WeXchange

#womenSTEAMpreneurs

Emprendedoras transformando
el mundo con tecnología

Santiago, Chile
4 y 5 de diciembre
2017

BID Banco Interamericano de Desarrollo
FOMIN Fondo Multilateral de Inversiones Miembro del Grupo BID
>Nxtp.Labs

WeXchange
es la plataforma que conecta a emprendedoras de alto crecimiento de América Latina y el Caribe con mentores e inversores

Establecido en 2013 por el Fondo Multilateral de Inversiones, el laboratorio de innovación del Grupo BID, **WeXchange busca liberar el potencial de crecimiento de las emprendedoras de América Latina y el Caribe.**

WeXchange les ofrece a mujeres emprendedoras de la región la oportunidad de ampliar su red de contactos, acceder a mentores e inversores y participar en el Pitch Competition, un certamen de negocios que premia a la emprendedora más dinámica e innovadora de América Latina y el Caribe.

Celebrado anualmente, el foro ha reunido en sus primeras cinco ediciones a más de 1.200 emprendedores, mentores, inversores y expertos de 24 países.

La edición 2017 contó además con la participación de más de 900 personas vía webstreaming.

WeXchange 2017 estuvo especialmente enfocado en mujeres emprendedoras en STEAM (Ciencia, Tecnología, Ingeniería, Artes y Matemática por sus siglas en inglés) y se llevó a cabo en el Edificio IF Italia en Santiago de Chile los días 4 y 5 de diciembre, siendo además uno de los eventos satélite del Gender Summit 12, en Ciencia, Tecnología e Innovación para América Latina.

WeXchange se dirige a

>>

mujeres emprendedoras liderando negocios innovadores con potencial de alto crecimiento enfocadas en América Latina y/o el Caribe, interesadas en acelerar el crecimiento de sus compañías

inversores interesados en la región

mentores con experiencia asesorando a empresas de la región

expertos en el mundo del emprendimiento

empresas e instituciones socialmente responsables interesadas en apoyar la creación de empresas innovadoras promovidas por mujeres

Un foro de oportunidades...

Para emprendedoras

Participar o asistir al Pitch Competition donde tener la oportunidad de ser elegida por el jurado la emprendedora más innovadora y dinámica de la región.

Recibir mentoría personalizada y en grupo para resolver temas empresariales clave.

Hacer networking con personas clave en el ecosistema emprendedor.

Asistir a sesiones de formación práctica guiadas por emprendedores con experiencia.

Conocer a mujeres que fueron emprendedoras y hoy son CEOs y modelos de rol que inspiran.

Para inversores, mentores e invitados

Captar talento emprendedor femenino en la región y encontrar proyectos invertibles.

Descubrir las últimas tendencias en tecnología y modelos de negocio innovadores.

Conocer a las empresas que se convertirán en los próximos casos de éxito de la región.

Acompañar una plataforma formada por talento joven que está contribuyendo a la creación de riqueza y bienestar social en la región.

Sobre el FOMIN

El FOMIN sirve como laboratorio de innovación del Grupo BID para promover el desarrollo a través del sector privado identificando, apoyando, ensayando y probando nuevas soluciones para los retos de desarrollo y procurando crear oportunidades para las poblaciones pobres y vulnerables en la región de América Latina y el Caribe. Para desempeñar este papel, el FOMIN involucra e inspira al sector privado y colabora con el sector público cuando sea necesario.

Sobre NXTP Labs

Con presencia en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Uruguay y Estados Unidos (Silicon Valley a través de Puente Labs), NXTP Labs es el fondo de inversión en tecnología más activo de la región. Luego de 6 años de operaciones y con un fuerte foco en equipos emprendedores de alto potencial y diversidad de género, NXTP Labs ha invertido en más de 180 compañías de más de 15 países. NXTP Labs agrega valor a su portafolio de start-ups a través de programas de aceleración que generan un micro-ecosistema y networking fértil para la innovación tecnológica, desarrollo de negocios y relaciones comerciales tanto para emprendedores como inversionistas y mentores.

WeXchange 2017

2 días

190 participantes

17 países representados

900+ visualizaciones en webstreaming

100 emprendedoras

43 panelistas, inversores y mentores

41 entidades patrocinadoras o colaboradoras

¡Bienvenidos!

"Lo que empezó en 2013 casi como un intraemprendimiento de un pequeño equipo en el FOMIN, hoy es una fuerza y una realidad regional". Con estas palabras Susana García-Robles, Jefa de Unidad de Operaciones Financieras del Fondo Multilateral de Inversiones, daba la bienvenida a los numerosos asistentes de 17 países reunidos en Santiago de Chile con motivo de la quinta edición de WeXchange.

El evento nació, como explicaba su co-fundadora, como una plataforma enfocada a las mujeres emprendedoras, todavía una minoría en el mundo del emprendimiento, que es hasta ahora eminentemente masculino. Así, WeXchange ha logrado crear "un entorno amigable en el que encontrar mentores, inversores y otros actores del ecosistema emprendedor". Otra caracteristica fundamental de WeXchange es que es "un lugar donde encontrar y generar oportunidades."

A lo largo de su historia, el foro ha puesto el foco en emprendedoras de base tecnológica, y ya en sus últimas dos ediciones se ha dirigido de un modo específico a STEAMpreneurs. "Queremos derribar el mito de que las mujeres solo hacemos lifestyle businesses! No, las mujeres también estudiamos carreras STEM, también emprendemos en tecnología y en artes" incidió Susana García-Robles.

A lo largo de dos días, WeXchange 2017 puso sobre el escenario a mujeres reales "con todo tipo de orígenes, tallas, edades, formas y procedencias" con historias reales de emprendimiento, de pasión y sobre todo de superación. "Porque está permitido tener fracasos y aprender de ellos. Un fracaso no nos hace fracasados, nos hace mujeres y hombres con experiencia. Salgamos a hablar de nuestros fracasos y de lo que hemos aprendido porque esas lecciones dan fortaleza a un emprendimiento".

Susana García-Robles
Jefa de Unidad de Operaciones Financieras y Coordinadora de Género, FOMIN. Co-fundadora de WeXchange

Impacto TIC @ImpactoTIC
Comienza #WeXchange. @RoblesSusanaro señala que si en Latinoamérica se 'permitiera' el fracaso, iríamos mucho más adelante. #WomenSTEAMpreneurs

> En vez de hablar de la división de género, hablemos del dividendo de género. Un dividendo es la ganancia que se obtiene cuando se invierte bien. Cuando se invierte en las mujeres, cuando una compañía está liderada por una mujer, hay más retornos financieros y además es más probable que incluya en sus objetivos fines sociales y fines medioambientales. A las mujeres nos mueve emprender, queremos hacer dinero y no tenemos que pedir perdón por ello, pero también nos mueve mejorar la comunidad en la que estamos.

SUSANA GARCÍA-ROBLES

Mauricio Jaramillo @MauricioJaramil

En el mundo del emprendimiento hay licencia para fallar (si se aprovecha cada vez para aprender). Comienza #WeXchange en Santiago, un evento que busca impulsar a mujeres emprendedoras. #WomenSTEAMpreneurs

Carolyn Rodz @carolynrodz

Kicking off @WeXchange in Santiago with @RoblesSusanaro @fominbid. What an impressive group of #latina entrepreneurs! #Emprendimiento #emprendedoraschilenas #womenSTEAMpreneurs

PatoRodil @patorodil

Las primeras que tienen que estar conscientes de su valor son las mismas mujeres @RoblesSusanaro en @WeXchange @fominbid

PITCH COMPETITION
WEXCHANGE 2017

Ximena Adriazola @Ximena_ad
No hay mejor momento que el AHORA!!! Listísima para cambiar al mundo #wexchange #WomenSTEAMpreneurs

Allan Jarry @AllanJarry
@WeXchange 2017 Santiago Chile. Un placer haber sido uno más del Jurado del Pitch competition! CONGRATS a @Jennreynap por su Primer Lugar. Tremendo proyecto!!! @RoblesSusanaro @Dadneo #mujeresemprendedoras #inversionistas @Corfo

Pitch Competition

Organizado por NXTP Labs

Especialmente centrado en emprendedoras de las áreas STEAM (ciencia, tecnología, ingeniería, artes y matemáticas por sus siglas en inglés) el foro WeXchange 2017 incluyó en su programa el Pitch Competition, un certamen de negocios que pone sobre el escenario a las emprendedoras más innovadoras de América Latina y el Caribe. "Creemos en el poder transformador que la tecnología y el capital pueden tener para producir un efecto positivo en la sociedad" explicó Marta Cruz, socia fundadora de NXTP Labs, al presentar el Pitch Competition. Este es un lugar donde "conseguimos que cada vez más mujeres se animen a pensar en grande, se animen a llevar adelante sus emprendimientos" y también a subirse al escenario, presentando y liderando sus propios proyectos.

A lo largo de cinco ediciones de Pitch Competition, son ya 30 las emprendedoras finalistas que han presentado sus startups ante el jurado y la comunidad WeXchange. Todas ellas cumplen diferentes roles al mismo tiempo, "piensan en grande" y construyen compañías de triple impacto, sumando el valor social y el ambiental al valor económico, señaló Marta Cruz. Las emprendedoras WeXchange, explicó, son aquellas "que aprenden a no tener miedo a fallar, pero tampoco a tener éxito", que no quieren renunciar a conciliar su vida personal y profesional y que "cambian el estereotipo de ser perfectas por el de ser valientes".

"5 años de WeXchange, 5 pitch competition.30 finalistas, 5 ganadoras. Todas con diferentes historias.

Emprendedoras dinámicas, que piensen en grande, en hacer empresas globales o regionales. Aquellas que busquen la mejor versión de sí mismas y que se conviertan en protagonistas de su propia vida.

MARTA CRUZ
SOCIA FUNDADORA, NXTP LABS

WeXchange

98
aplicaciones

14
países

6
finalistas de
Argentina
Chile
Guatemala
México
Perú

JURADO INTERNACIONAL

Tina Rosenfeld
Presidenta
Directorio de
Soluciones Orión

Luis Galindo
CEO
Trefilia Capital
Investments

Eduardo Belio
Director
Grupo San Cristóbal

Juliana Garaizar
Managing Director
Houston Angel Network

Allan Jarry
Socia Fundador y Director Ejecutivo
Jarry IP Intellectual Property SpA
y Dadneo Fondo de Inversión

Decidí emprender porque creo que los cambios se tienen que hacer. Hay muy poca gente que toma la batuta del cambio y se sale de la comodidad para montar una startup [...] Para mí el espíritu emprendedor es atreverte y ser resiliente. Atreverte a hacer las cosas que quieres lograr, sin importar lo que venga, que lo tomes de frente y puedas seguir avanzando, aunque haya muchos 'no' en el camino.

Jennifer Reyna
Gaszen

MÉXICO

Gaszen crea mejores experiencias de consumo para la principal fuente de energía de 3 mil millones de personas en el mundo, el gas L.P., a través de una plataforma que provee información que hace más transparente y confiable el proceso de compra.

"Una de las cosas más lindas de WeXchange es que son mujeres reales que inspiran. Lo que más me ha impactado son estas mujeres que sin importar de dónde venían o qué decisiones tomaron están teniendo un impacto, cambiando vidas.

“Llegar a ser finalistas en el Pitch Competition es todo un logro. El proceso que las trajo hasta aquí esperamos que se convierta en un acelerador para las emprendedoras y sus proyectos. Si bien se definió una ganadora, TODAS han ganado por haber llegado hasta aquí y más aún por haber participado en todas las instancias de preselección.

MARTA CRUZ
SOCIA FUNDADORA, NXTP LABS

Tener espíritu emprendedor significa adaptarse todo el tiempo a los cambios, estar siempre alerta y predispuesta a tomar decisiones, convivir con altibajos... Pero siempre con la convicción de creer en lo que haces, porque si haces lo que te gusta, emprender es maravilloso.

Agustina Jait
TuVideo CV

ARGENTINA

TuVideo CV es una plataforma audiovisual de selección de talentos y oportunidades laborales. Permite que cualquier persona sin conocimiento de realización de video pueda grabar y editar un completo VideoCV y conectarse con oportunidades.

Cecilia Ezquerro
LECO

MÉXICO

LECO nace con la misión es cambiar la forma de resolver una problemática muy sencilla: ver bien. LECO es la nueva generación de servicios on-demand que irrumpirá la industria óptica. Ofrecen productos que dan acceso a una mejor visión a través de un servicio conveniente, personal y accesible.

Un emprendedor es como un núcleo de energía, porque está moviéndose muchísimo, queriéndose comer cosas... pero al mismo tiempo tienes que tener enfoque e ir paso a paso.

Kyle Hepp
Boxmagic

CHILE

Boxmagic es una plataforma de gestión de pagos y reservas para grupos o centros deportivos. La nueva generación de software concebida para la próxima generación de fitness.

Yo nunca quise tener un jefe, siempre he buscado mi libertad, siempre quise tener un negocio que me permitiese vivir mi vida. Un emprendedor es alguien que se puede reinventar constantemente, ese es para mí el espíritu de emprender.

Roxana Kawas
Chopinmol

GUATEMALA

Chopinmol es una tienda online con infraestructura de logística, abastecimiento y entregas puerta-a-puerta que ofrece a inmigrantes latinoamericanos en EEUU la opción de comprar bienes y servicios para sus seres queridos en su país de origen.

El espíritu emprendedor es proponerte algo y lograrlo sobrepasando todos los obstáculos en el camino. Es poder decir 'yo voy a hacer esto y lo voy a lograr contra viento y marea'.

Ximena Adriazola Du-pont
BioNatural Cover

PERÚ

BioNatural Cover tiene la misión de generar soluciones sostenibles usando herramientas de biotecnología para reaprovechar subproductos de la biodiversidad y, así, crear productos innovadores en biotech y foodtech.

Espíritu emprendedor es esa pasión por querer crear cosas por ti misma que ayuden a la sociedad. Es decir, ¿por qué trabajar en el sueño de otros cuando puedes construir uno propio?

SESIONES WEXCHANGE 2017: APRENDIENDO DE LA EXPERIENCIA

Barbara Clarke @beclarke

'When you fail, you look for exits and you find new paths' Failure can be helpful. Susana Balbo from @ddpwinery @WeXchange

Impacto TIC @ImpactoTIC

"A la hora de decidir nuestro futuro como madres NO eduquemos a princesas, eduquemos a las arquitectas de sus castillos":@Lauragestefani #WeXchange #womenSTEAMpreneurs

Ale Marcote @AleMarcoteOk

"No importa lo q hayas estudiado en la Universidad (yo soy periodista), siempre uno está a tiempo de cambiar y hacer lo que le apasiona (tecnología). Los límites los ponemos nosotros mismos... hay que seguir el corazón". Cuenta @mretamal en @WeXchange #WeXchange Tan de acuerdo!

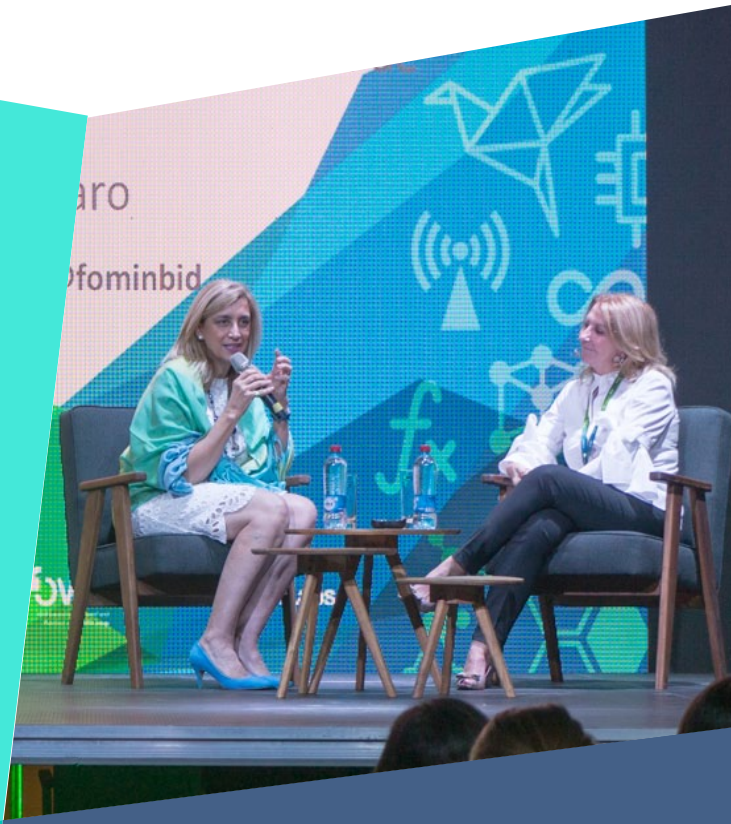
Emprendedoras en industrias no convencionales

Susana Balbo fue la encargada de abrir las sesiones de WeXchange 2017 el 5 de diciembre en el auditorio del Edificio IF Italia, Santiago de Chile. Susana, primera enóloga de Argentina y recientemente elegida como parte del Women20, comenzó su intervención haciendo un repaso a su trayectoria y recordando las dificultades que tuvo que superar para abrirse camino en una profesión eminentemente masculina. Tras 10 años de experiencia profesional como enóloga en una bodega "pensé que nunca más quería trabajar para nadie que no fuese yo misma. Empecé mi propio emprendimiento y fracasé estrepitosamente, perdí todo", explicó a la audiencia. Sin embargo "si quieres crecer y progresar nunca debes tener miedo al fracaso, porque los fracasos son solo experiencias y lo que hacen es marcarte los límites, enseñarte a donde puedes llegar".

A las emprendedoras asistentes, les dio claves como tener muy claro a qué mercado se dirigen, o bien la seguridad de que pueden generar ese mercado. "Si no tienes mercado y no sabes cómo generarlo, cambia de proyecto, no hay que cerrarse en una sola idea de negocios". También destacó la perseverancia como una de las claves para el éxito. "La resiliencia es fundamental en un emprendedor. Ser exitoso es un 1% de inspiración y un 99% de trabajo duro, de perseverar, de nunca vencerte".

La empresaria argentina quiso también destacar la importancia de visibilizar el rol de la mujer en los distintos ámbitos de la sociedad. "Estamos perdiendo mucho si la mujer no está activa donde se toman decisiones. Debemos potenciar la conciliación, el trabajo a distancia, la equiparación de permisos parentales... para que la mujer no tenga que elegir entre su familia y su profesión y para que eso no sea un gap a la hora de contratar a una mujer (...) está demostrado que tener mujeres en los equipos directivos es una ganancia a todos los niveles".

> Muchas veces el techo nos lo ponemos nostras mismas. Hay que animarse a perder y a fracasar porque con ello descubrimos nuevos talentos, que somos capaces de hacer algo distinto. Hay que tirarse a la pileta y empezar a nadar aunque sea con poca agua.
>
> **SUSANA BALBO**
> **PROPIETARIA, DOMINIOS DEL PLATA WINERY Y CHAIR DE WOMEN20 ARGENTINA 2018**



Más allá de las fronteras: Lecciones aprendidas de emprendedoras expandiendo sus compañías

Mauricio Jaramillo, fundador de Hangouts de Periodismo e Impacto TIC fue el encargado de moderar un panel que contó con la presencia de tres emprendedoras que han conseguido hacer crecer e internacionalizar sus startups, aunque de maneras muy diferentes.

Monica Retamal, directora de Nisum y Ki Teknology y directora ejecutiva de Fundación Kodea explicó que en el ámbito tecnológico, "Chile es un mercado muy competitivo y llegó un momento en el crecimiento de la compañía que necesitamos salir fuera para crecer". Explicó que, al contrario de lo esperable (expandirse en Latinoamérica) dieron el salto a Estados Unidos. "Creo que no sabíamos que era imposible y por eso lo logramos", bromeó. Diferenciación, perseverancia y pensar en grande fueron para esta emprendedora las claves del proceso.

En el caso de **Carolina Reis Oliveira**, cofundadora y CEO de OneSkin Technologies, su proyecto de biotecnología fracasó al intentar salir al mercado en Brasil, pero gracias a un programa de aceleración dieron el salto a Silicon Valley. "Para quienes venimos del ámbito científico el gran reto es entender el mercado", explicó . "Necesitas aprender a adaptar tu propuesta de negocio a tus potenciales clientes e inversores y pivotar", más aún en un mercado tan competitivo. "A veces piensas que eres demasiado pequeño para hacer lo que estás haciendo: requiere mucho trabajo duro, pero sí, es posible".

Por su parte, **Laura González-Estéfani**, fundadora y CEO de The Venture City animó a las emprendedoras a "no consentir que nadie nunca os ponga límites (...) da igual donde estéis, no os pongáis límites, la tecnología nos permite lograr nuestros sueños y vengas de donde vengas puedes impactar a millones de personas".

> En el contexto actual tenemos que reinventarnos todos los días, si hay algo que cambia todo el rato es el conocimiento y siempre se puede pegar un giro en la vida y cambiar.
>
> MONICA RETAMAL
> DIRECTORA, NISUM Y KI TEKNOLOGY;
> DIRECTORA EJECUTIVA, FUNDACIÓN KODEA

Crecimiento inteligente: por qué el crecimiento rápido no siempre resulta en crecimiento de calidad?

Conducido por **Rocío Fonseca**, directora ejecutiva de Start-Up Chile, este panel abordó la cuestión de cómo lograr un crecimiento de calidad para una startup, pues "no siempre contar con grandes sumas de dinero y un crecimiento vertiginoso es lo más sano y saludable para un emprendimiento", según **Nur Malek**, fundadora de Enviopack, plataforma que integra múltiples proveedores logísticos con las empresas de e-commerce. Nur destacó también que contar con un producto bueno y pensar en proyectos escalables y de alto alcance es clave a la hora de levantar capital.

Por su parte **Clelia Morales**, cofundadora y COO de Woom, una app de fertilidad, animó a las emprendedoras a superar sus limitaciones, que "a veces las tenemos en nuestra propia cabeza". Aunque a la hora de buscar inversión pueda haber una barrera de entrada por cuestiones de género, o cuando se evalúa un proyecto enfocado a ámbitos más "femeninos", las claves para superar esta barrera son "siempre intentar ser el mejor, tener muy claras las métricas del negocio" y, sobre todo, transmitir la pasión por tu proyecto. "Tiene que ser algo que te apasione", remarcó.

> Creo que estamos creciendo un montón como mujeres emprendedoras y este evento es un gran ejemplo, por la calidad de los emprendimientos y del financiamiento que se está ofreciendo aquí.
>
> **NUR MALEK, FUNDADORA, ENVIOPACK**

Corporaciones y Startups: una nueva era de innovación

¿Dónde está la próxima frontera de la innovación? Esta sesión, moderada por **Stephanie Oueda Cruz**, Oficial Líder de Inversiones - Género y diversidad en BID Invest, ofreció la visión de mujeres que, desde puestos en grandes corporaciones líderes en su campo, abordan temas como innovación abierta o enfrentan los vertiginosos cambios de los mercados tecnológicos.

Claudia Muchaluat, Chief Digital Officer de América Latina en IBM, hizo un repaso por las diversas iniciativas con las que la corporación fomenta la innovación y el emprendimiento dentro y fuera de la propia empresa y explicó cómo las startups son también un espejo donde se miran las corporaciones. "IBM cambió una aversión a los errores muy grande por una cultura de aprendizaje del fracaso", señaló. "Si eres el dueño de tu negocio no tienes miedo, te atreves, tienes que innovar... del pensamiento de las startups aprendemos a enfrentar el miedo, salir de la zona de confort y buscar las curvas de crecimiento" en un proceso continuo y dinámico.

"Hasta ahora las grandes empresas compraban otras empresas para crecer, pero es un sistema que no va a funcionar de aquí a diez años", explicó por su parte **Rina Fainstein**, fundadora y CEO de P-EcoSys. "Hay que innovar dentro de las propias empresas", y para ello las corporaciones han comenzado a crear sus propios centros de I+D, a montar aceleradoras a donde atraer startups, programas de open-innovation. "Las soluciones que ellos buscan las tienen las start-ups", por ello, aconsejó a la audiencia, "no hablen mal de los corporativos, porque pueden ser sus clientes, el mercado B2B puede ser una gran oportunidad".

> "Solemos centrarnos más en mejorar nuestras debilidades que en empoderar nuestras fortalezas, que es mucho más sencillo. Las debilidades están ahí, hay que buscar un equipo que nos complemente, pero cuando empoderamos nuestras fortalezas, nos sentimos bien y somos mejores.
>
> **RINA FAINSTEIN**
> **FUNDADORA Y CEO, P-ECOSYS**

Pedimos a los hombres que ganen y a las mujeres que no pierdan: cerrando la brecha de género en el financiamiento de startups

¿Hay un sesgo de género a la hora de invertir que afecta negativamente a las mujeres emprendedoras? **Dana Kanze**, doctoranda por la Universidad de Columbia, explicó que las empresas dirigidas por mujeres representan casi el 40% de las empresas estadounidenses, sin embargo sólo el 2% de la capital de emprendedor en los Estados Unidos se asigna a mujeres fundadoras. A través de su investigación, pudo constatar que ese sesgo sigue existiendo incluso en el caso de mujeres inversoras, pues nace de estereotipos de género que tomará tiempo cambiar.

¿POR QUÉ? Una de las manifestaciones de este sesgo de género es el tipo de preguntas que los inversores realizan. Las mujeres emprendedoras suelen recibir preguntas de "prevención", mientras que los emprendedores hombres reciben preguntas más enfocadas a la "promoción".

¿LA SOLUCIÓN? ¡CAMBIAR EL FOCO! Responder con argumentos 'de promoción' ante una pregunta 'de prevención' puede marcar la diferencia.

Palabras de...

Promoción	Prevención
Alcanzar	Amenaza
Aspirar	Ansioso
Aspiraciones	Asustado
Aumentar	Conservador
Avance	Cuidado
Crecer	Deber
Deseo	Debería
Esperanza	Denfender
Esperar	Dolor
Expandir	Escapar
Ganancia	Evadir
Ganar	Evitar
Ideal	Exactitud
Impulso	Fallar
Incrementar	Miedo
Lograr	Obligación
Mejorar	Pérdida
Obtener	Precisión
Optimista	Prevenir
Progreso	Proteger
Promoción	Responsable
Promover	Riesgo
Rápido	Seguridad
Sueño	Vigilancia
Velocidad	

El poder del “NO”

El ‘no’ de un inversor o de un cliente puede ser algo difícil de sobrellevar para las personas emprendedoras. Resignificar los rechazos y convertirlos en algo positivo en el futuro es un ‘truco’ que propone de **Lorena Banchero**, CEO y cofundadora de GFDas SpA para enfrentar el ‘no’. “Si dicen que no a un negocio de USD 100.000, pienso que aprendí qué no hacer para el negocio de USD 250.000”.

En este panel, moderado por **Tadashi Takaoka**, gerente de emprendimiento de CORFO, se abordaron las claves para no tener miedo al “no” y conseguir sacarle provecho para mejorar. En palabras de **Daniella García**, fundadora y CEO de Elemental , una de las claves es la confianza en una misma: “la primera persona que tiene que creer en ti, eres tú misma. La primera que tiene que invertir en ti, eres tú misma”.

Corfo @Corfo
@TadashiTakaoka Gte. De Emprendimiento de #Corfo #WomenSTEAMpreneurs “sabemos que no existe un solo perfil de startups. Que el emprendedor se hace y poco a poco las mujeres suman más protagonismo en esta área”

> “Tener espíritu emprendedor para mí es tener ganas de hacer algo positivo por el mundo. Significa tomar retos, tener un propóstio en tu vida y trabajar duro para alcanzar tus sueños.
>
> DANIELLA GARCÍA MORENO
> FUNDADORA Y CEO DE ELEMENTAL

Ni demasiado temprano, ni demasiado tarde: emprendiendo sin edad

¿Cuándo se es demasiado joven o demasiado mayor para emprender? **Susana Cappello, María Luisa Fulgueira y Karina Santo** rompen otro mito del emprendimiento innovador. En el caso de Susana, emprendió con dos compañeras cuanto todas eran tan solo estudiantes de secundaria de 17 años. Juntas crearon una tira reactiva que, aplicada en un agitador de cóctel, detecta las drogas de violación más comunes - GHB y ketamina- en bebidas alcohólicas y no alcohólicas.

"A los 60 la compañia 'me jubiló' y tuve que emprender". Así empieza otra historia de emprender sin edad: la de María Luisa Fulgueira, propietaria y CEO de Daltosur SRL, que dio el salto al emprendimiento cuando la mayoría están terminando sus carreras profesionales y a los 69 tiene una compañia que factura USD 5 millones. "Los éxitos aprendí a disfrutarlos, los fracasos nos acompañan cada tanto. Hay que aceptarlos rápido y decidir pensando en el largo plazo".

No importa la edad ni la procedencia, "se puede siempre: la diferencia está en la cantidad de esfuerzo que estamos dispuestos a poner", señaló Karina Santo, CEO de GXC & K2B. "El éxito que se logra con valores es mejor que el que se toma sin ellos, y es más de largo plazo", añadió, animando a la audiencia a "descubrir los colores de nuestro emprendimiento con la convicción de que dejar el mundo un poco mejor vale la pena".

> "WeXchange pone sobre la mesa muchos temas y ejemplos, y genera unos vínculos y unas conexiones que son muy importantes para las emprendedoras (...) Me llevo del evento muchísima energía y una pasión que me ha revitalizado.
>
> **KARINA SANTO**
> **CEO, GXC & K2B**

MENTORÍAS WEXCHANGE

Susana Garcia Robles @RoblesSusanaro
What if women finally get a seat at the table in the business world? @WeXchange @wef @endeavor_global @NXTPLabs @SilviaTorresC @DamsCarolina

Ivana Leon @Ivana_Leon
"Que en el equipo hayan buenas personas y talento" by @CleliaMorales en @WomenSTEMpreneurs @WeXchange

Un mentor para tu startup

Sesión organizada por Endeavor Chile

Las emprendedoras WeXchange 2017 participaron en sesiones grupales de mentoría dirigidas por reconocidos actores del ecosistema emprendedor. Organizada en 11 mesas simultáneas, cada una dirigida por un mentor experto, en cada grupo se abordaron soluciones y consejos para superar los desafíos a los que se enfrentan las emprendedoras y potenciar sus habilidades y talentos.

Los temas tratados incluyeron: crecimiento y fuentes de financiación, plan de negocio, cómo liderar equipos, internet y redes sociales como canal de ventas, internacionalización, administración de finanzas, posibles conflictos entre socios y cómo solucionarlos y oportunidades de inversión.

CAPACITACIÓN WEXCHANGE

Susana Garcia Robles @RoblesSusanaro
What if women finally get a seat at the table in the business world? @WeXchange @wef @endeavor_global @NXTPLabs @SilviaTorresC @DamsCarolina

¿Cómo preparar un pitch deck efectivo para inversores?

Un buen pitch es esencial a la hora de "vender" un proyecto emprendedor, no solamente a los inversores, sino también a clientes, partners... Un emprendedor está vendiendo su negocio a todas horas. Para ello, **Carolyn Rodz** da algunas claves para un buen pitch:

- Vende tu visión, lo esencial y disruptivo de la idea: si no captas la atención en los dos primeros minutos, has perdido
- Haz que la audiencia "sienta" el problema, se identifique con él, y a continuación explica cómo vas a hacer desaparecer ese problema
- "Show me the money". Muestra cómo tu compañía va a crecer, escalar, y las previsiones de beneficio
- Muestra tu equipo y su pasión por lo que hace
- Pon el acento en los logros: todo lo que has conseguido en el camino
- Muestra que el dinero que estás buscando es clave para el éxito y a dónde se destinará
- No es un préstamo, es una oportunidad de inversión: explica por qué tu interlocutor es el inversor perfecto para ti
- Busca que la respuesta sea rápida: un "no" rápido siempre es mejor que un "no" lento

> I started three businesses and my first one failed. And it's probably my best learning experience.
>
> **CAROLYN RODZ**
> **CEO, CIRCULAR BOARD**

Técnicas infalibles de networking

Networking es la capacidad de crear relaciones de trabajo productivas y a largo plazo para generar oportunidades. Especialmente en el mundo del emprendimiento "en cualquiera de sus roles –emprendedor, inversor, partner, cliente...– todos necesitamos a los demás y necesitamos saber explicar nuestro proyecto y conectar con los demás".

NETWORKING NO ES:

- Autobombo
- Coleccionar tarjetas
- Vender
- Para extrovertidos

ALGUNOS TIPS ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL NETWORKING:

- Prepárate: elige bien el evento, el dress code, averigua quien va y a quien quieres conocer, y illeva tarjetas!
- Fija objetivos alcanzables y medibles y prepara tu 'pitch' personal
- Escucha de forma empática, haz preguntas, pide consejo y agradece el feedback
- Habla poco, y escucha mucho
- Haz seguimiento, guarda la información y cumple tus compromisos

> No sabemos las oportunidades que nos estamos perdiendo por no conocer a las personas que tenemos al lado. (...) Todos necesitamos a los demás en cualquier rol que nos toque

SYLVIA CHEBI
DIRECTORA EJECUTIVA Y COFUNDADORA, THALESLAB

Sylvia Chebi @sylchebi
Empieza Karina Santo CEO de @GXConsulting en @WeXchange, inspirando... "Hagan todo lo que aman" #womenSTEAMpreneur

> Las invito a que en el resto de su vida se junten con gente que las motive, que las apasione y que tenga mejores ideas... Rodearse de un grupo de personas que les desafía hace que cambien la visión de lo que quieren construir y les mejora la vida para siempre.

MARTIN VIVAS
DIRECTOR PARA AMÉRICA LATINA, F6S

10 tips de diseño centrado en el usuario para tu startup

El diseño centrado en el usuario es una metodología en la cual las necesidades, deseos y limitaciones de los usuarios finales del producto son considerados e involucrados durante todas las etapas del proceso de diseño, desde el análisis hasta la implementacion y desarrollo.

Una clave: “En cualquier discusión, entre tu socio y vos, el que tiene la razón es el cliente”

10 TIPS:

- Jerarquizar y decidir las prioridades: “de tu negocio, la que más tiene que saber sos vós”.
- Empatía: ponerse en el lugar del cliente. “Un negocio lo valida el mercado, no los amigos”.
- Entendimiento: comprender las relaciones y las causas. “Siempre pregunta ¿por qué?”.
- Sintesis y divergencia: cuando hay un gran problema, se puede dividir en problemas más pequeños para ver qué se puede resolver y qué no.
- Mantra: repetirse ¿qué queremos resolver? y ¿cuál es nuestra visión?. No perder el foco: “si nos desvía de nuestro objetivo, no lo hagamos”.
- Visualización: marcarse objetivos a futuro tangibles.
- Storytelling: contar una historia real, con personas y escenarios en contexto.
- Interdisciplinariedad: involucrar a todos los roles del equipo en los desafíos.
- Investigación observacional. Escuchar al cliente y darle la oportunidad de expresarse.
- Síntesis y convergencia: busca un acuerdo y converge en una solución, “no necesitamos invalidar la idea del otro para tener razón”.

Pasos clave para adquisición y retención de clientes

Agrandar la base de clientes es clave para el crecimiento de una compañía pero, ¿cómo hacerlo? ¿Cómo se consigue mantener a los clientes actuales y captar a otros nuevos? **Carolyn Rodz** aporta algunos consejos:

- Start Small: empieza desde abajo y construye bien el producto. Si es algo pequeño será más fácil pivotar y adaptarse a las necesidades del cliente.
- Aprende de tus errores: fallar es doloroso, pero es mejor hacerlo cuanto antes.
- Cada cliente es el más importante: la experiencia debe ser especial e individual para cada uno de ellos.
- Ten-star experience: Crea la mejor experiencia que puedas dar a tu cliente, y mejórala
- Construye una marca que transmita los valores de la compañía. Céntrate en aquello que haces bien, que aportas, y transmítelo, para que el cliente lo sienta real y personal
- Pregunta. Incluso si tienes un millón de clientes, invita a café a cinco de ellos y que te cuenten su experiencia: humaniza las métricas.

> Don't lose the authenticity. If it doesn't feel real, you shouldn't be doing it. If it does feel real, some people are going to like it. Not everybody likes everything: dont' be afraid of that. If everybody loves you, you are doing something wrong.
>
> **CAROLYN RODZ**
> **CEO, CIRCULAR BOARD**

Impacto TIC @ImpactoTIC
"Hacer turismo en Silicon Valley me parece malísimo. Hay que ir con un plan, una estrategia clara, conociendo el negocio al derecho y al revés": Komal Dadlani @Lab_4U en #WeXchange #womenSTEAMpreneurs

Aprendiendo de la experiencia: Lo que aprendí del programa de inmersión en Silicon Valley

Komal Dadlani, co-fundadora y CEO de Lab4U y ganadora WeXchange 2016, fue entrevistada por **Nora Palladino**, directora regional de Marketing de NXTP Labs. Bioquímica con experiencia investigadora en nanobiotecnología, biomedicina y diagnóstico molecular, Komal cofundó en 2013 Lab4U con el objetivo de democratizar la ciencia y cambiar la forma en que se enseña. Fue galardonada con los Premios Iniciativas de Mujeres de Cartier 2015, el Premio Toyota de Madre de Invención 2017 y reconocida internacionalmente por The New York Times, Forbes, People Magazine y la BBC.

A continuación algunas de las cosas que aprendió en el programa de immersión:

- Uno de los desafíos durante mi educación científica, fue ver que la ciencia se enseñaba de una forma muy aburrida. Yo quería más, y ahí nace Lab4You.
- Lo mejor que me dejó este emprendimiento fue el equipo. Si ves que hay personas más talentosas que tú, con mucha más experiencia, y que quieren unirse a tu sueño es que algo estás haciendo bien. El equipo siempre es más grande que uno mismo.
- Lo más difícil para nosotros no fue levantar capital. Otras cosas, como armar un equipo, hacer un producto, no tener un problema con tu cofounder... son mucho más difíciles que levantar capital, o al menos están en el mismo rango de dificultad.
- Debes buscar 'Smart Money', porque los buenos inversores aportan al negocio más que el dinero, te aportan mucho conocimiento del mercado.
- Como líder me reconozco como perseverante (..) Creo que paciencia y perseverancia son la clave para emprender.

Conociendo HELLO Alice

Cuando Carolyn Rodz comenzó Circular Board, una aceleradora virtual para mujeres emprendedoras con modelos de empresas escalables, se dio cuenta de que “las mujeres realmente tenían carencias en cuanto a acceso y relaciones de negocios”. Muchas veces, las emprendedoras, sobre todo las de América Latina, se encuentran fuera del círculo donde fluye la información “donde la mayoría de los que se encuentran dentro son hombres blancos que viven en Silicon Valley, que no conocen nuestra realidad y no invierten en nuestros negocios”.

“Tratemos de cambiar estas estadísticas”, pidió Carolyn, apostando por crear un ecosistema abierto, articulado en torno a un hub digital de modo que la información no fluya solo en un círculo cerrado, sino en todas direcciones. “De este modo todas nosotras podemos ser parte y aprovechar los flujos de información, no en función de quien seas, sino de lo que necesitas y lo que puedes aportar”.

“Tratemos de cambiar estas estadísticas”, pidió Carolyn, apostando por crear un ecosistema abierto atravez de su mas reciente iniciativa Hello ALICE , cuya estructura de hub digital auspiciara que la información no fluya solo en un círculo cerrado, sino en todas direcciones. “De este modo todas nosotras podemos ser parte y aprovechar los flujos de información, no en función de quien seas, sino de lo que necesitas y lo que puedes aportar”.

Para más información y formar parte de esta nueva plataforma digital: helloalice.com

Marcelo Roca @rocamarcelo
Excelentes oportunidades de inversión de emprendedoras en #WeXchange les paso las referencias para que las consideren! @WeXchange @XCala_

NETWORKING TIME

Increíble agenda, sin duda una gran oportunidad para empoderar a cualquier asistente para que no le tema al éxito.

Es la primera vez que asisto a WeXchange y estoy tremendamente agradecida haber podido participar. Aprendí muchísimo y además me llenaron de energía y valentía para continuar por este camino.

Tiene un enfoque que impacta y genera conciencia en hombres y mujeres. Un evento con un propósito claro como es crear valor entre mujeres.

Los mentores nos escucharon atentamente para comprender nuestros emprendimientos y nos trasmitieron todo el conocimiento que pudieron aplicado a las necesidades de cada uno, todo en el breve tiempo disponible. Realmente geniales, muy generosos y acertados en sus aportes.

Es dinámico, bien orientado y permite un networking regional muy bueno. Formación real. Mucho contenido.

Patrocinadores

ORO

PLATA

PATROCINADORES DE BECARIAS WEXCHANGE

SOCIO DE MEDIOS

COLABORADORES DE DIFUSIÓN

COLABORADORES DE DIFUSIÓN

OTROS PATROCINADORES

Equipo organizador

BID FOMIN

Susana García-Robles, *Jefa de Operaciones Financieras y Coordinadora de Género del FOMIN, Co-fundadora de WeXchange*
Monica Pina Alzugaray, *Co-fundadora de WeXchange*
Choe Gyoung Joo, *Asociada Senior de la Unidad de Operaciones Financieras del FOMIN*
Lissette Barbero, *Asociada de la Unidad de Operaciones Financieras del FOMIN*
Maritza Vela, *Especialista de la Unidad de Conocimiento del FOMIN*
Monica Otsuka, *Analista de la Unidad de Conocimiento del FOMIN*

NXTP Labs

Marta Cruz, *Socia Fundadora de NXTP Labs*
Nora Palladino, *Regional Marketing Director de NXTP Labs*