, más aún sabiendo que el auge de esta inversión se dio en esta década y que la mayoría de los inversores ángeles en Chile son del sexo masculino (86% del total). Además, existe la importancia de estudiar si la baja presencia femenina en la industria se debe a sesgos con origen en la desigualdad de género. Algunas cifras interesantes de revisar, son las realizadas por Atienza y Romaní (2017) para el informe nacional de la inversión ángel en Chile, las que se encuentran a continuación:



3.3. Desigualdad en Chile

3.3.1. Descripción de desigualdad y su clasificación

Los seres humanos difieren entre sí de muchas maneras. Tenemos características y circunstancias externas diversas. Comenzamos a vivir con diferentes dotes de riqueza y compromisos heredados. Habitamos en diferentes ambientes naturales, algunos más hostiles que otros. Las sociedades y comunidades de las que formamos parte nos ofrecen diversas oportunidades de lo que podemos o no podemos hacer. Los factores epidemiológicos de las regiones donde vivimos pueden afectar profundamente a nuestra salud y bien-estar.

Pero junto a estas diferencias del ambiente natural y social y de las características externas, también nos diferenciamos por nuestras características personales (por ejemplo,

edad, sexo, capacidad física y mental). Y estas últimas son importantes para evaluar la desigualdad. Por ejemplo, un ingreso igual puede dejar subsistir mucha desigualdad respecto a nuestra capacidad para llevar a cabo lo que valoramos. Una persona disminuida no puede funcionar de la misma manera que una persona sana, aunque ambas dispongan exactamente del mismo ingreso. Por esta razón, la desigualdad con respecto a una variable (por ejemplo, ingresos), puede llevarnos en una dirección muy diferente de la desigualdad en el ámbito de otra variable (por ejemplo, capacidad de funcionamiento o bien-estar).

Definir qué significa “Desigualdad”, es una tarea simple y compleja. Es simple, porque todos comprendemos fácilmente que significa la desigualdad económica entre un multimillonario y un pobre de solemnidad; o bien la desigualdad que hace que más de 800 millones de personas sufran hambre, que en los países pobres 150 millones de niños tengan un peso menor del que corresponde a su edad, o que cada día mueran más de 30.000 niños y niñas a causa de enfermedades evitables. Pero también es una tarea más complicada, ya que para poder definir desigualdad se debe responder a la pregunta “¿Igualdad de qué?”. Lo anterior se realiza a partir del entendimiento de que todos los seres humanos son distintos en muchas cosas y que esas diferencias no son iguales. (Benach, Bonet y Mountaner, 2005).

Según el resultado de la encuesta CASEN realizada en el año 2017, la desigualdad ha aumentado en el país, en donde el indicador GINI pasó de un valor de 0,49 a 0,501.

Por otro lado, La discusión acerca de la desigualdad tiene distintas dimensiones y formas. Así, el aspecto ético, el histórico, otra estrictamente económica, entre otras; una, que a falta de un mejor término podría denominarse desigualdades sectoriales: educacional, de salud, etc. En cuanto a las formas, por ejemplo, en las comunas (municipios), en la Prueba

de Selección Universitaria los estudiantes más ricos obtienen puntajes significativamente más altos que los más pobres. Superan en 160 puntos promedio los puntajes de los más pobres. La esperanza de vida en las comunas más ricas presenta 8 años más que en las comunas más pobres (Mayol, 2012, p. 63). “La inversión chilena en el extranjero creció desde US\$ 2.536 millones en 2007 a US\$ 5.829 en 2011”, además de otros indicadores tales como el aumento de viajes al exterior (15% entre 2007 y 2011), el crecimiento del PIB, que de US\$ 173 mil millones en 2007 alcanzó a 248 mil millones en 2011, vale decir, tuvo un incremento de 43% (p. 64). Sin embargo, la desigualdad se mantuvo sin modificaciones.

Si bien ha habido cierta democratización social, expresada fundamentalmente en la disminución de la pobreza y la indigencia, a la vez que en ciertas políticas sociales en favor de los más pobres, esta ha sido gracias al crecimiento económico, sea este de los grandes grupos económicos que, entre otras cosas, controlan el mayor y altamente rentable sistema de seguridad social privado (AFP) y el sistema de salud también privado (Isapres), además de un conjunto de otros servicios como la electricidad, el agua, etc., como de los recursos del Estado, provenientes especialmente de los ingresos que ha producido la exportación del cobre, con precios altamente favorables hasta hace poco. En otras palabras, si hay menos pobres no es porque los ricos lo sean menos, sino porque lo son aún más (Garretón, 2000, p. 109).

En la actualidad los problemas ambientales, de género, regionales, entre otros, constituyen campos en los cuales la gente siente y quiere tener derechos ciudadanos. Pero la sociedad civil se encuentra segmentada por la desigualdad económica, los intereses de cada segmento son muy diferentes en la ciudadanía, lo que hace que el individualismo sea más evidente y que la desigualdad sea aún más notoria (Peña, 2015).

3.3.2. Desigualdad de género

El concepto de género ampliamente manejado en los últimos años en las ciencias sociales y en la disciplina económica, se refiere en general a las diferencias construidas socialmente entre hombres y mujeres, diferencias que presentan características propias según los contextos culturales e históricos. Desde esta definición, las diferencias de género tienden a relacionarse de manera general con los roles de hombres y mujeres en la vida en sociedad. Un enfoque feminista de la economía, si bien necesariamente considera estos aspectos, requiere entender el concepto de género de una manera más compleja y comprensiva, poniendo énfasis en sus aspectos relacionales y vinculados al poder y a las jerarquías sociales y económicas. Las relaciones sociales entre hombres y mujeres son relaciones de género que se determinan y sancionan por normas y valores sostenidos por miembros de una sociedad dada. Estas relaciones entrañan desigualdades importantes entre los individuos de ambos sexos en muchos terrenos de la vida, y en particular con respecto al poder. Las relaciones de género como relaciones de poder y las distintas formas en que se expresa y manifiesta el poder, no sólo en las instituciones sino también en los cuerpos y subjetividades, han centrado el debate feminista contemporáneo en la identificación de las estructuras que limitan la participación intelectual, social y política femenina (Espino, 2010).

Al estar en el siglo XXI, es común que las personas crean que sea hecho un gran avance en términos de desigualdad de género y que esta diferencia ya es casi inexistente. Pero la globalización no solo ha ayudado a tener más acceso a la información, sino que también ha obligado a cambiar la estructura de las economías. La consecuencia se ve reflejada por lo que explican Tordaro y Guzmán (2001) a continuación: El proceso de reestructuración global se ha producido en forma desigual observándose grandes disparidades regionales entre sectores

socioeconómicos y de género. El proceso de adaptación de las economías nacionales y del sistema de flujos internacionales a los requerimientos de la globalización, ha implicado profundas transformaciones orientadas a aumentar la competitividad de las empresas, que han significado cambios en la calidad de vida y la subjetividad de las personas, en sus formas de relacionarse y en sus expectativas frente al mercado de trabajo. Entre los cambios más significativos y con efectos inmediatos en la calidad de vida se destacan (Todaro, 2000):

- Cambio en el sistema tributario con reducción de la carga impositiva, en especial a las utilidades de las empresas.
- Reducción del gasto público, lo que implica el achicamiento o desaparición del estado de bienestar y reducción de fondos para políticas sociales.
- Reducción de los costos laborales por la vía de la disminución de las cargas sociales como costo para las empresas.
- Abandono de las políticas de pleno empleo y disminución del derecho a subsidio de desocupación.
- Aumento del riesgo de pérdida del empleo, de las prestaciones de seguridad social y mayor inestabilidad laboral en todo tipo de ocupaciones.
- Los sistemas de seguridad social sustentados en el reparto solidario se convierten en sistemas basados en la capitalización individual, con el consiguiente aumento de la vulnerabilidad personal.

En España tras la aprobación y puesta en funcionamiento de la Ley de Igualdad en 2007, hemos presenciado el incumplimiento sistemático de esta ley y otros retrocesos con la pérdida de organismos de igualdad, incluyendo el Ministerio de Igualdad, o la desaparición de gobiernos paritarios, de la anulación de la ampliación del permiso de paternidad no

transferible, o de las bonificaciones a la contratación de mujeres. Estas pérdidas han venido acompañadas de medidas que aparentemente favorecen la conciliación pero que implican la separación total, parcial o temporal de las mujeres del mercado de trabajo como la promoción del tiempo parcial con todas las consecuencias asociadas en términos de promoción y de desarrollo de una carrera profesional, con la consiguiente pérdida de autonomía financiera y de libertad de decisión (Múñoz, Modroño, 2012). El anterior es un ejemplo de la desigualdad de género que existe en el mundo, lo que se suma a las consecuencias de la reestructuración global.

Por otro lado, se han generado indicadores para medir la desigualdad de oportunidades que tienen las mujeres frente a los hombres. Lamelas y Aguayo (2010) afirman que en el año 1995, el programa de las naciones unidas publicó dos nuevos indicadores sociales; el Índice de Desarrollo Humano relativo al Género (IDG) y el Índice de Potenciación de Género (IPG) para medir, en el primer caso, las desigualdades sociales y económicas presentes entre ambos sexos, y en el segundo, el nivel de oportunidades que poseen las mujeres.

Es por esto que para esta investigación nos basaremos en los datos del IPG, ya que pretende medir la desigualdad de género en las esferas clave de la participación económica y política, así como en la adopción de decisiones. En ambos sexos, las variables básicas para obtener el IPG son: la participación proporcional en la población total y la población económicamente activa; la participación proporcional en el parlamento, en puestos administrativos y ejecutivos; participación en puestos profesionales y técnicos; salario medio y en el producto interno bruto (PIB) per cápita no ajustado. Además, este artículo nos afirma que de acuerdo con la «Investigación sobre el desarrollo humano» (Centro de Investigación

de la Economía Mundial, 1997), a pesar de los pocos entornos que son «aceptables» para la superación de las mujeres, el índice demuestra con datos contundentes y difícilmente refutables que pocas sociedades permiten que las mujeres disfruten de las mismas oportunidades y beneficios que los hombres (Ocaña y Ramos, 2016).

Cerca ya de cumplir dos décadas desde su primera aparición, los informes anuales sobre desarrollo humano han destacado ampliamente la inequidad en la participación a la que se enfrentan las mujeres en la actualidad. En primer lugar, los más altos niveles de ingresos femeninos en el año 2007 corresponden a Argentina, México y Panamá, respectivamente, y las últimas posiciones las ocupan Haití, Nicaragua y Honduras. En el caso de los ingresos masculinos, teniendo en cuenta su mayor nivel, ocupan los primeros lugares México, Chile y Argentina y los últimos Haití, Nicaragua y Bolivia. Posteriormente, calculamos la diferencia porcentual en los ingresos entre mujeres y hombres en el año 2007 para destacar la importante brecha que desde la perspectiva de género se percibe en estos países en las cifras presentadas. La mayor diferencia porcentual en este indicador se localiza en Nicaragua, Honduras y Haití, por ese orden, mientras que en Colombia, Bolivia y Brasil se encuentran las menores diferencias. El valor de la brecha oscila entre el 17% y el 50 %. Los datos consultados no permiten identificar la existencia de una relación de causalidad entre la percepción de mayores o menores ingresos por países y la presencia de una brecha de género de mayor o menor amplitud. De hecho, países perceptores de altos ingresos en ambos sexos en relación con los restantes, como México y Chile, coinciden con Guatemala, Haití, Honduras y Nicaragua en el grupo que posee una brecha superior al 40%.

Por otra parte, tanto Colombia como Bolivia se encuentran con una diferencia de ingresos entre mujeres y hombres inferior al 25%, aunque Colombia prácticamente duplica

el ingreso de Bolivia para ambos sexos. Esto indica, desde nuestro punto de vista, que debe atenderse de forma especial la incidencia de factores extraeconómicos presentes en esta problemática (Lamelas y Aguayo, 2010).

Los análisis muestran diversos tipos de desigualdades de género que se pueden agrupar de diferentes maneras. Al respecto Amartya Sen (2002, 1991) menciona siete desigualdades específicas por género:

- 1- Desigualdad en la mortalidad: referida a que en ciertas partes del mundo (el norte de África, Asia incluida China y el sudeste asiático) hay un índice desproporcionadamente alto de mortalidad femenina.
- 2- Desigualdad en la natalidad: que se genera cuando los padres prefieren hijos varones y se efectúan abortos selectivos de fetos de sexo femenino.
- 3- Desigualdad de oportunidades básicas: representada en la prohibición o inequidad de acceso a la educación y salud básicas, al desarrollo de talentos personales o a funciones sociales en la comunidad, entre otras.
- 4- Desigualdad de oportunidades especiales: que alude a las dificultades o prohibiciones de acceso a la educación superior.
- 5- Desigualdad profesional: referida al acceso al mercado de trabajo y a puestos de nivel superior.
- 6- Desigualdad en el acceso a la propiedad de bienes y tierras.
- 7- Desigualdad en el hogar: reflejada en la división del trabajo por género, donde las mujeres tienen a su cargo el trabajo doméstico y de cuidado de manera exclusiva.

A estas desigualdades debieran agregarse las desigualdades de acceso a redes sociales, desigualdades territoriales geográficas: urbana-rural, entre otras (Arriagada, 2010).

3.3.4. Desigualdad de género en Chile

Para contextualizar es importante revisar los momentos más determinantes de la distante brecha de género que se puede observar en la realidad, así se puede revisar que la ciudadanía y sociedad civil adquieren un sentido nuevo. “Se trata de entender la sociedad civil como aquel conjunto de actores que contribuye específicamente a la reconstrucción de la polis y la ciudadanía como aquel sujeto de demandas y proyectos que reconstituyen efectivamente el espacio donde la sociedad y el país se producen como tales” (Garretón, 2000, p. 57). La expansión actual de la ciudadanía presenta diversos aspectos. Ya no se trata de la concepción clásica de derechos cívicos, primero, económicos y sociales, después. En la actualidad los problemas ambientales, de género, regionales, entre otros, constituyen campos en los cuales la gente siente y quiere tener derechos ciudadanos. Pero la sociedad civil se encuentra segmentada (desigualdad económica) y los intereses muy diferentes en la ciudadanía.

Los gobiernos de la Concertación de Partidos por la Democracia no establecieron políticas en contra de la desigualdad de ingresos ni de la desigualdad en general. El problema de la pobreza fue el eje práctico y hasta simbólico de la desigualdad.

Entonces, lo distintivo de la coyuntura actual no es la desigualdad, sino la manera como se la percibe y vive. Lo que se observa es una intolerancia a la desigualdad. Se exigen

cambios. La expresión “No al lucro” expresa la percepción ciudadana del modelo económico y de la desigualdad.

Si bien ha habido cierta democratización social, expresada fundamentalmente en la disminución de la pobreza y la indigencia, a la vez que en ciertas políticas sociales en favor de los más pobres, esta ha sido gracias al crecimiento económico, sea este de los grandes grupos económicos que, entre otras cosas, controlan el mayor y altamente rentable sistema de seguridad social privado (AFP) y el sistema de salud también privado (Isapres), además de un conjunto de otros servicios como la electricidad, el agua, etc., como de los recursos del Estado, provenientes especialmente de los ingresos que ha producido la exportación del cobre, con precios altamente favorables hasta hace poco. Es lo que se ha llamado el “chorreo”. En otras palabras, si hay menos pobres no es porque los ricos lo sean menos, sino porque lo son aún más (Peña, 2015).

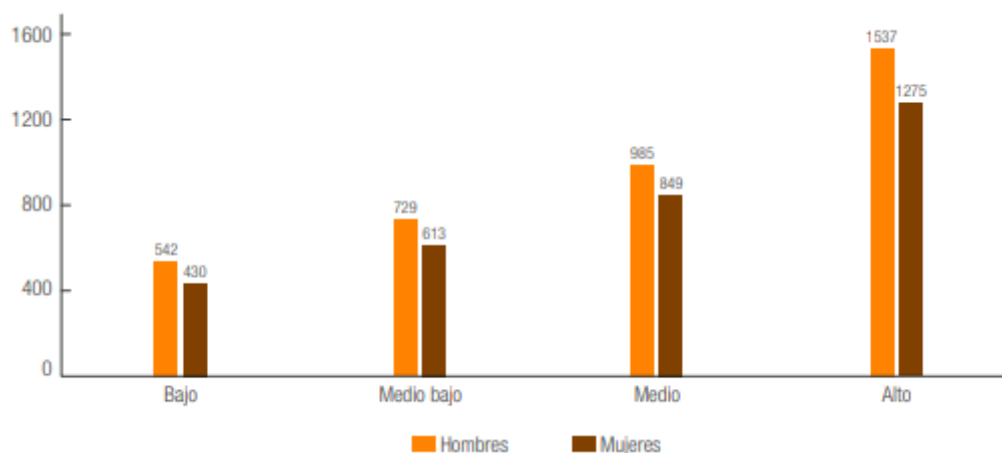
Otro hallazgo importante fue el que demuestra que a pesar de que las mujeres en América Latina han logrado mayores y mejores niveles educativos, su participación en los distintos sectores económicos aún refleja niveles de desigualdad. Este hecho significa que en América Latina al igual que en Europa existe desperdicio de talento humano femenino.

Las mujeres reciben una menor paga por su trabajo por una diversidad de razones: porque hay una desvalorización del trabajo femenino que se refleja en bajos salarios en las ocupaciones con elevada representatividad de mujeres, porque tienen trayectorias laborales más interrumpidas en razón de la maternidad, porque asumen la mayor parte del trabajo en el hogar y por prácticas discriminatorias de los empleadores (PNUD, 2010). A continuación, se muestran estos datos a partir de los resultados de la encuesta CASEN (2015).

	Nivel de escolaridad					Total
	Básica/ ninguna	Media incompleta	Media completa	Superior no universitaria	Universitaria completa	
Hombre	73,7	60,5	49,5	27,4	7,3	46,1
Mujer	87,8	82,6	71,4	41,2	7,9	55,5
Total	78,2	67,8	58,5	34,2	7,6	50,0

Además, se puede observar que hay un conjunto de ocupaciones con una muy alta incidencia de bajas remuneraciones. En el caso de las mujeres, reciben un salario bajo el 82% de aquellas que trabajan en servicios, tales como auxiliares de enfermería, cuidadoras de niños, camareras, cocineras y peluqueras. Es también la situación del 85% de aquellas que se desempeñan como empleadas domésticas, del 86% de las trabajadoras agrícolas y del 76% de las vendedoras de tiendas y almacenes. Casi un millón de mujeres trabaja en los oficios citados.

Un último indicador de la distribución de oportunidades que enfrenta la cohorte de jóvenes es la brecha de ingreso laboral según origen familiar. En el Gráfico, se presenta el ingreso laboral promedio de los miembros de la cohorte entre los 25 a 28 años de edad, por género y estrato socioeconómico del hogar paterno. El resultado muestra una reproducción de la desigualdad entre generaciones. En promedio, los miembros de la cohorte de origen socioeconómico medio bajo ganan 26% más que quienes provienen de hogares de estrato bajo; aquellos de origen socioeconómico medio obtienen 66% más que el estrato bajo, y la brecha se amplía a 125% cuando se compara el ingreso promedio del trabajo de los jóvenes provenientes del estrato alto respecto del estrato bajo.



Nuevamente, este resultado da cuenta de todos los factores y procesos a través de los cuales el origen socioeconómico influye en los resultados laborales, entre los cuales destacan las distintas trayectorias educacionales de los jóvenes de la cohorte. Por su parte, la brecha salarial de género fluctúa entre 80% y 85% según el estrato socioeconómico del hogar paterno. Las cifras corresponden específicamente a la relación porcentual entre el salario promedio de la mujer y el salario promedio del hombre. En este resultado están presentes todos los factores que diferencian el salario entre hombres y mujeres (PNUD, 2010).

Desde el punto de vista de la política, el hecho más claro es que la mayor diferencia por sexo en la utilización de servicios ocurre durante la edad reproductiva, cuando los planes de aseguramiento no solidarios discriminan en contra de las mujeres. La consecuencia inmediata de esta lógica actuarial es que el costo de la función social de reproducir la especie recae fundamentalmente sobre las mujeres, quienes, en una proporción creciente, no tienen un compañero para compartirlo. El mayor gasto en salud ocasionado por una mayor utilización de servicios durante la edad reproductiva es una desigualdad que vulnera los principios de equidad en la distribución de la carga financiera y que adquiere mayor gravedad

cuando se considera la menor capacidad adquisitiva que, como grupo, tienen las mujeres (Gómez, 2002).

3.4. Diferencias de financiamiento en el mundo

3.4.1. Experiencias de Desigualdad de financiamiento en proyectos

Un claro ejemplo de la desigualdad que tienen las mujeres en el mundo de los negocios, es una investigación que se realizó en 866 micro, pequeñas y medianas empresas de Argentina en el año 2010, con respecto a las oportunidades de financiamiento que tienen las empresas dirigidas por mujeres (EDM) con respecto a las empresas dirigidas por hombres (EDH). Lo anterior, arrojó la siguiente afirmación por parte de Guercia, Olivares, Vigier y Briozzo (2015):

“El perfil de las EDM coincide con el perfil de las micro, pequeña y mediana empresa en condiciones de inferioridad para acceder al financiamiento externo. Una vez otorgado el financiamiento, los montos serían inferiores en las EDM en relación a las EDH, lo cual afectaría negativamente el crecimiento de la empresa”.

Además, como se muestra en el artículo que explica esta investigación, es evidente que las empresas lideradas por mujeres no utilizan fuentes de financiamiento externo, o lo hacen en proporción menor a la de empresas lideradas por hombres (Carter y Rosa, 1998; Buttner y Rosen, 1989; Riding y Swift, 1990; Coleman, 2000). Sin embargo, no hay consenso sobre las razones que llevan a las EDM a encontrarse en esta situación. Para algunos autores (Riding y Swift, 1990; Fabowale et al, 1995; Carter y Allen, 1997; Coleman, 2000; Brush et

al, 2003), las características propias de las EDM son las “culpables” de las restricciones; para otros (Buttner y Rosen, 1992; Orser et al, 2006), la diferencia obedece a que las EDM demandan proporcionalmente menos financiamiento comparado con sus pares masculinos. Lo anterior, es el resultado de las limitaciones de las EDM para acceder al financiamiento. Las causas principales de ello pueden ser buscadas en las características propias de estas empresas, tales como (Riding y Swift, 1990; Fabowale et al, 1995; Carter y Allen, 1997; Coleman, 2000; Brush et al, 2003): el tamaño, el sector, la antigüedad, las tasas de crecimiento, entre otras; o bien, el género de la persona que dirige la empresa (Cavalluzzo y Wolken, 2002) encontrando evidencias de discriminación por parte de los proveedores de financiamiento externo (Guercio, Oliveras, Vigier y Briozzo, 2015).

También podemos ver estas brechas en la oportunidad de obtener financiamiento dentro de la economía informal, lo que se muestra a continuación. Mientras las actividades que se realizan en el bootstrapping (Empezar un negocio desde cero) por hombres y mujeres son similares, los factores determinantes para usar este método de financiamiento difieren entre el género, debido a que las mujeres tienen más barreras para obtener financiamiento. Además, estudios anteriores han mostrado que existe sesgo con respecto al género para el acceso al financiamiento, ya que las mujeres tienen menos acceso a estos recursos y que cuando les han aprobado el financiamiento enfrentan más términos que deben cumplir para obtener un crédito en comparación con los hombres. El origen de este sesgo ha sido vinculado con los estereotipos existentes, que han puesto a el emprendedor del sexo masculino como más ambicioso y con más potencial que las mujeres.

Otras investigaciones han mostrado que los estereotipos que se tienen con respecto al hombre o la mujer son automáticamente activados cuando el género de la persona es activado,

lo que genera el problema de las expectativas vinculadas a cada género. Es debido a lo anterior, que los estereotipos de género pueden influenciar en la percepción de solvencia de un proyecto de un determinado emprendedor, pudiendo ser un factor determinante en la decisión de la aprobación de un crédito para el emprendedor o emprendedora. Además, para obtener financiamiento a través de un préstamo bancario las mujeres se enfrentan a más condiciones en el contrato, lo que conlleva a que las emprendedoras hagan más bootstrapping que los hombres, lo que se demuestra en el gráfico siguiente:

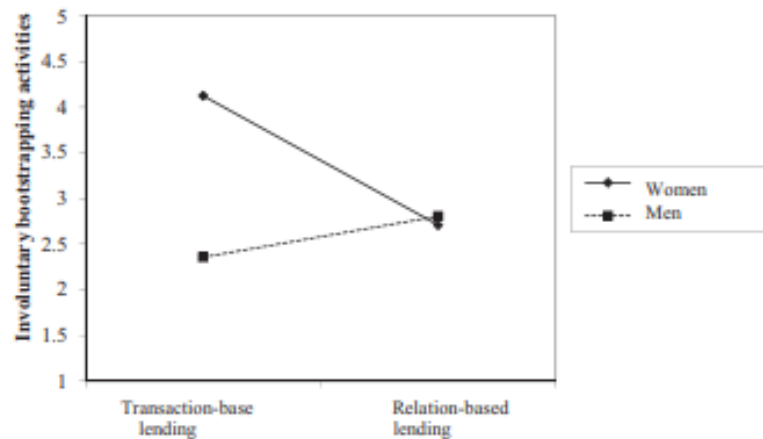


Fig. 1. Moderating effect of gender and banks' decision model on necessity to bootstrap.

El gráfico anterior muestra claramente como las emprendedoras que necesitan financiamiento a través de un crédito bancario tienen una necesidad mayor de empezar su negocio desde cero, mientras que los hombres sufren lo contrario.

Se ha mostrado que este modelo puede incluso llevar a las emprendedoras a ser desplazadas de la economía formal y el desarrollo de la necesidad límite de adquirir recursos a través de un bootstrapping involuntario. Así mismo, desde la perspectiva de la desorganización social, se espera que el género sea un moderador en la relación entre los

modelos de toma de decisiones de los bancos y el compromiso de los emprendedores con la economía involuntaria.

Es interesante revisar la siguiente información recopilada por Gómez y López (2016), que muestra un resumen de estudios con respecto a las diferencias de género en los ejecutivos de crédito:

Autores	Objetivos de investigación y variables	Metodología	Factores que dirigen las diferencias de género	Desempeño del género en decisiones de crédito
Agarwal y Wang, 2008	Tasas de aprobación de créditos. Desempeño del préstamo. Tasas de fracaso	Modelo <i>logit</i>	Preocupaciones carrera	de $M < H$
Alesina et al., 2008	Términos del contrato de crédito y tasas de interés	Mínimos cuadrados, modelo de efectos aleatorios	Emparejamiento género	de $M < H$
Barasinska, 2009	Fondos de préstamo de participación de mujeres prestamistas, desempeño del préstamo	Modelo <i>logit</i>	Riesgo/exceso confianza, prudencia	de $M > H$ $H > M$
Bellucci et al., 2010	Términos del contrato de crédito y tasas de interés, garantía colateral, disponibilidad de crédito	Mínimos cuadrados, modelo <i>probit</i>	Riesgo/exceso confianza, emparejamiento género	de $M > H$ $M \geq H$ de
Beck et al., 2009	Desempeño del crédito, probabilidad de mora	Modelo <i>probit</i>	Riesgo/exceso confianza, preocupaciones de emparejamiento género	de $M > H$ $M > H$ $M > H$

Autores	Objetivos de investigación y variables	Metodología	Factores que dirigen las diferencias de género	Desempeño del género en decisiones de crédito
Black et al., 2000	Términos del Modelo <i>tobit</i> contrato de crédito, cargos excesivos	del Modelo <i>tobit</i>	Habilidades negociación	de $M > H$
Buttner y Rosen (1988)	Percepciones de los ejecutivos de crédito, similitud entre hombres y mujeres, probabilidad de éxito del emprendedor	Entrevistas/tests	Percepciones/estereotipos	$M \neq H$
Carter, Shaw, Lam y Wilson (2007)	Criterios de medición de préstamo y procesos de solicitud	Protocolo verbal, y chi cuadrada, tests	Información, adquisición, criterio de decisión	$M \neq H$
Ravina, 2008	Fondos de préstamo, percepción mujeres prestamistas. Términos del contrato de crédito, tasas de interés	Modelo <i>probit</i> de Modelo <i>tobit</i>	Emparejamiento género. Percepción	de $M > HM > H$
Wilson et al., 2007	Percepción de los ejecutivos de crédito, constructos sostenidos por hombres y mujeres	Repertorio de parrilla, pruebas T	Percepciones/estereotipos	$M \neq H$

En otra investigación, se pudo identificar que existe una restricción de interés que un aparente sesgo en contra de la mujer para obtener capital de nuevos riesgos. Estadísticas descriptivas básicas revelan que existe una falta de fundadoras de negocios con un alto crecimiento que sean del género femenino, así estudios demuestran que entre el 1% y el 6% de las compañías de capital de riesgo, tienen fundadores mujeres. Lo anterior, se puede comparar con el 40% de los negocios americanos fundados por una mujer. Esta desigualdad

de género también ocurre en la red de financiamiento propiamente tal, con solo un 14% de mujeres que son capitalistas de riesgo.

Es importante considerar que es difícil distinguir la desigualdad de género desde características endógenas o desde el contexto social en el que se mueven las emprendedoras. Por ejemplo, las mujeres tienden a empezar negocios en industrias que no son tan atractivas para los capitalistas de riesgo, entonces tienden a tener un menor nivel de inversionistas interesados, por lo que buscan menos capital. Sin embargo, hay quienes afirman que esta desigualdad entre hombres y mujeres, en la obtención de capital, se debe a las diferencias del tipo de empresa o estrategias escondidas lo que se traduce en una persistente discriminación estructural en contra de la mujer, lo que la evidencia sugiere que se trata de una exageración fuera de lugar. Por otro lado, estas diferencias se pueden deber a sesgos sociales que forman las preferencias de las carreras que elige cada género y que pueden liderar las expectativas de la mujer hacia la creencia de que el emprendimiento es un territorio masculino.

En Segundo lugar, como se especula en la literatura, se debe incentivar a la mujer para que tome fuerza en posiciones de toma de decisión, la presencia de sostenedores más feministas explican en cierta medida el éxito de los proyectos fundados por mujeres.

En este sentido, esta investigación demuestra el que el poder de internet ayuda a mejorar problemas estructurales y entrega acceso a estos sostenedores. Por otro lado, periodistas, emprendedores y creadores de políticas se han percatado de la baja representación de la mujer como fundadoras de ideas de tecnología, empleadas o inversoras, así como también existe evidencia consistente que asegura que las fundadoras de algún negocio del género femenino, buscan y reciben menos capital de riesgo. Esto ha llevado a

que algunas mujeres se auto representen, aunque nuestra investigación sugiere que tanto el activismo, como la representación, son necesarios para cambiar las restricciones que enfrenta la mujer para obtener capital (Greenberg y Mollick, 2015).

3.4.2. Desigualdad en el acceso a capital ángel que tienen las mujeres en el mundo

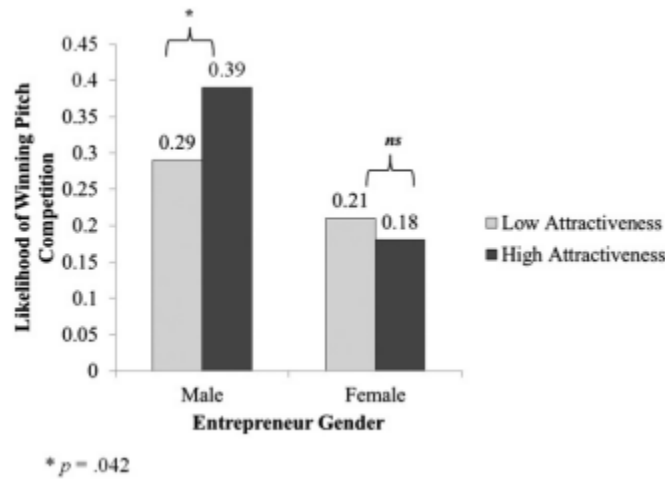
Un estudio realizado en la Universidad de Pensilvania nos muestra que existen sesgos latentes para invertir en el proyecto de un emprendedor, lo que se encontraron aquí fueron los del atractivo físico y el género.

En este experimento se realizaron 3 estudios, para esta investigación nos enfocaremos en el primero, ya que este es el que se enfoca en las decisiones de inversión de un inversor ángel y el segundo ya que se obtuvo un hallazgo interesante a partir de este experimento. En el primer estudio, se consideraron tres competencias de pitch en Estados Unidos, de las cuales se tomaron 10 pitch exitosos¹ y 20 no exitosos de cada competencia, en donde se explicaba de manera general el plan de negocios del emprendimiento. Los emprendedores presentaron su pitch en un video, que duraba de 5 a 8 minutos, a un jurado de 60 inversores ángeles, con más de 16 años en promedio de experiencia financiando inversiones, para que premiaran con capital inicial a la start up del competidor, a la idea más atractiva según los discursos presentados. Así, los emprendedores tenían un 3% de probabilidades de ganar el financiamiento, lo que transformaba a este concurso en uno muy competitivo, y como fueron

¹ Entiéndase como Pitch exitoso como aquel que haya ganado un premio de financiamiento en alguna de las tres competencias consideradas para el estudio. Los inversores no sabían cual pitch era exitoso.

elegidos al azar (para evitar sesgos en la muestra), el 77,78% de los que presentaron su pitch fueron hombres y el 22,22% fueron mujeres.

En el siguiente gráfico, se muestra el resultado de este experimento:



Se puede notar que el género de los concursantes generó un efecto muy significativo para determinar el éxito del pitch (Ratio de 1,57). Los emprendedores hombres tenían 60% más de probabilidades de alcanzar el éxito en sus discursos en comparación con las mujeres que competían. Así, hubo una interacción significativa del género y el atractivo con la probabilidad de éxito del pitch. Además, se obtuvo que hubo una gran y significativa variación en los niveles de atractivo físico, para los hombres, en el éxito del discurso. Mientras que para las mujeres el atractivo no fue relevante.

Variables	Model 1	Model 2
Dependent variable: pitch success rate		
Step 1: main effects		
Gender	1.57**	0.11
Attractiveness	0.10	0.05
Step 2: interaction term		
Gender x attractiveness		1.36**

Reported coefficients are odds ratios. *P < 0.05, **P < 0.01.

El modelo 1, que incluye solo al género como una variable que puede predecir resultados, explicó el 24% de la varianza en el éxito de un pitch. El modelo completo (modelo 2) explicó el 42% de la varianza del éxito del pitch. El ratio, obtenido de la regresión, para el género con el atractivo fue de 1,36, lo que sugiere que el género es un predictor más relevante para el éxito del pitch en el caso en el que el atractivo físico sea una variable incluida en el modelo. Específicamente, el atractivo del emprendedor aumenta el éxito del pitch en un 36% y la diferencia en el éxito de un pitch fue atribuida a las dos variables estudiadas; el género y el atractivo físico de los hombres.

En el segundo estudio, se presentaron dos videos a 512 participantes dentro de la Universidad de Pensilvania, en donde se presentaba la idea de un negocio a través de un mismo pitch para ambos videos, estos discursos fueron desarrollados por una competencia basada en un plan de negocios de la Universidad. La diferencia entre estos dos videos era que uno fue presentado por la voz de un hombre y el otro por la voz de una mujer.

Los resultados de este experimento mostraron que hubo un significativo efecto del género del emprendedor en la elección de inversión. A pesar de que la voz femenina y masculina presentaron el mismo pitch, el 68,33% de los participantes eligieron invertir su dinero en la idea presentada por la voz masculina y solo el 31,67% de los participantes eligió el video presentado por la voz femenina. Es importante destacar que el 57,97% de los participantes eligieron el primer video que miraron.

Finalmente, los resultados de los tres estudios que se presentan en este paper documentan y dan cuenta de una profunda y consistente brecha de género que determina la

capacidad de persuasión de un emprendedor. Además, inversores profesionales y no profesionales prefirieron invertir en proyectos presentados por hombres en comparación con lo presentado por las emprendedoras, **incluso en los que el contenido del discurso era el mismo**. Por último, los resultados muestran que el atractivo físico de un hombre influye positivamente en la persuasión al presentar una idea, sin embargo, en las mujeres el atractivo físico no es relevante (Brooks, Huang, Kearney y Murray, 2014).

Otra investigación que entrega información relevante con respecto a las decisiones de financiamiento de capital ángel, es la que se resume a continuación:

En este estudio, se investigó la posible existencia de desigualdad de género para la entrega de capital ángel, por parte de los inversores y si esta brecha afecta en el abandono de los emprendimientos, por parte de las mujeres en comparación con el abandono de emprendimientos que pertenecen a hombres. Lo anterior, se enfocó en este tipo de inversionistas debido a que el capital ángel es la mayor fuente de financiamiento y capital para emprendimientos de starts-up en Estados Unidos y Gran Bretaña. El capital que entregan estos inversores se encuentra en el rango de 100.000 a un millón de dólares americanos.

Además, es importante tener en cuenta que, durante las dos últimas décadas, los inversores Ángeles se han agrupado en portales de internet, los que proveen un método para que se reduzca el riesgo específico del negocio, la aversión al riesgo debido al proceso de selección, conflictos de mediación, además de los costos de transacción y búsqueda.

Así, se consideraron dos facetas del ratio calculado, que determinan el financiamiento de capital ángel para emprendedores en las empresas. El primero, es el ratio de la búsqueda de capital ángel por parte de las empresas lideradas por mujeres, en donde la teoría feminista

predice que las barreras de educación, redes sociales y experiencia relevante de trabajo no posiciona a la mujer en un buen lugar para buscar financiamiento a través de capital ángel. De hecho se ha documentado una desigualdad latente en la educación entre hombres y mujeres emprendedores, en la década del noventa la mayoría de los grados de ciencia e ingeniería los tenían los hombres, las mujeres constituyen solo entre el 30% y el 40% de los estudiantes de MBA. Y como los inversores ángeles se mueven en las industrias de un alto crecimiento económico, en donde se debe tener un desarrollo del grado educacional por parte de los emprendedores, se cree que estos tienden a financiar mayormente a las empresas lideradas por el género masculino.

Se enviaron encuestas por email a inversores ángeles de los distintos portales durante 5 años (desde el 2000 al 2004), en la tabla que se muestra a continuación, se puede revisar, en términos generales, la información de la aplicación de la encuesta:

Table 1
Questionnaire response rates and descriptive statistics

	2000	2001	2002	2003	2004
Surveys mailed	174	174	170	101	127
Completed responses	47	47	45	36	33
Response rate (%)	27%	27%	26%	36%	26%
Total investments by all portals (US\$MM)	312	347	70	50	81
Average amount invested by portal (US\$MM)	14.2	14.5	2.7	2.0	2.5
Average amount invested by deal (US\$K)	740 (500)	774 (400)	505 (250)	310 (250)	391 (312)
Percent equity received (%)	22.5 (22.5)	22.8 (22.5)	14.8 (10.0)	17.1 (11.5)	17.5 (15.5)
Length of review (months)	3.5 (4.0)	5.5 (4.0)	3.6 (3.5)	4.6 (3.0)	4.2 (4.0)
Stage of Investment					
Seed (%)	10.7 (0.0)	9.7 (0.0)	10.8 (0.0)	14.0 (0.0)	10.2 (0.0)
Start-Up (%)	25.6 (20.0)	26.0 (20.0)	35.7 (45.0)	38.0 (33.0)	33.2 (25.0)
Early-Stage (%)	28.0 (22.5)	27.4 (20.0)	33.3 (33.0)	34.7 (29.0)	44.1 (50.0)
Expansion (%)	5.2 (0.0)	9.0 (0.0)	15.8 (0.0)	10.8 (0.0)	7.7 (0.0)
Later-Stage (%)	0.0 (0.0)	6.8 (0.0)	4.3 (0.0)	2.5 (0.0)	4.7 (0.0)

En la tabla anterior se puede notar que hay una gran diferencia entre la cantidad de hombres y mujeres emprendedores, que postulan a los portales de capital ángel, el estudio muestra que entre el 5% y 10% de las postulaciones pertenecen a mujeres que poseen un

negocio, mientras que entre un 90% y un 95% de las postulaciones las realizan emprendedores hombres. Así, se cree que esta es una de las causas de la hipótesis de este estudio que afirma que las emprendedoras reciben menos inversión monetaria proveniente del capital ángel, en comparación con los hombres. Además, se descubrió que los hombres y mujeres emprendedores tienen la misma probabilidad de ser financiados por un inversor ángel, ya que se calculó un ratio en donde se medían los emprendimientos financiados entre los emprendimientos postulados, de cada género, lo que arrojó un 14,79% para hombres y un 13,33% para las mujeres.

Por otro lado, se encontró una fuerte evidencia de homofilia en la búsqueda de capital ángel. Así, se descubrió que las emprendedoras prefieren postular a un capital ángel de inversión dentro de portales en donde haya una mayor cantidad de inversores mujeres y los emprendedores hombres prefieren postular en portales en donde haya una mayor cantidad de inversores ángeles del sexo masculino. Cabe destacar que, esta evidencia no se presentó en todos los años de investigación, pero si en la mayoría

Conclusiones

Los resultados de esta investigación demuestran que las mujeres reciben menos dólares de inversión ángel en la industria, en comparación a los hombres, lo que se ha evidencia también en la industria del capital de riesgo. Sin embargo, esta evidencia debe considerar la baja cantidad de mujeres que postulan a este tipo de financiamiento, ya que solo el 8,9% de las postulaciones fueron efectuadas por mujeres que poseían un emprendimiento. Además, no se encontró una diferencia de equidad de género para postular al capital ángel.

Lo anterior, sigue la línea de que las mujeres están menos inclinadas a comenzar negocios con un alto riesgo, es decir con un alto crecimiento de capital de inversión.

Los resultados obtenidos se deben, en parte a que, los emprendedores prefieren buscar capital ángel de inversores de su mismo sexo y no se encontró mayor evidencia de que la homofilia esté presente en la obtención de un capital ángel, así se apoya la política pública que sugiere el proyecto DIANA, que postula que se debe aumentar la participación de inversores mujeres en las primeras etapas de los mercados del financiamiento, aumentando así la cantidad de mujeres ángeles, lo que entregará un mayor flujo de participación de emprendedoras que se atrevan a postular a un capital de inversión dentro de esta industria, aumentando el crecimiento y retorno de los emprendimientos de las mujeres (Becker-Blease y Sohl, 2007).

La receptividad y foco en los proyectos liderados por mujeres, generalmente no son tan consideradas en una industria con un grupo pequeño de inversores como es la inversión ángel. Las mujeres emprendedoras se mueven hacia las inversionistas ángeles. “Cuando las emprendedoras se dan cuenta que se trata de un grupo de inversionistas ángeles del género femenino, están más entusiasmadas a pararse frente a nosotros que ante otro grupo de inversión ángel” dice Joyner. “Pensamos que evaluamos más start up lideradas por mujeres que otros grupos tradicionales”.

Pero tienen solo el 10% de las firmas con un retorno anual de 1 millón de dólares o más. Las empresas lideradas por mujeres también están atrasadas en la industria del capital de riesgo y en otros indicadores de alto crecimiento e impacto (Ewing Marion Kauffman Foundation, 2006).

Lo anterior, coincide con la investigación realizada por Harrison y Mason (2007) en donde concluyeron que existen diferencias en las fuentes del flujo de acuerdos que se llevan a cabo en la inversión por parte de las inversionistas ángeles (Hay una mayor dependencia en los negocios asociados y profesionales y hay una menor dependencia en la búsqueda personal), el comportamiento de sus redes de contacto (Las mujeres son más adversas a invertir solas, son menos partidarias de confiar solamente en su juicio y tienen menos redes de contacto con otros inversionistas ángeles, incluyendo a inversoras del género femenino) y su valor agregado después de realizar la inversión (Las mujeres tienden más a ayudar en el desarrollo de la estrategia y en resolver problemas en corto plazo, haciendo contactos con proveedores y clientes y con el equipo que administra el reclutamiento de personas).

Por otro lado, estos autores afirman que no existen grandes diferencias en hombres y mujeres para financiar un Proyecto con capital ángel en el Reino Unido, pero que se debe investigar de una manera más elaborada para tener seguridad de la existencia o ausencia de esta brecha de género.

3.4.3. Consecuencias de la desigualdad de género como preferencia de inversión en proyectos en otras economías

Las mujeres son difícilmente representadas por las personas que toman las decisiones en el mercado e instituciones financieras. Esto, tiende a marginalizar los asuntos de la mujer en los procesos de política que consideran préstamos gubernamentales, normas de inversión y las actividades financieras del sector privado. Las mesas del Banco mundial y el IMF están fuertemente dominadas por hombres, menos del 10% de los directores ejecutivos y cargos de

alto rango son ocupados por mujeres. Así como la Organización de tratados mundiales está ocupado casi exclusivamente por hombres, lo que también ocurre en el sector privado en donde las decisiones financieras son tomadas, en su mayoría, por hombres.

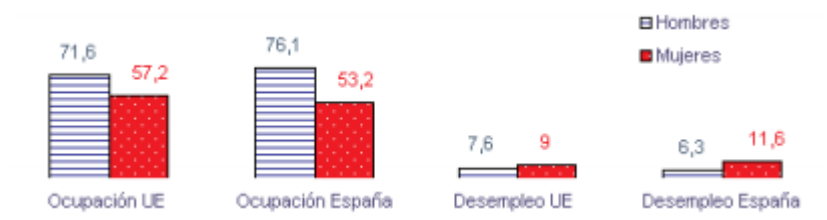
En la mayoría de los hogares, las mujeres son las encargadas de mantener los niveles de consumo, una tarea que se vuelve más compleja con medidas de SAP como el costo para recuperar la inscripción en la salud y educación, incremento en el importe de los precios de la comida y medicamentos posterior a la devaluación de la moneda local, y la abolición de los subsidios en los bienes y servicios básicos.

La reducción de los servicios públicos y la privatización de estos, afectan más a la mujer que al hombre, dando a la mujer menores ingresos y responsabilidades en el cuidado del hogar.

Por otro lado, en los países desarrollados, el retorno gubernamental a menudo, se basa más en el impuesto de valor agregado (VAT), que en el ingreso por los impuestos. También, el VAT afecta tanto al hombre como a la mujer en el mismo grado, ya que este ignora el mayor poder adquisitivo que tienen los hombres. Así, el desarrollo de una sociedad está relacionado con la disminución de la desigualdad entre hombres y mujeres en todas sus dimensiones y sobretodo en las industrias en donde predominan las tomas de decisiones hechas por hombres, las que muchas veces no consideran los problemas cotidianos del género femenino (Van Staveren, 2002).

Como se puede constatar en los gráficos 4 y 5, en España, durante el año 2006, la distancia de género en la tasa de ocupación y desempleo fue, respectivamente, 8,5 y 3,9 puntos porcentuales más elevados a la observada en el promedio europeo. De forma que

mientras la tasa de ocupación de los españoles era 4,5 puntos porcentuales superior a la de los trabajadores europeos, con un 76,1% frente a un 71,6%, la de las españolas fue un 4% inferior a la de las europeas, 53,2% y 57,2%, respectivamente. Es decir, mientras los españoles tenían menores dificultades que los europeos para encontrar empleo, las españolas encontraban más obstáculos que las europeas.



Este contexto de segregación y discriminación no es ajeno a los ojos de la opinión pública. En la Unión Europea, cuatro de cada diez de personas opina que la discriminación por razón de sexo es un “fenómeno extendido”²⁷; prácticamente la mitad (49%) declara que ser un varón “representa una ventaja” y la mayoría estima que “se necesitan más mujeres en puestos directivos” (77%), mostrándose a favor de medidas “encaminadas a promocionar y garantizar la igualdad de oportunidades” entre mujeres y varones (79%).



Consecuentemente, en España, la mayoría de las personas que durante el primer trimestre del año 2009 trabajaron menos horas con objeto de atender sus responsabilidades

familiares fueron mujeres, 83,7%¹⁷. No obstante, no deja de ser relevante, que la presencia de los varones en este tipo de estrategia conciliadora, 16,2%, sea superior a la observada en la inactividad, 3,5%¹⁸ o en la jornada parcial, 2,9%¹⁹ motivadas por tal causa. Es decir, puestos a participar en las responsabilidades derivadas del cuidado, los varones optan en mayor medida por reducir su jornada laboral, lo que permite mantener el rol de “varón ganapán”, siendo anecdótica la presencia de estrategias que les alejan de este rol, como la inactividad, o que lo penalizan, como la jornada a tiempo parcial (Gómez, 2009).

Por otro lado, cabe destacar que, para algunas mujeres es atractivo el financiamiento a través de capital ángel cuando es visto como un apoyo para el crecimiento y desarrollo de los negocios fundados por mujeres. Este estudio reportó que los grupos de mujeres junto con los grupos que tienen una gran participación por las mujeres, se destacan en la mayoría de los siguientes casos:

- Los grupos con mujeres tienden a ser más colaborativos. Estos crean un ambiente de apoyo que incentiva dudas de nuevos emprendedores y en donde se enfatiza el respeto hacia los emprendedores.
- Las inversionistas ángeles pueden considerar un rango límite de oportunidades de financiamiento, y traen nuevas perspectivas para la evaluación de los procesos.
- Las inversionistas ángeles muestran un fuerte compromiso para apoyar a las emprendedoras mujeres (y a veces a las minorías).
- Las inversionistas ángeles enfatizan la educación ángel.

(Ewing Marion Kauffman Foundation, 2006).

Es importante destacar que, si hay menos mujeres que en el mercado del capital de riesgo, implica que:

Hay menos oportunidades para las mujeres emprendedoras acceder a capital para su negocio y por lo tanto, más dificultades para establecer redes de contacto que le permitan liderar una inversión. Así, la mayor presencia de mujeres en el mundo de la inversión es una buena opción para resolver problemas económicos y sociales, creando trabajos y estimulando la economía. Para esto, se propone realizar una mayor investigación de las implicancias de tener una robusta red de contactos y su relación con la inversión que obtienen los hombres, además de que se debe apoyar a las mujeres emprendedoras para que se atrevan a empezar proyectos con un alto crecimiento (alto riesgo) y que se debe educar a las mujeres acerca de la inversión ángel, el proceso de la inversión y las carreras que se necesitan en la industria podría ser una puerta de entrada para que las mujeres se adentren en una industria dominada por hombres (Brush, Carter, Gatewood, Greene y Hart, 2004).

4. METODOLOGÍA

Contexto

Como en Chile no existe una investigación previa que, tenga que ver con el estudio de posibles brechas en oportunidades que tienen los hombres y mujeres para obtener financiamiento en capital ángel, esta investigación se define como exploratoria. Es decir, no se generarán resultados concluyentes ni determinantes, sino que se obtuvieron percepciones de personas que trabajan en la industria y que están implicados en el financiamiento de proyectos a través de la inversión ángel.

Es así, como se determinó realizar 3 entrevistas a personas que trabajan en diferentes organizaciones que están vinculadas a la inversión ángel y sus redes en Chile. Estas conversaciones, tienen el objetivo de obtener la opinión y percepción de los entrevistados, con respecto a la posible desigualdad de género que se tiene en el proceso de postulación al tipo de financiamiento estudiado en esta investigación.

Participantes

Cada uno de los entrevistados, están implicados en todo el proceso de postulación que realiza un emprendedor al capital ángel, por lo que día a día están inmersos en este mundo y son testigos de lo que ocurre, es decir, son fieles observadores de las decisiones que se toman en torno al financiamiento de un proyecto de interés. Cabe destacar que, el 67% de los entrevistados son mujeres, el 100% estudió Ingeniería comercial como carrera de pregrado y trabajan directamente con redes de inversores ángeles.

Las personas entrevistadas son las siguientes:

1. Paulina Rojas (Project Manager, *Instituto 3IE*): Ingeniero comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Ejecutivo de proyectos de emprendimiento de alto impacto en áreas de tecnológicas e innovación, asesorándolos en ámbitos comerciales, financieros, estratégicos y organizacionales, durante toda su incubación y posterior aceleración al mercado internacional.
2. María Gloria Rodríguez (Gerente de emprendimiento y asesora de gestión estratégica, *Mujeres empresarias*): Ingeniero Comercial de la Universidad de Los Andes. Está encargada de liderar equipo que realiza consultoría y apoya a los emprendedores desde el comienzo, para que lleguen con ideas solidas a la presentación de los proyectos en la ronda de presentación con los inversionistas ángeles.
3. Manuel Rodríguez (Líder de Inversión, *ChileGlobal Ventures*): ENTREVISTA CONFIDENCIAL. Ingeniero Comercial de la Universidad Adolfo Ibañez. Hace dos años que está a cargo de la operación y de la red de inversionistas ángeles de ChileGlobal Ventures y, además, actualmente está a cargo de la búsqueda y selección de proyectos, tanto para el fondo de inversión como para la aceleradora de negocios con la que trabajan en la fundación.

Método

Se realizó una entrevista en profundidad de siete preguntas a las personas implicadas. Estas preguntas se enfocaron directamente en el problema de investigación. Se construyeron a partir de la información encontrada en el marco teórico y preguntas realizadas en otros estudios en donde se encontraron discriminaciones hacia la mujer para obtener financiamiento. Lo anterior, con el fin de cumplir con los objetivos de esta investigación.

Cada una de las preguntas realizadas de la entrevista, se pueden revisar en detalle en el Anexo 1.

Luego de obtener las percepciones de los entrevistados, se compararon las respuestas con los hallazgos más relevantes del marco teórico, que encaminaron esta investigación, debido a que componen resultados de estudios similares realizados en otras economías.

Así, Los resultados son consecuencia de las respuestas de personas inmersas en la industria del capital ángel y de los resultados de estudios y análisis de esta en otros países, en donde este tipo de financiamiento está bien posicionado.

5. RESULTADOS

En este apartado, revisaremos los resultados de cada pregunta, luego de las tres entrevistas aplicadas. El detalle de las respuestas, se puede revisar en el Anexo 2, en donde se muestra la conversación completa que se tuvo con los entrevistados.

Respuestas

1.1. Pregunta 1: En el mundo de la economía, ¿ha sido testigo de prácticas de desigualdad de género?

Ante esta pregunta, los entrevistados tienen un punto de vista distinto. En la primera entrevista se afirma que, si ha presenciado prácticas de desigualdad de género, y se afirma que las mujeres atractivas logran sus objetivos por sus cualidades físicas y no por sus logros profesionales, además de que, si un hombre se muestra seguro en la ronda de pitch, es bien visto pero que, si una mujer se muestra segura, es considerada arrogante o poco humilde. Así, se asegura que es duro postular para una mujer en un mundo que es de hombres, ya sea por parte de los inversionistas como por la cantidad de emprendedores hombres que postulan. Es debido a lo anterior, que el entrevistado asegura que no llegan proyectos liderados por mujeres o que sean parte del equipo.

Por otro lado, de la entrevista dos y tres no se ha presenciado prácticas de desigualdad de género. Uno de estos, cree que la poca inversión en proyectos de mujeres es porque estas están menos preparadas que los hombres a la hora de presentar su idea. Por último, la tercera entrevista y el otro no sabe por qué se da, pero asegura que a los inversores les gusta que haya proyectos con mujeres que los lideren o en los equipos, ya que no es común que sea así.

1.2. Pregunta 2: Según su opinión, ¿existen más oportunidades de generar un proyecto para hombres que para mujeres? ¿Ha presenciado algún ejemplo de lo anterior?

En la entrevista 1 se afirma que si, existen más oportunidad para crear un proyecto para los hombres que para las mujeres y que esto se da porque no se entiende la razón de por qué las mujeres no postulan, se ha normalizado la poca presencia femenina en este tipo de financiamiento y no se ha investigado de fondo por qué ocurre esta diferencia. Desde la tercera entrevista se afirma que no conoce las razones de que los hombres tengan más oportunidades, pero se cree que es porque no hay muchas mujeres emprendiendo o que estén implicadas en el tipo de proyectos que ellos buscan. Por otro lado, considera que las carreras que están ligadas a la tecnología o a la innovación son carreras en las que hay mayor presencia de hombres y este sería un punto de inicio de desigualdad. Esto último, coincide con la opinión del segundo entrevistado, sin embargo, este cree que no existen más oportunidades para los hombres, sino que ellos están más preparados educacionalmente.

1.3. Pregunta 3: Con respecto al financiamiento de un proyecto, ¿considera que los inversores confían más en el liderazgo de un hombre para invertir en su idea?

El primer entrevistado cree que, si se confía más en el liderazgo de un hombre, y que esto se da porque muchas veces las mujeres no creen en sí mismas y los demás tampoco, debido a lo que socialmente deber ser una mujer. Además, que cuando una mujer es exitosa se cree que es una excepción, lo que también no permite que las cosas cambien para el género. El segundo entrevistado cree no depende del genero esta confianza en el liderazgo de un proyecto pero que, a las mujeres, si se les exige más, aunque no conoce la razón, considera que el hecho de que haya pocas mujeres en el área de la tecnología, es un factor influyente.

Por otro lado, no entrega algunas cifras; El 60% de los inversionistas de mujeres empresarias son mujeres y la mayoría de los emprendedores que postulan a sus fondos son mujeres. El tercer entrevistado no cree que haya un problema de confianza hacia el liderazgo de una mujer y que si una mujer lidera un proyecto es algo bien visto por parte de los inversionistas.

1.4. Pregunta 4: Según su experiencia, ¿las instituciones financieras discriminan a la hora de entregar financiamiento a las mujeres?

De la primera entrevista se cree que si, ya que ha sido testigo de esto con una emprendedora. A esta se le cuestionó la ausencia de un socio para continuar con la transacción y que se puede deber a que en temas tecnológico se cree que el hombre sabe más que la mujer. La segunda entrevistada cree que no hay discriminación porque no ha sido testigo y el último entrevistado no ha trabajado en este tema, por lo que no tiene la información para afirmar o negar esta discriminación.

1.5. Pregunta 5: ¿Cree que es necesario crear alguna medida en contra de la discriminación en el financiamiento de proyectos dirigidos por mujeres y que la solvencia de las ideas sea lo más relevante a la hora de apoyar a una persona?

Los entrevistados creen que, si existe una discriminación, obviamente se debe normar pero que primero se debe identificar y hacer ver, hoy en día no se ha percibido porque es difícil de diagnosticar algo que se identifica empíricamente y que no es un problema que cualquiera puede afirmar que existe. También se cree que esta diferencia viene de antes del acceso al capital y que se debe impulsar el emprendimiento femenino y estudio de carreras más técnicas o tecnológicas por parte de este género, además de que ya existen iniciativas para equiparar la cancha como lo hace Start Up Chile, con su programa de emprendimiento

solo para la mujer. Además, desde la entrevista dos, se cree que efectivamente la solvencia es lo más importante que se debe considerar para invertir en un proyecto y que esto ya es algo que se considera en la actualidad.

1.6. Pregunta 6: ¿Cuáles cree usted, que son las razones de la discriminación hacia la mujer para el financiamiento de su proyecto?

Las razones que se manifestaron, frente a una posible discriminación en el financiamiento ángel de un proyecto son las siguientes:

- Menos mujeres en emprendimientos tecnológicos o no hay.
- En el comité de evaluación no existe discriminación, pero las preguntas hacia las mujeres emprendedoras son más que para los hombres, se deben validar más por ser mujeres.
- Las mujeres tienen más dimensiones dentro de sus obligaciones, muchas se dedican más a la familia y hay un loop en el desarrollo de sus carreras. Lo que no debería ser razón de discriminación porque hay mujeres que saben compensar todos estos ámbitos, aunque sea una carga más dura.
- En Mujeres Empresarias están más cómodas que en otros lados porque se sienten más representadas, no se deben validar, hablan el mismo idioma.

1.7. Pregunta 7: Tanto en la industria, como a nivel país, ¿Cuáles crees que son los desafíos que nos deja esta posible desigualdad de género en el financiamiento de capital ángel?

- Fomentar la participación femenina en las carreras más científicas, hay que darles más cabidas y vitrina a las mujeres que se dedican al mundo científico y más tecnológico para que otras se inspiren.
- Identificar si existe esta desigualdad y analizar quienes son los inversionistas ángeles.
- Fomentar el tipo de emprendimiento que se busca financiar en el capital ángel, es decir, lo que están vinculados a la tecnología, innovación y ciencia.
- Crear redes de inversión enfocadas en el emprendimiento femenino
- Seguir con iniciativas actuales que tienen que ver con impulsar la participación femenina en todas las dimensiones, por ejemplo, en la alta dirección de una empresa.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Luego de revisar los resultados de las entrevistas en profundidad y los hallazgos más relevantes del marco teórico, es necesario destacar los siguientes aspectos:

Tanto los entrevistados, como los resultados de la investigación de fuentes externas, nos indican que existe una presencia precaria de la mujer en el mercado de la inversión. Lo anterior, no solo por parte de las emprendedoras, sino que también por parte de las inversionistas ángeles.

La poca presencia femenina por parte de las emprendedoras se explica por la elección de las carreras universitarias, que van de la mano con la creencia social del deber ser de una mujer, en las que estas deben enfocarse en el hogar y la familia, y que este género es más sensible a carreras alejadas de la ciencia y la tecnología, lo que genera que muchas veces, las mujeres estén en desventaja de conocimiento en comparación a los hombres.

Así, hay pocos proyectos, liderados por mujeres, que estén inmersos en las áreas que son de interés para los inversionistas ángeles.

Por otro lado, no existen diferencias en oportunidades de equidad que se identifiquen de manera patente por la mayoría de la información encontrada, y en términos estadísticos tampoco.

Otro sesgo que se identifica, viene por parte de las emprendedoras. Estas tienen la creencia que en un mundo que está liderado por hombres, es poco probable que crean en sus ideas, pero sí postulan a financiamiento ángel cuando hay una alta presencia de inversionistas del género femenino, ya que se sienten más seguras, cómodas e identificadas en esas condiciones.

También se identifica que las mujeres son más adversas a generar proyectos con un riesgo alto, es decir, con un alto crecimiento económico esperado, entonces están más alejadas del tipo de proyecto que es atractivo para un inversor ángel, ya que estos esperan invertir en un negocio que les entregue retornos en el corto plazo y que sean escalables.

Otro punto importante, es que la seguridad y atractivo que muestre un hombre es una ventaja para que confíen en el pitch que presenta su proyecto, pero para las mujeres no representa una ventaja, sino que no causa ningún efecto positivo y algunas veces, esta seguridad les juega en contra.

Además, es importante destacar que, en el marco teórico se encontraron varias investigaciones concluyentes en las que se observaron desigualdades patentes de género, en el otorgamiento de financiamiento a través de capital ángel. Se encontraron, prácticas poco éticas por parte de los inversionistas, en donde no se consideraba un proyecto liderado por una mujer para ser financiado, solo por ser una mujer.

Gracias a todos estos hallazgos, hay una alta probabilidad de que existe una brecha de oportunidades entre hombres y mujeres para postular al capital ángel. Lo anterior, porque existen sesgos desde el inversionista al emprendedor y viceversa, dentro del proceso de postulación. Aunque es necesario que exista un estudio concluyente en donde se identifique esta desigualdad con seguridad, con el fin de tomar medidas en contra de un problema de percepciones en la industria.

Es importante cuestionarse, ¿Por qué es relevante que esta desigualdad no exista, si la inversión se mueve constantemente y de manera creciente?

La respuesta a esta pregunta, también se encuentra registrada en el marco teórico, en donde se explica que una mayor presencia femenina en la inversión ángel, impulsa a que más mujeres se atrevan a desarrollar su carrera en otros ámbitos (altos cargos), lo que lleva a que

el país tenga más inversión, más empleo, más crecimiento económico y que todos en la sociedad tengan una mejor calidad de vida. Es decir, si existen más mujeres protagonistas en la economía y el empleo, el país crecerá con una mayor velocidad debido son las que más consumen bienes dentro de una sociedad, por consiguiente, son las que más recaudan impuestos para el estado.

Así, este estudio nos permite dejar la discusión acerca de este tema, sobre la mesa y la obligación de la industria a realizar investigaciones más profundas y concluyentes.

Los desafíos que son importantes de destacar y de considerar, son el incentivo hacia las mujeres a estudiar carreras vinculadas al área tecnológica y científica para que se puedan desarrollar en proyectos de estos ámbitos. Además, de crear redes de inversión ángel enfocadas a emprendimientos que realicen mujeres, sin importar un tipo de proyecto en específico y que tenga una alta participación de inversionistas mujeres. Esta medida se ha desarrollado en otras economías para impulsar la participación femenina en la industria.

De esta manera, es interesante cuestionarse si, ¿Esta discusión genera la necesidad de mirar otros tipos de financiamientos no explorados en Chile, como el crowdfunding o capital de riesgo, para comprobar si el comportamiento identificado en este estudio se da en estos?

También, ¿Existen medidas a corto plazo, con las que se puedan incentivar a las mujeres a postular a este tipo de proyectos?

Y, por último, ¿Cuál es el rol que debe tomar el estado, con respecto a estas desigualdades que restringen las oportunidades de una persona para crecer económicamente?

7. ANEXOS

7.4. Anexo 1: Entrevista aplicada

Introducción

Según investigaciones realizadas en otros países la discriminación hacia la mujer en el mundo de los negocios es un problema real, por ejemplo, en EEUU hay preferencias por parte de los inversores ángeles para financiar proyectos de hombres que de mujeres. Según lo anterior, se está investigando si en Chile existe una diferencia en oportunidades para el financiamiento de los proyectos de las personas, debido a su género.

Presentación entrevistado

Cuerpo de la entrevista

- 1- En el mundo de la economía, ¿ha sido testigo de prácticas de desigualdad de género?

- 2- Según su opinión, ¿existen más oportunidades de generar un proyecto para hombres que para mujeres? ¿Ha presenciado algún ejemplo de lo anterior?

- 3- Con respecto al financiamiento de un proyecto, ¿considera que los inversores confían más en el liderazgo de un hombre para invertir en su idea?

- 4- Según su experiencia, ¿las instituciones financieras discriminan a la hora de entregar financiamiento a las mujeres?

- 5- ¿Cree que es necesario crear alguna medida en contra de la discriminación en el financiamiento de proyectos dirigidos por mujeres y que la solvencia de las ideas sea lo más relevante a la hora de apoyar a una persona?

- 6- ¿Cuáles cree usted, que son las razones de la discriminación hacia la mujer para el financiamiento de su proyecto?

- 7- Tanto en la industria, como a nivel país, ¿Cuáles crees que son los desafíos que nos deja esta posible desigualdad de género en el financiamiento de capital ángel?

Cierre

7.5. Anexo 2: Respuestas de las entrevistas

Entrevista 1: Paulina Rojas, Project Manager de Instituto 3IE

Presentación entrevistado

Mi nombre es Paulina Rojas, Project Manager del 3IE, nosotros como Project manager estamos a cargo de incubar lo proyectos, nosotros los elegimos, los seleccionamos, tenemos toda una pauta y los acompañamos desde que parten hasta que terminan, nosotros trabajamos con un fondo que se llama el sav, en el que entregamos como 60 millones de pesos. Mi relación con los fondos de inversión es preparar a los proyectos para que puedan presentarse a los fondos, ya que tenemos contacto directo con estos, con los inversionistas porque tratamos de acomodar lo que ellos para que nuestros proyectos puedan encajar y recibir el financiamiento.

Interlocutor: ¿Le dan consultoría a los proyectos?

Efectivamente, nosotros le damos consultoría a los proyectos. Generalmente llega un proyecto con ventas iniciales o con un prototipo y lo que nosotros hacemos es que lo evaluamos y se les entrega este fondo sav de 60 millones y ellos tienen que ir cumpliendo metas. Es un programa que en la primera etapa, cuando les das 10 millones, dura entre 4 a 6 meses y después en la segunda etapa le das los otros 50 millones. Y en ese periodo lo que nosotros esperamos es que pasen a un programa como de recién incubados, primeras ventas hasta que se conviertan en una empresa, nosotros esperamos que en tres años los emprendedores puedan ser capaces de vender un millón de dólares, entonces lo preparamos para eso además de prepararlos para la expansión fuera de Chile. Entonces, sin duda alguna al segundo o tercer año, ellos tienen que estar vendiendo afuera. Así, los ayudamos en lo operacional y en el aspecto estratégico porque también pasa que cuando tú tienes una idea y te va bien, te cuesta como la Universidad de ser emprendedor porque tienen que tener una pata de “crecer e innovar” y otra pata de “cómo se hace una empresa”, entonces requiere ese conocimiento y crecimiento personal de que te convertiste en jefe de repente y lidias con muchas cosas nuevas, ya que antes solo tenías una idea. Pero aun así tienes que moverte como una Start Up que es mucho más ligera. Para lograr los crecimientos.

Por otro lado, con respecto a la desigualdad de género, yo soy voluntaria, directora ejecutiva de una organización en contra del acoso callejero, entonces estoy concientizada en temas de género y brechas.

Cuerpo de la entrevista

1- Yo creo que hay dos cosas. Uno, que no llegan mujeres, de la cartera de emprendedores que tenemos ahora, debemos tener una o dos de un proyecto de 60 personas. Entonces, las mujeres no se atreven y menos a estos emprendimientos que son tecnológicos y de esos nos llegan muy pocos. Yo entrevisto 3 proyectos mensuales y entrevistaré a 1 mujer cada 6 meses, entonces no llegan mujeres o líderes que lo sean. Además, dentro del equipo de trabajo puede haber una mujer que se dedica a ventas, marketing pero no es la líder. Entonces ahí hay un sesgo muy grande. En segundo lugar, a las mujeres que logran las cosas se dice que lo logran porque son bonitas, a mí me lo han dicho. Entonces, aunque la mujer puede ser muy capa no se cree que lo sea porque se dice que ha logrado las cosas por su atractivo. Es que es un mundo de hombres, la mayoría de los que postulan son hombres, te evalúan puros hombres.

Por otro lado, ahora tengo a un proyecto donde hay dos fundadores, un hombre y una mujer y cuando presenta ella, a los inversionistas le cae mal porque se ve muy segura y ahí se ve en temas muy concretos que, si un hombre se presenta y se muestra seguro, él es admirable pero que, si una mujer se presenta segura y defiende todas sus métricas, se percibe como arrogante o que le falta humildad. Estas cosas se ven el día a día, es algo que se percibe.

Yo ahora estoy a cargo de un proyecto que se llama start up academy que es un torneo de emprendimiento y nosotros tenemos que cumplir una meta de 15% de participación de mujeres, el año pasado solo el 9% eran mujeres, porque no postulan, ahora yo creo que no postulan porque es duro postular, a las mujeres se les critica no solo profesionalmente, sino que, por su aspecto físico, como hablamos, como nos vemos, como nos vestimos y a los hombres esas cosas se las dejan pasar.

2- Yo creo que sí, pero porque principalmente no se entiende las razones de por qué una mujer no postula, entonces por ejemplo es súper fácil decir que la convocatoria está abierta y que las mujeres no postulan porque no quieren. Entonces, de ahí viene la brecha, por eso es súper bueno hacer proyectos que sean para mujeres.

Y esto no se ve, porque está tan dentro del día a día y lo tenemos tan normalizado que ni siquiera se cuestiona, entonces en ese sentido es importante problematizar las cosas, decir “por qué pasa esto”. Mi jefe decía “bueno, pero, ¿por qué las mujeres no postulan?, lo importante es que las mujeres se atrevan a postular” Pero, ¿por qué las mujeres no postulan? Y ante esto es muy fácil decir que es porque las mujeres no se atreven.

3- Yo creo que, si creen menos en nosotras, nosotras mismas creemos menos en nosotras, está el tema familiar que nos inculca que tenemos que hacernos cargo de nuestros hijos, entonces es más difícil. Y muchas veces se dice, pero ¿cómo la gerente general de Facebook es mujer? Entonces se crea esto de la teoría de las excepciones y las emprendedoras exitosas en Chile que no son sociales son excepciones y no podemos basarnos en una excepción porque quizás ella tuvo muchas diferencias que todo el resto no tiene y es lo mismo porque aunque tuvimos una presidenta en Chile, no cambió en nada la desigualdad porque son excepciones, entonces si no pones el tema de base es difícil, sobretodo en cosas técnicas porque no se espera que una mujer sepa mucho de finanzas, de programación, o de inteligencia artificial, como la profesora de la Santa María que es la experta en inteligencia artificial en el país.

4- Yo creo que sí, yo tuve una emprendedora que tenía un proyecto en Fintech y que era española pero que se crio en Colombia, entonces tenía acento colombiano y cuando iba al banco le preguntaban “¿Dónde está tu socio?”. Entonces, en temas muy

tecnológicos se espera que el hombre sea el que más sabe y que eso es lo normal y mujeres que sepan de esto es distinto, es difícil de encontrar. Entonces, se cuestiona que el par que se tenga para negociar sea una mujer.

5- Sí, la cuestión es cómo lo haces en la práctica. Cómo evalúas la discriminación, porque tu evalúas al emprendedor cuando presenta el pitch, entonces cómo sacas el sesgo. Porque, aunque saques una ley, en el día a día como haces que eso funcione. Entonces, más que normarlo primero hay que verlo y hacerlo ver, porque efectivamente existen esas diferencias, son percepciones, pero como las evalúas porque una de las cosas importantes a la hora de elegir una idea es lo que te transmite el emprendedor, es imposible no saber que es hombre o mujer y como se desenvuelven.

6- Yo creo que nos pasan dos cosas. Primero, que no nos llegan tantos proyectos tecnológicos, entonces llegan proyectos que no son del perfil que buscamos y que no son tan escalables como quisiéramos, entonces no nos llegan tantos proyectos de mujeres. Y después de eso cuando llegan, yo pienso que no hay discriminación desde el 3IE, porque se juntan con Project manager, llenan un formulario, tienen el pre comité de incubación y después el extraordinario que lo componen externos. En el pre comité son mitad hombres y mujeres los que te evalúan, después en el comité son solo hombres. Pero no sabría decirte si a las mujeres les va peor o no, tendería a pensar que en general a un proyecto que le va bien en el pre comité le va bien acá. Pero si creo que a las mujeres les hacen preguntas más duras, las ponen más a prueba.

7- Primero yo creo que hay que cambiar la base, porque como hacemos que más mujeres postulen a emprendimientos tecnológicos, a proyectos de escalamiento para atacar esa brecha. Después, ver qué aspectos técnicos se evalúan y ahí ver el sesgo que se

tiene de que sea mujer y después de eso evaluar el tema de quienes son los inversionistas ángeles.

Cierre

Entrevista 2: Carmen Gloria Rodríguez, Gerente de Emprendimiento de Mujeres Empresarias.

Presentación entrevistado

Mi nombre es Carmen Gloria Rodríguez, Ingeniero Comercial de la Universidad de Los Andes, me he dedicado al mundo de la asesoría en los emprendimientos desde hace 7 años y actualmente soy Gerente de Emprendimiento de Mujeres Empresarias.

Cuerpo de la entrevista

- 1- No directamente, nosotros tenemos una red de inversionistas ángeles e históricamente se ha dado que genera mayor confianza en los pitches de los hombres que en el de las mujeres, no por ser hombre ser mujer, sino que se ha dado que lo hombres van muchísimo más preparados para un pitch que las mujeres entonces en ese sentido el resultado ha dado que se generen más inversiones en proyectos de hombres que de mujeres. Se nota desde la presentación, en las preguntas también, porque si los inversionistas hacer preguntas básicas, es claramente porque faltó información sumamente básica en la presentación, entonces eso es importante de destacar.
- 2- No creo que haya más oportunidades para los hombres que para las mujeres, creo que casi todos los hombres están metidos en temas numéricos desde la preparación universitaria, no así las mujeres ya que nos repartimos más entre las carreras más

humanistas y que en las científicas, los hombres son más científicos, entonces yo creo que eso nos juega una mala pasada porque al hablar de números muchas veces las mujeres se pierden. Esto, nos pasa a nosotros porque atendemos a incubadoras, además de tener la red de inversionistas ángeles, acá vienen tanto hombres como mujeres y nos pasa mucho que el trabajo que tenemos que hacer con los hombres es menor que el que tenemos que hacer con las mujeres en términos de conocimientos duros del negocio, entonces yo creo que eso es lo que les juega en contra. Porque se demoran más y no están en ese sentido en igualdad de condiciones que los hombres, en cuanto al conocimientos más técnicos.

Nosotros evaluamos desde el comienzo al emprendedor, los tenemos que asesorar, evaluar bien el modelo del negocio, meterle números, proyecciones en base a supuestos lo más reales posibles y después que efectivamente logren sintetizar porque a las mujeres nos cuesta decir mucho en pocas palabras, porque tienen que decir lo más importante en pocos minutos en el pitch y además tienen que aprenderse muchas cosas de memoria y tienen que aprenderse cosas para la ronda de preguntas que no son temas con los que ellas conviven habitualmente.

- 3- Confían más en el emprendedor que demuestra más solidez en su pitch, en sus proyecciones y que demuestra también, más características emprendedoras que son súper atractivas en el mundo del inversionista y en ese sentido si toca ver que las mujeres están menos preparadas y no logran proyectar una actitud de empresarias, ahí los inversionistas no confían. Esto es porque si al hombre le exigen uno, a la mujer le exigen dos, no sé porque se dará eso. Pero insisto, que no es tanto porque sea hombre o mujer, sino que yo te diría que la causa de que más emprendimientos masculinos que femeninos logran el financiamiento es por la preparación sobretodo

profesional. Porque no solamente hay que aprenderse un modelo de negocio o un pitch, sino que hay que tener muchas herramientas de gestión, de negocios y mucho concepto financiero, de KPI y ahí a veces se caen a pesar de ser proyectos muy buenos y que tienen todas las cualidades para llevar a cabo una empresa y de hecho tienen cierta historia que lo avala.

Interlocutor: ¿Cómo es la distribución de hombres y mujeres entre los inversores ángeles de mujeres empresarias?

Un 60% de los inversores son mujeres y un 40% son hombres y hoy nos estamos juntando con una red de inversionistas de Dadneo donde allá el 90% son hombres y estamos fusionando las redes.

Interlocutor: ¿Hay una gran cantidad de mujeres que postulan su idea?

Si, la mayoría son mujeres. De hecho, solo en incubadoras llegan proyectos liderados por hombres, pero en todos los demás son más mujeres. Nos llegan prácticamente solo mujeres.

Además, hay otro tema, y es que cuesta encontrar mujeres en el mundo tecnológico, en el mundo digital, por lo tanto, cuesta encontrar fácil innovación en los proyectos de las mujeres, generalmente son más tradicionales y eso no es tan atractivo para un inversionista, entonces puede ser porque estamos más alejados por lo estudiamos quizás y las mujeres estamos menos metida en temas digitales, tecnología, nosotros tenemos alianzas con asociaciones de incubadoras enfocadas en tecnología y ellos nos dicen, que mujeres llegan contadas con los dedos de una mano y justamente ellos son los especialistas en tecnología. Entonces, si no llegan acá y no llegan a ellos que son los especialistas en tecnología, claramente es porque no hay mujeres en temas de tecnología y eso es un tema que hay que fomentar.

- 4- Según mi experiencia no, nosotros tenemos alianza con bancos y las mujeres logran levantar el financiamiento bancario sin ningún problema, siempre que estén bien preparadas y que tengan un historial que respalden el futuro proyectado.
- 5- La solvencia es fundamental y las instituciones bancarias tienen medidas súper objetivas tanto para los hombres y para las mujeres insisto que esta diferencia se da más por la preparación que por otra cosa.
- 6- En los ángeles se da que ellos esperan un negocio con innovación y que, en el corto plazo, les dé un retorno, además por las presentaciones, la preparación, las proyecciones que se hacen, el conocimiento de vocabulario de gestión empresarial, estratégica y en esos casos se puede dar esa diferencia. Esto es lo que vemos nosotras y lo hemos comentado, y es que las mujeres estamos en desventaja porque no estamos metidas en los temas duros, porque para la mujer emprendedora está el emprendimiento, la familia, los hijos, hay varios frentes y su negocio no es el hijo más importante y eso se nota cuando tú tienes una conversación con una emprendedora y con un emprendedor. Porque este se levanta y se acuesta pensando en la empresa y la mujer no, ella se levanta y se acuesta pensando en todos sus hijos, incluida la empresa.

Además, es importante ver que el mundo más TI es más masculino y lo que nosotros vemos es que muchas veces las mujeres vienen acá porque se sienten más cómodas, porque todas hablamos el mismo idioma, no necesariamente el mismo idioma técnico, pero se sienten mucho más cómodas que en otros lugares donde hay más hombres.

- 7- Primero, yo creo que hay fomentar la participación femenina en las carreras más científicas, hay que darles más cabidas y vitrina a las mujeres que se dedican al mundo científico y más tecnológico para que otras se inspiren y vean que si se puede. Yo

tengo la postura de que no es que los hombres tengan más oportunidades que las mujeres, yo creo que las mujeres no estamos lo suficientemente preparadas para competir de manera pareja con los hombres y quizás lo que hay que armar son redes de inversionistas que tengan foco en lo que emprenden las mujeres y quizás cambiar el idioma para que más mujeres se atrevan. Yo creo que es importante abrir espacios para que las mujeres se metan más en temas de tecnología, innovación y en carreras más duras, porque los emprendimientos que se buscan están orientados a estas industrias. El otro día en las noticias, mostraron como 20 minutos que tres mujeres que dedican a la astronomía y me impresionó que algo así todavía sea noticia.

Cierre

Entrevista 3: **CONFIDENCIAL** a Manuel Rodríguez, Líder de inversión en Chile Global Ventures.

Presentación entrevistado

Mi nombre es Manuel Rodríguez, llevo trabajando en inversiones por varios años. Primero trabajé en inversiones más tradicionales, en la mesa de dinero de un banco y después en fondos mutuos, siempre administrando carteras de clientes de alto patrimonio. Pero ahí se invertía más que nada en acciones, bonos, fondos mutuos, etc. Cerca de hace dos años llegué a trabajar a la Fundación Chile, a hacerme cargo de la red de inversionistas ángeles, donde estoy encargado de conectar el mayor capital privado con emprendedores dinámicos. Aquí, lo que buscamos son emprendimientos que tengan una base tecnológica detrás y una innovación clara y que sean proyectos escalables que no solo vengan a desarrollar una idea acá en Chile,

sino que también se puedan expandir regionalmente. En estos dos años, me ha tocado estar a cargo de la operación y de la red de inversionistas ángeles y además actualmente estoy a cargo de la búsqueda y selección de proyectos tanto para el fondo de inversión como para la aceleradora de negocios con la que trabajamos acá en la fundación.

Cuerpo de la entrevista

- 1- Práctica de desigualdad de género no he visto, lo que, si a mí siempre me ha llamado la atención, si empezamos a mirar para atrás (la red lleva más de 10 años), proyectos que se hayan fundado o cofundado con mujeres no había. Cuando yo llegue habían invertido como en 20 proyectos en lo que había mujeres y no había ninguno que fuera fundado o cofundado por mujeres. Ahora, si hay, pero no está ni cerca de ser por lo menos la mitad. Por otro lado, lo que se ve es que llega poco proyecto que sea fundado por una mujer entonces no sé si al final existe una desigualdad en el proceso previo de cuando se forma una empresa, más que cuando llegan a acceder a capital. Pero como algo en sí que genere desigualdad yo no he visto nunca, nunca que se cuestione un emprendimiento que venga liderado por una mujer. De hecho, en general a los inversionistas les gusta y lo buscan, pero son difícil de encontrar. Además, en el directorio de nuestra red de inversionistas existen dos mujeres, de hecho, la presidenta del directorio es una mujer, así que por lo menos desde este lado no hemos visto una desigualdad en este tema.
- 2- No sé cuál es la razón de más oportunidades, porque nos toca analizar cerca de 500 o 600 proyectos cada año y dentro de estos la mayoría son fundados o cofundados por hombres y la mayoría del equipo también son hombres, no sé por qué viene dada esa diferencia, pero es porque quizás no hay muchas mujeres que estén emprendiendo o

emprenden en otro tipo de proyectos que no son los que buscamos acá. También se puede dar la brecha porque las carreras de las que nosotros buscamos los proyectos están ligadas a los hombres, algo que no tiene sentido y ha estado cambiando a lo largo de los años, pero si ves las carreras de Ingeniería Civil y otras similares como Ingeniería en software que vienen muy cargadas para el lado de los hombres, es algo que está cambiando porque hay varias iniciativas que lo están impulsando y desarrollando pero si, eso genera una diferencia a la hora de empezar un proyecto que sea del tipo que buscamos nosotros.

- 3- No, yo creo sinceramente que no. Cuando ha habido mujeres que presentan sus proyectos a los inversionistas, les ha gustado y han sido muy buenas emprendedoras, en general con muchas ganas de salir y escalar. Todos estos equipos con mujeres tienen un espíritu distinto y en general si hay una mujer es algo que, si es bien visto por los inversionistas, no es algo que yo crea que juega en contra.
- 4- Yo no he estado en lado de entregar financiamiento por el lado de una institución financiera. Yo cuando estuve en un banco estuve en el área de inversiones y no tendría la información certera para dártela.
- 5- Si, de todas maneras, hay que encontrar una manera de equiparar la cancha. O sea, si es que hay alguna diferencia a la hora de poder acceder a financiamiento se debería tratar de legislar e igualar las condiciones para los dos lados. Hay hartas iniciativas que están saliendo ahora, por ejemplo, Start Up Chile tiene un programa que financia a proyectos fundados solo por mujeres, entonces se trata de dar acceso y equiparar por ese lado. Pero sin lugar a dudas, si hubiera una discriminación, se debería tratar de equiparar, pero no sé dónde está la brecha. Yo creo que la brecha viene mucho antes de acceder al capital, viene de como impulsar a que más mujeres se dediquen a

emprender porque son muy pocos lo emprendimientos con mujeres entonces no sé cuál es la brecha anterior, porque por un lado está la parte de la educación en donde las carreras más técnicas o de la tecnología están más ligadas a los hombres, pero sin duda hay que tratar de disminuir esa brecha para que haya más mujeres emprendiendo.

6- Yo creo que hay una diferencia en el desarrollo de carrera entre un hombre y una mujer porque cuando una mujer decide tener familia la carga que tiene es mayor de la que debería y eso hace que en general deba posponer la carrera un par de años, es algo que no es parejo ni justo. Pero es algo que no sabría cómo se solucionaría porque el apego hacia la madre en los primeros meses es mucho mayor y eso puede generar una diferencia. Pero yo no lo veo tan así, hay mujeres muy destacables que logran combinar todos los factores y desarrollarse en lo familiar y profesional al mismo tiempo. Así es que, yo creo que es un camino mucho más duro y esa puede ser una diferencia.

7- Los desafíos en la industria, parten en la educación, esto de fomentar el emprendimiento en la mujer desde una etapa mucho más temprana, por el tipo de emprendimiento de innovación, que es más dinámico, tiene un crecimiento más exponencial, tiene más tecnología. Entonces por un lado está la brecha de equiparar la educación de los emprendedores más ligada a la tecnología y también está el desarrollo de carrera, en donde las mujeres tienen esta especie de laguna cuando deciden tener familia, ya que se le carga mucho más la mano a la mujer que al hombre y eso genera que se posponga un poco la carrera de la mujer y el hombre sigue su misma carrera.

También hay hartas iniciativas en donde se quiere incentivar la presencia femenina en los directorios de las empresas lo que también influye en este tema de la inversión, lo que se trae de medidas adoptadas en Estados Unidos. Estas son medidas claras, en las que se busca que haya más mujeres en posiciones estratégicas y claves. Hay varias organizaciones que también están impulsando la presencia de las mujeres en la alta dirección de una organización, por ejemplo, Red MAD, que es una asociación que agrupa a mujeres a las que les hace coaching y las guía, con el objetivo de que más mujeres puedan llegar a posiciones de alta dirección. Es un tema recurrente que esta puesto en la mesa solo que ahora debe ejecutarse y ver cosas concretas que lo fomenten, pero yo creo que estamos en una buena etapa en donde vamos a ver cambios pronto.

Cierre

8. REFERENCIAS

Asociación de emprendedores de Chile ASECH. (2014). Manual de financiamiento para emprendedores. https://home.asech.cl/uploads/library/599766b1cfdb2_Manual-de-Financiamiento-ASECH-2014.pdf

Asociación de emprendedores de Chile ASECH. (2018). Encuesta “Radiografía del emprendimiento en Chile 2018”. https://home.asech.cl/uploads/library/5b16f419445e0_infografia-radiografia-emp-18.pdf

Artiles Visbal, L., Barrios Osuna, I., & Otero Iglesias, J. (2004). Reflexiones en torno a la definición de Proyecto. *Educación Medica Superior*, 18(2), 1-1.

Atienza, Miguel y Romaní, Gianni (2017). La inversión ángel en Chile, Informe Nacional 2017. Universidad Católica del Norte.

Becker-Blease, J. R., y Sohl, J. E. (2007). Do women-owned businesses have equal access to angel capital? *Journal of Business Venturing*, 22(4), 503-521.

Benach, J., Muntaner, C., & i Bonet, C. M. (2005). *Aprender a mirar la salud: cómo la desigualdad social daña nuestra salud*. Editorial El Viejo Topo.

Brooks, A. W., Huang, L., Kearney, S. W., & Murray, F. E. (2014). Investors prefer entrepreneurial ventures pitched by attractive men. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111(12), 4427-4431.

Brush, C. G., Carter, N. M., Gatewood, E. J., Greene, P. G., y Hart, M. (2004). Gatekeepers of venture growth: *A Diana Project report on the role and participation of women in the venture capital industry*.

Ewing Marion Kauffman Foundation. (2006). *WOMEN AND ANGEL INVESTING: An Untapped Pool of Equity for Entrepreneurs*.

Gómez Gómez, E. (2002). Género, equidad y acceso a los servicios de salud: una aproximación empírica. *Revista Panamericana de Salud Pública*, 11, 327-334.

Gómez, L. N. (2009). El empleo femenino en España y en la Unión Europea. *Revista de Investigaciones*, 1, 205-232.

Gómez Martínez, Alicia y López Mejía, María Rosa (2016). Diferencias de género en la aprobación de créditos comerciales a la PYME mexicana. *Contad. Adm* [online]. Vol.61, n.4, pp.777-793. ISSN 0186-1042. <http://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2015.10.002>.

Greenberg, J., & Mollick, E. (2015). Leaning in or leaning on? Gender, homophily, and activism in crowdfunding. In *Academy of Management Proceedings*.

Guercio, M. Belén; Oliveras, Guadalupe; Vigier, Hernán P.; Briozzo, Anahí E.; (2015). Financiamiento externo desde una perspectiva de género. *Revista Venezolana de Gerencia*, Julio-Septiembre, 440-454.

Guzmán, V., y Todaro, R. (2001). Apuntes sobre género en la economía global. *Gender in the global economy*, *El género en la economía*, Ediciones de la mujeres, (33).

Harrison, R. y Mason, C. (2007). *Does gender matter? Women Business Angels and the Supply of Entrepreneurial Finance*. Baylor University.

Jelin, E. (1997). *Igualdad y diferencia: dilemas de la ciudadanía de las mujeres en América Latina*. IEP.

Lamelas Castellanos, N., y Aguayo Lorenzo, E. (2010). Desigualdad de género en Latinoamérica desde la perspectiva de los indicadores de Desarrollo Humano. *Revista Galega de Economía*, 19(2).

Muñoz, L. G., y Modroño, P. R. (2012). La desigualdad de género en las crisis económicas. *Investigaciones Feministas*, 2, 113-132.

OBS Business School. Tipos de proyectos y sus principales características. <https://www.obs-edu.com/int/blog-project-management/administracion-de-proyectos/tipos-de-proyectos-y-sus-principales-caracteristicas>

Ocaña Pérez, Galia, y Ramos Cala, Alain. (2016). Índice de potenciación de género a escala territorial para Guantánamo. *Cofin Habana*, 10(2), 144-159.

Peña Aguilar, J. (2015). Chile: desigualdad, ciudadanía y participación política. *Politeia*, 38 (54), 111-143.

RAE. Definición de “Proyecto”. <http://dle.rae.es/?id=HxgIZuf>

Van Staveren, I. (2002). Global finance and gender. *Civil society and global finance*, 228-246.