

# JÓVENES EMPREENDEDORAS



**Raúl Diez  
Canseco Terry**  
Ex vicepresidente  
de la República  
y Fundador Presidente  
del Grupo Educativo USIL



**Ileana Tapia**  
Fundadora y  
CEO de Sicurezza



**Angélica Acosta**  
CEO y cofundadora  
de IncluirTec y de  
Six Degrees IT



**Cynthia Villa**  
Directora ejecutiva de  
Junior Achievement Perú  
y cofundadora de MiBolsillo



UNIVERSIDAD  
SAN IGNACIO  
DE LOYOLA

25  
Años



# JÓVENES EMPREENDEDORAS

---



UNIVERSIDAD  
SAN IGNACIO  
DE LOYOLA

25  
Años

## JÓVENES EMPRENDEDORAS

© Raúl Diez Canseco Terry

Primera edición, octubre 2020

© De esta edición  
Universidad San Ignacio de Loyola  
Fondo Editorial  
Calle Toulon 330, La Molina  
Teléfono: 3171000, anexo 3705

Director: José Valdizán Ayala  
Editor: Rosario Dávila  
Diseño y diagramación: Enrique Bachmann  
Colaboradores: María Olivera, Claudia Rengifo, Livia Varas

Las fotografías fueron descargadas de *Shutterstock*

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional  
del Perú N° 2020-07005

Octubre, 2020

Tiraje 150 ejemplares

Impresión  
Publicaciones USIL  
Av. Paul Poblet Lind s/n, Sub Lote B, Parcela 1,  
Fundo Carolina, Pachacámac.

Se autoriza la reproducción total o parcial de este libro, por  
cualquier medio, respetando los créditos del Fondo Editorial.

# ÍNDICE

<b>RAÚL DIEZ CANSECO TERRY</b> Formación en ciencia y tecnología	10
<b>CYNTHIA VILLA</b> Conectar con el propósito de vida	18
<b>ILEANA TAPIA</b> Generar valor con el estilo propio	24
<b>ANGÉLICA ACOSTA</b> Una <i>fintech</i> para el agro	30
<b>Reflexiones finales</b>	36
<b>Conclusiones y recomendaciones</b>	39



**Raúl Diez  
Canseco Terry**

Ex vicepresidente  
de la República  
y Fundador Presidente  
del Grupo Educativo USIL



**Ileana Tapia**

Fundadora y  
CEO de Sicurezza



**Angélica Acosta**

CEO y cofundadora  
de IncluirTec y de  
Six Degrees IT



**E**l jueves 15 de octubre de 2020 se realizó el foro digital “Jóvenes Emprendedoras”, organizado por la Universidad San Ignacio de Loyola como parte de sus actividades por los 25 años de su creación.

En la reunión participaron Cynthia Villar, directora ejecutiva del programa Junior Achievement Perú y cofundadora de MiBolsillo; Ileana Tapia, fundadora y CEO de Sicurezza; Angélica Acosta, CEO y cofundadora de IncluirTec y de Six Degrees, y Raúl Diez Canseco Terry, ex vicepresidente de la República y Fundador Presidente del Grupo Educativo USIL, quienes disertaron acerca de los retos, y, sobre todo, las oportunidades de la mujer dentro del ecosistema de emprendimiento e innovación en el Perú y en la región, donde viene ejerciendo un rol de cada vez mayor influencia.







**RAÚL DIEZ  
CANSECO TERRY**

Ex vicepresidente del Perú  
y Fundador Presidente  
del Grupo Educativo USIL

# FORMACIÓN EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

**E**s importante hablar del emprendimiento desde una perspectiva de género porque, en el Perú y el mundo, pese a los avances, aún existen grandes diferencias entre hombres y mujeres, aunque, también, oportunidades y desafíos que atender.

Según el Banco Mundial, una de cada tres empresas pequeñas, medianas y grandes es propiedad de mujeres. Sin embargo, diversos estudios demuestran que la inclusión femenina en las empresas genera mayor competitividad y permite el desarrollo integral y sostenible de la sociedad. Es decir, la presencia de la mujer ha mejorado el sistema.

Los países con mayores ingresos tienen un mayor número de mujeres propietarias de empresas. Así, mientras que los países de ingresos altos y medianos tienen un 37% y 36% de mujeres dueñas de empresas, respectivamente, los países de ingresos bajos -como el Perú- solamente alcanzan un 25%. Asimismo, los estudios de caso demuestran que la relación entre crecimiento económico y mujeres emprendedoras

es positiva. Es decir, cuanto mayor presencia de mujeres emprendedoras exista en las empresas, los resultados irán mucho más allá de lo esperado. Otro dato importante es que todos los tipos de trabajo de cuidados que realizan las mujeres (generalmente en casa, a hijos, padres y adultos mayores), incluido el no remunerado, genera 11 billones de dólares en todo el mundo, que representa el 9% del Producto Bruto Interno (PBI) mundial.

### **Mujeres, informalidad y tecnología**

En nuestro país, el 34,7% de los hogares tienen como jefa a una mujer, mientras que el 42% de la Población Económicamente Activa (PEA) es femenina. Perú es el único país de la región donde las mujeres (22,5%) reportan tasas de emprendimiento en micro y pequeñas empresas más altas que los hombres (21,9%).

Esto significa que la gran fuerza del emprendimiento en el Perú está en las mujeres. Sin embargo, en las empresas con mayor productividad (medianas y grandes), la participación femenina en la PEA decae, dando lugar a una mayor predominancia masculina.

En la informalidad, es decir, en esa “economía casi invisible”, hay más mujeres que hombres: 740 millones de mujeres, que representan un 42%, trabajan en la economía informal; contrastando con un 32% de hombres que pertenece a los sectores económicos.

Actualmente, 527 millones de mujeres trabajan en los cuatro sectores que más han sido afectados por la pandemia: servicios de alojamiento y alimentación; actividades inmobiliarias, empresariales y administrativas; manufactura, así como el comercio mayorista y minorista. Las actividades de las empresas de estos sectores no se han podido virtualizar, porque no se pueden realizar a distancia, por lo que estas son más vulnerables al shock de la pandemia. Además, son empresas de menor productividad, menor acceso al sistema financiero y menor diversificación en sus carteras de clientes en comparación con las empresas más grandes.

De otro lado, un dato positivo ha sido la incursión decidida de las mujeres emprendedoras en las nuevas tecnologías. En tal sentido, en el sector de las empresas *fintech* (*startups* del sector financiero que utilizan las nuevas tecnologías para innovar), las mujeres de Uruguay (47%) y Perú (44%) son quienes las lideran.

En conclusión, si bien hay una mayor proporción de mujeres dueñas de micro y pequeñas empresas, su participación se da en un sector de menor productividad que el de los hombres. En cuanto a las grandes empresas, existe una mayor participación de hombres frente a las mujeres.

## Empoderamiento femenino en las empresas

Podemos dividir los retos que se presentan para las mujeres emprendedoras en tres grupos: financiero, educativo y social.

En cuanto al desafío, la proporción de mujeres con acceso a una cuenta financiera es menor que la de los hombres en casi todas las regiones, salvo en Norteamérica. Esta exclusión plantea un gran reto para las mujeres emprendedoras que tratan de acceder a capital para iniciar, operar o ampliar sus negocios. Según el informe “Una economía desigual que condena a la mujer”, del Instituto Integración, en el año 2018, el 70% de las iniciativas empresariales femeninas no tenían acceso adecuado al crédito.

Por otra parte, se presenta el desafío educativo: En el Perú, alrededor del 75% de los microemprendimientos son liderados por mujeres, pero, lamentablemente, solo el 14% ha podido acceder a algún tipo de capacitación. Asimismo, datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) del año 2019 advierten que las mujeres se encuentran subrepresentadas en las carreras que tendrán mayor relevancia en el futuro.

En esta línea, según información del año 2016 de la Superintendencia Nacional de Educación Universitaria (SUNEDU), la presencia femenina en carreras de ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas es de apenas un 29,5% del total de estudiantes matriculados en dichas

especialidades. Los resultados de la última prueba del Programa para la Evaluación Internacional de Estudiantes (PISA, por sus siglas en inglés), publicada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en el 2015, revelaron que en el Perú los escolares varones de quince años anotaron, en general, diez puntos más que sus compañeras en la sección de este tipo de carreras de ciencias; es decir, la educación en el Perú tiene que motivar mucho más a las mujeres para que estudien carreras de ciencia y tecnología.

Finalmente, respecto al desafío social, podemos decir que los roles tradicionalmente asignados a la mujer generan problemas en el emprendimiento femenino. Por ejemplo, ver a mujeres dentro de sectores como construcción, metalurgia o transporte, ligados a carreras de ciencias, matemáticas e ingeniería, es visto como algo atípico, y así se desalienta la incorporación de las mujeres a dichos espacios.

De otro lado, el exceso carga en cuanto a las labores domésticas y los problemas de violencia de género dificultan el desempeño laboral femenino.

## **Mayor financiamiento**

Para empoderar la participación de la mujer emprendedora en el sistema económico de nuestros países podemos tomar acción en diversos aspectos.



Para empezar, debemos cambiar la forma de concebir el emprendimiento de las mujeres enfocado solo desde la necesidad para transformarse en emprendimientos por oportunidad.

Otro camino también es potenciar las *startups* e impulsarlas con un alto conocimiento en nuevas tecnologías y esquemas de crecimiento a nivel internacional. También es estratégico promover el desarrollo empresarial con igualdad de género y su inserción en empresas de mayor productividad, asegurando la equidad en el acceso de financiamiento.

Es crucial promover que nuestras jóvenes emprendedoras se atrevan a incorporarse a carreras de ciencias, matemáticas e ingeniería, que son las carreras del futuro, especialidades como la ingeniería de datos, que es hoy la base de la era digital; de esta manera, ellas podrán acceder a mejores empleos. Este es un trabajo que comienza desde la escuela, atendiendo las diferencias de rendimiento en las materias de ciencia y matemáticas entre niñas y niños. Por tanto, el Perú tiene una agenda pendiente y nuestra propuesta es establecer una intensa y mayor política aplicada desde la formación escolar de nuestro sistema educativo nacional.

Algo que sí podemos afirmar es que las mujeres que se han animado a ingresar al sistema emprendedor han resultado ser altamente exitosas. Y aquí se destaca la gran responsabilidad, la exigencia, el rigor y la disciplina que las mujeres imponen cuando deciden y toman el camino del emprendimiento, ya sea estableciendo negocios de rubros tradicionales o aquellos inmersos en las nuevas tecnologías.

LLO TE  
A AL:  
ER DE  
RRE

P PERÚ

de Junio  
(Lima)

TUP PERÚ

ate Peru

mprende  
P  
iversidad  
el Pacífico



**CYNTHIA VILLA**

Directora ejecutiva de  
Junior Achievement  
Perú y cofundadora de  
MiBolsillo

# CONECTAR CON EL PROPÓSITO DE VIDA

**E**n el Perú hace falta seguir reforzando el emprendimiento y la formalidad. En cuanto a mi emprendimiento, se trata de MiBolsillo, un aplicativo móvil que ofrece salud financiera digital. La idea surge porque el 45% de la PEA en Latinoamérica es informal, lo cual es gran problema porque la informalidad hace que los negocios no puedan crecer de la misma manera. Existen 400 millones de personas en Latinoamérica que aún laboran en condiciones informales, sin usar una cuenta digital de la manera correcta. Muchos creen que recibir su dinero en una cuenta bancaria, retirarlo, hacer los gastos en efectivo, y luego volver cada fin de mes al banco a recoger a sus pagos es estar bancarizado, y no lo es; serlo es poder hacer todas las operaciones a través de cuentas digitales, y esto es lo que, precisamente, ofrece nuestra empresa.

MiBolsillo es una *fintech* con presencia en Brasil, Perú, Guatemala, Chile y México. Tenemos más de 200 mil usuarios que usan nuestra plataforma digital. Nuestro modelo es B2B (*business to business*) y busca beneficiar al usuario de una manera gratuita. Actualmente estamos en ruta de crecimiento

porque nuestra meta es que en el 2022, siete millones de personas hayan ingresado al terreno de la economía formal. Por ejemplo, el año pasado nuestra meta era llegar a los 100 mil usuarios y cerramos con 150 mil; este año la meta era llegar al medio millón, y vamos a cerrar el año con un contrato en Brasil que nos suma casi 700 mil usuarios.

### **Apoyo a la juventud emprendedora**

Por otra parte, llevo en el corazón mi trabajo con Junior Achievement (JA), una ONG internacional con presencia en más de 123 países y 101 años de funcionamiento, que busca apoyar a jóvenes entre los 12 y 29 años en temas de emprendimiento, empleabilidad y educación financiera, pilares vitales para la vida de las futuras generaciones, que serán quienes lideren a las naciones. El impacto que se logra apoyando a estos jóvenes con el programa es asombroso. He participado en concursos internacionales presentando mi *fintech* y puedo asegurar que lo que crean los chicos de JA es superior a cualquier iniciativa que se haya presentado en dichos concursos, y se trata de las grandes ligas.

Junior Achievement es un proyecto que emociona y apasiona, y es donde se siembra la semilla del futuro. Como exalumna de la USIL, considero que la universidad activó en mí el chip emprendedor e hizo que, ni bien culminara mis estudios, me dedicara un par de años a la enseñanza y, de inmediato, me aventurase a emprender.

Emprender es el camino más difícil, pero, a la vez, uno de los más gratificantes. Los emprendedores vivimos el día a día bajo una sensación adrenalínica continua, porque hay que pivotear decisiones, cambiar de planes y de rumbo si la situación lo amerita, pero, al final, la sensación de gratificación por el trabajo realizado es indescriptible.

Tanto por el lado de MiBolsillo como por el de JA, se está haciendo mucho por la juventud emprendedora, por seguir sumando al país y por tratar de hacer que más personas sean bancarizadas.

### **Autoconocimiento = Éxito**

A las jóvenes emprendedoras del Perú y Latinoamérica les diría es que crean en sus sueños. Todo emprendimiento nace de una pasión que se relaciona con nuestra propia vida. Por ejemplo, yo comprendí el dolor y la dificultad para conseguir préstamos a tasas asequibles que me ayuden a seguir creciendo. Cuando internalicé ese dolor, esa necesidad, todo empezó a fluir mejor. Les invito a buscar su propósito de vida, viendo que esté alineado con todo lo que hacen.

Mi meta siempre fue empoderar a los demás y crear impacto social, y tanto MiBolsillo como JA se vinculan a ello. A veces cuesta hacer una pausa y tomarse el tiempo para hacer un autoanálisis en busca de aquello que nos mueve, pero vale la pena hacerlo. Es importante el autoconocimiento para conectar con nuestro motivo profundo, después de hacerlo

todo llega por añadidura. Soñemos, vale la pena buscar eso que nos ilumina el corazón y nos hace sonreír, porque no hay nada mejor que levantarnos cada día y sentir que estamos en el camino que nos apasiona.

También es crucial estudiar y formarse, porque los emprendedores que hacen que sus negocios crezcan son aquellos que están mejor preparados. Un emprendedor no solo es quien “sale a la cancha” y “se tira a la piscina”, como antes se pensaba, sino aquel que cuenta con ese balance suficiente entre riesgo y preparación para sostener lo que está haciendo.

Finalmente, considero que nos tenemos que apoyar y sostener entre las mujeres, creemos un crecimiento colectivo, una comunidad, para salir juntas adelante.

## **Intervención**

**¿Cuáles han sido los desafíos y oportunidades que encontraste como mujer en este camino del emprendimiento y la innovación?**

Parte del ADN emprendedor es hacer que los desafíos se vean como oportunidades y desde allí responderé la interrogante.

Como emprendedora he enfrentado diversos desafíos que he sabido sortear para transformarlos en oportunidades, y este logro está vinculado estrechamente con las llamadas “habilidades blandas”. Estas capacidades se deberían potenciar

en las personas desde la niñez, destrezas como la tolerancia y el manejo del estrés, la aceptación de las circunstancias que no se desarrollan como se esperaba, los cambios a última hora que pueden cambiar el rumbo de acción por completo, entre otras.

Por ejemplo, hace poco nuestra *fintech* ganó un concurso, pero, para lograr obtener los 30 mil dólares del premio, necesitábamos estar en el país donde se desarrolló la competencia, sin embargo, con la pandemia y la cuarentena no podíamos movernos. Entonces, decidimos buscar a nuestros mentores internacionales para buscar ayuda y soluciones, y llegamos a un grupo que nos apoyó a resolver el problema. Es decir, se pueden presentar muchas situaciones, y hay que pivotar decisiones de manera rápida y sin temor, midiendo los riesgos, pero, a la vez, yendo hacia adelante y dando un salto de fe para seguir avanzando. Eso es algo que trato de inyectar en JA.

El tema del género podría haber sido una dificultad que se haya presentado, sin embargo, considero que hoy la inclusión femenina se ha potenciado. En general, es cierto que hay un 30% menos de créditos aprobados para mujeres que para hombres, algo que constituye una gran brecha, sin embargo, en el mundo emprendedor, cada vez resalta más el rol de la mujer. A las emprendedoras se nos abre un universo de posibilidades para seguir marcando la línea e inspirar a más mujeres a que se atrevan a generar sus propios negocios.



# SICUREZZA



**ILEANA TAPIA**

Fundadora y  
CEO de Sicurezza

# GENERAR VALOR CON EL ESTILO PROPIO

**F**undé mi emprendimiento a los 22 años, antes de culminar mis estudios universitarios. Nunca imaginé llegar a ser emprendedora, sentía temor porque en la universidad nos explicaban sobre los pros y contras de ser independientes o de trabajar en una corporación. Tenía miedo de arriesgar demasiado si trabajaba para mí misma, sin embargo, la vida da vueltas, y, en el 2015, se me presentó la oportunidad de fundar la marca Sicurezza, que tiene como propósito transformar la vida de las mujeres promoviendo una actitud “sin costuras”.

Nuestra empresa fabrica ropa interior con la tecnología *seamless*, que hace que las mujeres se sientan libres y cómodas en todo momento. Las mujeres solemos llegar a nuestros hogares y lo primero que hacemos es desprendernos de parte de nuestra ropa interior, y yo me preguntaba por qué algo que usamos todos los días nos debe hacer sentir incómodas. Soy una persona que, si ve que algo no está en el camino correcto, lo cuestiona. Por ello, Sicurezza empieza con el propósito de mejorar el estilo de vida de las mujeres.

## Seguridad y comodidad para triunfar

Las investigaciones realizadas por la empresa durante estos últimos años indican que la mayoría de las mujeres encuestadas (80%), de todas las edades, se sienten inseguras, y que ello les genera miedo a la hora de lograr sus sueños, buscar el trabajo ideal o estar con la pareja que anhelan.

El propósito de nuestra marca no es vender ropa interior placentera, aunque así lo pensamos en un principio, sino ofrecer que la mujer se sienta cómoda consigo misma. Estos elementos hacen que ella pueda proponer y lograr todo lo que quiera, como, por ejemplo, emprender o trabajar en lo que la haga feliz. Algo que hace falta actualmente es esa felicidad, ese propósito que nos mueve y nos hace trabajar y vivir la vida con pasión y, poco a poco, ir dejando atrás esos temores.

En este sentido, la filosofía de Sicurezza “vivir sin costuras”, propone vivir sin miedos, daños, dolor, límites, presiones ni prejuicios. Es una actitud que también invita a que las mujeres nos unamos y no nos critiquemos entre nosotras, sino que, por el contrario, nos apoyemos. Esta visión de empoderamiento femenino viene del propio nombre de la empresa, Sicurezza, que en italiano significa “seguridad”.

En el año 2018, en el concurso Startup Perú, del programa Innóvate Perú, del Ministerio de la Producción (PRODUCE) Perú, fuimos la marca pionera de ropa que, incluso, sin usar

algún software o una página web, pudo destacar y demostrar que se puede lograr un cambio en la sociedad. Nosotros propusimos que las mujeres vivan en plenitud, aceptando su cuerpo, su actitud, sus habilidades, su familia, tal como somos, porque esa libertad y seguridad nos llevarán hacia una vida sin límites.

### **Confianza personal**

A los 22 años me imaginaba siendo gerente general de una gran empresa. Hoy puedo decir con orgullo que Sicurezza ya tiene un punto de venta físico en el centro comercial Real Plaza Salaverry, y, próximamente, inauguraremos dos más en Plaza Norte y en el Jockey Plaza para abarcar más zonas de Lima.

Actualmente, producto de la pandemia, nuestro *e-commerce* se ha sextuplicado, porque las mujeres han puesto a la comodidad como su prioridad. Hoy muchas más mujeres en el Perú viven “sin costuras”.

### **Encontrar el propio camino**

Busqué ser diferente y encontrar un camino propio. Se puede ser pionero en muchas cosas, o mejorar algo que ya existe. Lo que diferencia una marca es lo que al emprendedor le importa, aquello con lo que agregará valor. Hacer dinero no debería ser la prioridad, porque si nos centramos en ello se descuida el propósito y las ganas de querer sumar a las personas, a la sociedad y al país. La motivación por

generar ganancias pasa rápido, no deberíamos hacer algo porque está de moda, por el contrario, debemos fundar un emprendimiento a largo plazo, que motive nuestras ideas y tenga un propósito que nos haga felices.

La clave está en conectar con nuestro propósito. Avancemos, y si aparece el temor, sigamos, porque es parte del proceso.

## **Intervención**

**¿De qué manera han sabido sortear, tú y tu equipo, los obstáculos en el camino del emprendimiento para llegar a dónde hoy están?**

El reto más grande fue formar un equipo. Empecé este proyecto sola y sin socios y, al año y medio de haber empezado operaciones, ya importaba productos y me inmiscuía en las labores de distribución, facturación, marketing, recursos humanos, contabilidad, finanzas, inventarios, etcétera. Crecí acostumbrada a hacerlo todo sin ayuda y mi principal temor siempre fue delegar. Eso era algo que me costaba soltar, tenía miedo a que la gente se equivocase y que mi marca se destruyera, yo quería que todo fuera perfecto.

Es importante contratar a personas que estén “en nuestra misma página”, que compartan nuestra visión y pasión, porque siendo empresas pequeñas no contamos con los beneficios que ofrecen las grandes corporaciones, sin embargo, si podemos brindar un aprendizaje valioso y grandes posibilidades de hacer una línea de carrera.

Entonces, encontrar personas que se den cuenta de que, a largo plazo, pueden ser parte de algo más grande y que trabajen con ganas y esfuerzo no es fácil. Hasta hoy sigo en ello. Retiro y coloco personal, se les dedica tiempo a personas que a veces no funcionan, también, cuento con personas con las que vengo trabajando hace 3 años. Es una montaña rusa en la que nos puede ir bien o mal. En mi caso, soy gerente general, de marketing, de operaciones y financiero; tengo un equipo, pero yo lidero cada área.

Actualmente la carga de trabajo operativo me resta tiempo para enfocarme en lo referido a la cultura organizacional, que es muy relevante en las empresas, sobre todo en las pequeñas. No todas se enfocan en este aspecto porque quieren avanzar, y es algo que ha sucedido en Sicurezza.

Es importante motivar a los trabajadores para que compartan nuestro sueño, se puede lograr porque hay gente apasionada que busca ser parte de algo y tener una motivación. Sigo aprendiendo mientras avanzo, nunca tuve un jefe, entonces, saber liderar ha sido un gran reto y lo sigue siendo hasta el día de hoy.

die Eigenenschaft  
in Suisse  
eine Solzaria  
in Suisse  
Suisse en Colombia  
Banco de Economía  
Bogotá 2011  
Bogotá para Acuerdos Económicos TECO



**ANGÉLICA ACOSTA**  
CEO y cofundadora  
de IncluirTec y de  
Six Degrees IT



# UNA FINTECH PARA EL AGRO

**I**ncluirTec es una *fintech* que nace con el propósito de aliviar las necesidades financieras del sector agropecuario y de los microempresarios de Latinoamérica.

Aproximadamente, el 84% de microempresarios y agricultores de América Latina, no tiene acceso a un crédito formal. Y, aunque ya se hable de bancarización, esta no está llegando con recursos de financiación, sino a través de medios de pago o de corresponsales bancarios. Sin embargo, el aspecto financiero, que es lo que les permite a los agricultores llevar a cabo sus actividades, sigue siendo proveído de otras maneras, por ejemplo, a través de conocidos, o de prestamistas que muchas veces les cobran altos intereses que, finalmente, afectan el resultado de sus actividades. Allí es donde IncluirTec encontró una oportunidad en la cual trabaja día a día, buscando facilitar el acceso a créditos a través de una plataforma digital.

Desde sus inicios, el objetivo de la compañía fue utilizar la tecnología para resolver los problemas del sector al que atiende. Trabajamos con entidades financieras

y microfinancieras en Colombia y en Centroamérica, brindándoles nuestra plataforma para que, a través de ella, puedan establecer un perfil de los productores y otorgarles préstamos de manera adecuada. Adicionalmente, la plataforma les permite conocer cuál es el estado y el ciclo de las actividades de los productores, para así generar préstamos con condiciones justas que se adapten a sus capacidades y actividades.

La satisfacción que brinda el poder generar, con el soporte de la tecnología, una solución para un problema tan real, que afecta a tantas personas, es muy grande. Y como mujer, hacerlo usando la tecnología es especial, dada la enorme brecha de participación femenina que existe con respecto a la participación de los hombres en este tipo de emprendimientos que usan a las TIC. Realmente es muy difícil encontrar a mujeres emprendedoras en este rubro que, por tradición, ha sido territorio masculino.

A partir de IncluirTec, hoy también promovemos que más mujeres trabajen en los sectores de ciencia y tecnología, porque podemos ser muy exitosa en estos campos.

### **Formar un equipo comprometido**

En principio, de mujer a mujer, daría el mensaje de nunca dejar de creer en nosotras mismas. Uno de los grandes obstáculos que necesitamos superar las mujeres es nuestra baja autoconfianza. Debemos tener certeza acerca de quiénes somos, de lo que tenemos y de lo que somos

capaces de lograr; lo imposible no existe. No somos menos ni más que los hombres, sino tan competentes como ellos.

Otra recomendación, sobre todo para las jóvenes que están planeando emprender, es contar con buenos socios. Estos deben ser personas que tengan conocimientos diferentes a los nuestros, porque eso generará el equilibrio al momento de tomar las decisiones, algo que no siempre es sencillo. Necesitan ser socios que no solo estén presentes en algunos momentos, sino que estén dispuestos a acompañarnos en cada momento de nuestro emprendimiento y que compartan nuestra misma pasión y compromiso, porque habrá momentos buenos y malos. Contar con un socio dispuesto a todo es clave para el éxito de una empresa.

Por último, para ser exitosas, y exitosos, es trascendental tener un buen equipo, porque una persona no puede hacer todo sola. Debemos encontrar un grupo de personas a las cuales no solo les deleguemos funciones o les demos órdenes, sino que sean trabajadores que aporten a la empresa incluso aquello que nosotros mismos no podemos dar. Los miembros del equipo no solo deben estar comprometidos con la empresa, sino convertir a la misión de la misma en una meta y propósito personal. Ese equipo se debe buscar desde el principio, siendo objetivas en la búsqueda, porque las personas elegidas serán el vehículo para que nuestro emprendimiento sea exitoso.

## Intervención

Ustedes han trabajado en diferentes países de la región, ¿de qué manera han impulsado su crecimiento?

Hasta el momento, en IncluirTec hemos trabajado con recursos propios. No hemos recibido inversiones y, justamente, estamos armando lo que será nuestra primera ronda de inversión. Nuestra expansión se ha dado gracias a dos factores. Primero, por el conocimiento y el *networking* que ya traíamos los socios. Llevábamos entre 12 y 14 años desarrollando tecnologías para el sector financiero. Entonces, ya conocíamos el mercado, sabíamos quiénes eran las personas clave y conocíamos la problemática de las entidades y de la falta de financiación. Todo ello nos llevó a generar contactos que nos han facilitado el crecimiento.

Otro elemento que ha favorecido nuestra expansión regional ha sido el apoyo de los programas de aceleración de negocios. Hemos participado en diversos programas-concurso y ganado algunos de ellos. En año pasado, gracias al fondo Village Capital fuimos elegidos como una de las 12 *startups* que más promueve la salud financiera en Latinoamérica. Programas como este, otorgan a las empresas una visibilidad única. Así, hemos tenido la oportunidad de llevar a IncluirTec a otros países, a los cuales, probablemente, no habríamos llegado con nuestros propios recursos. Expandiéndonos, nos dimos cuenta de que el problema que existe en Colombia también lo tienen Brasil,

Chile, México, entre otros. Hoy, el impacto que podemos tener con nuestras soluciones es enorme.

Ser visibles, a la vez, nos ha llevado a tener una red de mentores que, en nuestro caso, ha sido muy valiosa porque nos ha permitido mejorar y evolucionar nuestro producto gracias al conocimiento aportado por profesionales con los que nosotros no contamos. Definitivamente, dichos aportes han generado mucho valor; por ejemplo, al iniciar la empresa recibimos el apoyo del Banco Mundial. Miembros de la entidad parte de nuestro grupo de nuestros mentores, asimismo, tuvimos el apoyo de varias ONG canadienses, porque, aunque suene increíble, en Canadá también, hace unos años, existía el problema de que los productores y los microempresarios no contaban con una financiación justa.

Ahora nuestro desafío es crecer mucho más porque el problema que atendemos es enorme. Estamos seguros de que con nuestras soluciones podemos abarcar completamente a Latinoamérica, desde México hasta Chile. Tenemos esta oportunidad sobre todo ahora que todo es virtual. Estamos aprovechando esta coyuntura, que no solo ha traído problemas, sino la posibilidad de acortar las fronteras.

# REFLEXIONES FINALES

JUAN CARLOS MATHEWS

ADJUNTO AL RECTOR

**S**i buscamos una palabra que sintetice los problemas que actualmente viven el Perú, Latinoamérica y el mundo, es casi seguro que esta sería “pobreza”. Esta se combate generando empleo, y este es generado por la empresa privada, no por el Estado.

El Estado es promotor, facilitador y regulador, pero, quien se la juega, se endeuda, contrata y asume riesgos es el sector empresarial privado.

Si analizamos tan solo el aspecto del empleo en el Perú, vemos que, lamentablemente, se han perdido más de 3 millones de puestos de trabajo. La clase media ha caído cerca de 10 puntos porcentuales, y la pobreza, que se había logrado reducir en los últimos 15 años, ha pasado de un 20,5% a un 30%, tal como indica la CEPAL. La población vulnerable, integrada por quienes ganan entre 4 y 10 dólares por día, representa el 35%. Es decir, la caída en 10 puntos de la clase media, ha engrosado el número de población vulnerable. Asimismo, si sumamos a la población pobre y

a la vulnerable en el Perú, alcanzamos el 65%, una cifra bastante preocupante.

Evidentemente, es una buena señal haber logrado, hasta antes de la crisis, que países como el Perú y Colombia hayan tenido los mejores índices de reducción de pobreza; ello nos da una señal de esperanza hacia adelante. Obviamente, hoy existe un gran desafío que se sintetiza en dos palabras: competitividad y productividad. Por ello, no es casual notar que dentro de los principales retos mencionados en este foro estén presentes temas como la brecha en ciencia y tecnología, la informalidad y la bancarización.

Existe abundante información que evidencia algo que se ha mencionado con humildad, pero que es preciso destacar, y es la clara correlación entre el alto índice de productividad y el emprendimiento femenino. Uno de los financiadores del programa *Shark Tank* declaró que dentro de su cartera cuenta con el 60% de programas y empresas gobernados por mujeres, y que los resultados económicos y las salidas hacia los fondos de capital de riesgo son mejores y más rápidos cuando lidera una mujer.

De lo expuesto, podemos rescatar varios conceptos clave. Por ejemplo, la capacidad de observar para identificar dónde están las oportunidades. Quien no tiene esa vena, mirará las cosas pasar. Por otro lado, es vital que exista confianza en las propias capacidades y en lo que se hace.

Cuando Francis Fukuyama presentó su libro *Trust (Confianza)*, dijo: "Un país que no tiene confianza es un país que no tiene futuro". Esta misma lógica opera desde el punto de vista de quien emprende.

Otro aspecto importante es la capacidad de levantarse después de las caídas. Muchas experiencias exitosas han pasado antes por la quiebra, o por un serio fracaso. A veces se piensa que el éxito de una gran empresa llegó de inmediato, o fluidamente, pero esto, con frecuencia, no es así.

Finalmente, no debemos olvidar la habilidad para identificar un problema y convertirlo en una oportunidad. En un foro que realizamos recientemente se mencionó que "mientras algunos lloran, otros fabrican pañuelos". Esta frase tiene mucho sentido, porque nos invita a mirar las oportunidades, que siempre están allí, y a capitalizarlas como tales.

# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

JUAN CARLOS MATHEWS

## RAÚL DIEZ CANSECOTERRY

### CONCLUSIONES

- Según el Banco Mundial, una de cada tres empresas es propiedad de mujeres.
- La inclusión femenina en las empresas genera mayor competitividad y permite el desarrollo integral y sostenible del país.
- En el Perú, el 42% de la PEA es femenina.
- El Perú es el único país de América Latina donde las mujeres (22,5%) reportan tasas de emprendimiento en mypes más altas que los hombres (21,9%).
- Dentro de la economía informal, hay más mujeres (42%) que hombres (32%).

## RECOMENDACIONES

- Formalizar el emprendimiento femenino.
- Encarar el desafío financiero de las mujeres: 70% de las iniciativas empresariales femeninas no tiene adecuado acceso al crédito.
- Tomar acción respecto a la educación: solo el 14% de los emprendimientos femeninos accede a capacitación.
- Fomentar la participación de la mujer en áreas de ciencias, matemáticas e ingeniería.
- Combatir, drásticamente, la violencia de género.

## CYNTHIA VILLAR

### CONCLUSIONES

- El 45% de la PEA en Latinoamérica es informal.
- MiBolsillo es una *fintech* de modelo B2B (B2B (*business to business*)) con presencia en Brasil, Perú, Guatemala, Chile y México. Llega al usuario de manera gratuita y su meta 2022 es permitir que 7 millones de personas ingresen a la economía formal.
- Junior Achievement (JA) es una ONG internacional presente en 123 países y con 101 años de funcionamiento.

Brinda apoyo a jóvenes entre los 12 y 29 años en temas de emprendimiento, empleabilidad y educación financiera.

- Emprender es el camino más difícil, pero, a la vez, uno de los más gratificantes.
- Parte del ADN emprendedor es ver a los desafíos como oportunidades.

## RECOMENDACIONES

- Seguir reforzando el emprendimiento y la formalización.
- Las jóvenes emprendedoras del Perú y de América Latina deben creer en sus sueños, buscar su propósito de vida.
- Detenernos y hacer un autoanálisis para conectarnos con nuestro motivo profundo.
- Es crucial estudiar y formarse. La clave es el balance entre el riesgo y la preparación.
- Las mujeres deben apoyarse para crecer de forma colectiva.
- Las habilidades blandas se deben potenciar desde la niñez

## ILEANA TAPIA

### CONCLUSIONES

- Sicurezza nace en el año 2015 con el propósito de transformar la vida de las mujeres brindándoles comodidad y seguridad. La empresa fue ganadora del concurso Startup Perú, del Programa Innóvate Perú (PRODUCE), en el 2018.
- El 80% de las mujeres se sienten inseguras de sí mismas.
- El *e-commerce* de la empresa se ha multiplicado por seis.
- Se puede ser pionero en muchas cosas o mejorar algo que ya existe.
- El reto más grande es formar un equipo.

### RECOMENDACIONES

- Cuestionar cuando no se está en el camino correcto.
- Confiar en el instinto.
- La pasión por querer lograr algo grande es clave.
- Hacer dinero no debe ser la prioridad, porque nos aleja de nuestro propósito y de las ganas de querer sumar a las personas, a la sociedad y al país.
- Es importante motivar a nuestros trabajadores para que compartan nuestro sueño.

## ANGÉLICA ACOSTA

### CONCLUSIONES

- IncluirTec es una *fintech* que busca aliviar las necesidades financieras de los agricultores y de los microempresarios de Latinoamérica.
- El apoyo de programas de aceleración de negocios ha sido importante para la expansión de la empresa.
- El 84% de los agricultores y microempresarios de América Latina no tiene acceso a un crédito formal.
- Existe una enorme brecha entre la participación femenina y la masculina en emprendimientos que usan las TIC.

### RECOMENDACIONES

- Promover la incursión de las mujeres en los sectores de ciencia y tecnología.
- Elevar la autoconfianza. Creer siempre en las propias capacidades y talento.
- Elegir socios que tengan conocimientos diferentes a los nuestros.
- Conformar un equipo con personas comprometidas, que consideren la misión de la empresa como una meta y propósito personal.
- Ser visibles posibilita tener una red de mentores

## JUAN CARLOS MATHEWS

- El problema principal de nuestras sociedades es la pobreza. Ésta se combate con el empleo, y el generador de éste es la empresa privada.
- Al cierre del 2020, tendremos 30% de la población en el Perú en situación de pobreza y 35% en condición de vulnerabilidad. Entre ambas: 65% de la población total.
- Los desafíos de las empresas peruanas son la competitividad y la productividad.
- Existe una clara correlación entre alta productividad y el emprendimiento femenino.
- Conceptos clave para el emprendimiento femenino: capacidad de observación, confianza, fortaleza para levantarse después de las caídas y habilidad para convertir los problemas en oportunidades.



